

Бизнес-план

**Бизнес-план - Организация
ветеринарной службы**



2012 год

Содержание

Список таблиц.....	3
Список рисунков.....	4
Резюме	5
Введение.....	7
1. Концепция проекта.....	8
2. Описание продукта (услуги)	9
3. Программа производств	10
4. Маркетинговый план.....	11
4.1 Описание рынка услуг.....	11
4.2 SWOT-анализ	12
4.3 Стратегия маркетинга	13
4.4 Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта	14
5. Техническое планирование	15
5.1 Месторасположение и краткая характеристика территории	15
5.2 Инфраструктура	15
5.3 Технические аспекты проекта	16
5.4 Конструктивные решения проекта	16
5.5 Расчет капитальных затрат проекта	17
6. Организация, управление и персонал	18
7. Реализация проекта	20
8. Эксплуатационные расходы	21
9. Общие и административные расходы	22
10. Потребность в капитале и финансирование.....	23
11. Эффективность проекта	25
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	29
12.1 Социально-экономические аспекты проекта	29
12.2 Экологические аспекты.....	30

Список таблиц

Таблица 1 – План реализации.....	10
Таблица 2 – Объем реализации.....	10
Таблица 3 – Доходы от продаж.....	10
Таблица 4 – Емкость рынка ветеринарных услуг по г. Усть-Каменогорск.....	11
Таблица 5 – Конкуренция на рынке ветеринарных услуг в г. Усть-Каменогорск.....	12
Таблица 6 – SWOT-анализ проекта.....	12
Таблица 7 – Основные виды услуг.....	13
Таблица 8 – Оборудование для организации ветеринарной службы.....	15
Таблица 9 – Капитальные затраты по проекту.....	17
Таблица 10 - Штатное расписание предприятия.....	18
Таблица 11 – Этапы и сроки организации проекта.....	20
Таблица 12 – Структура оборотных расходов.....	21
Таблица 13 – Структура общих и административных расходов, тыс. тг.....	22
Таблица 14 – Инвестиционные вложения.....	23
Таблица 15 - Источники финансирования проекта.....	23
Таблица 16 – Условия кредитования.....	23
Таблица 17 – График погашения кредита.....	24
Таблица 18 – Показатели деятельности предприятия.....	25
Таблица 19 - Безубыточность проекта.....	25
Таблица 20 – Показатели финансово-экономической эффективности.....	26
Таблица 21 – Оценка рисков по методике PESTEL - анализа.....	27

Список рисунков

Рисунок 1 – Наличие домашних животных у населения	11
Рисунок 2 – Организационная структура предприятия	18
Рисунок 3 - Окупаемость проекта	27



Резюме

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости проекта «Организация ветеринарной службы» на территории Восточно-Казахстанской области (ВКО) Республики Казахстан.

Характеристика проекта

1. Наименование проекта: «Организация ветеринарной службы»;
2. Планируемое местонахождение проекта: Республика Казахстан, ВКО;
3. Организационно-правовая форма реализации проекта: проект реализуется предприятием, создаваемым в форме Товарищества с ограниченной ответственностью.
4. Тип проекта: Start Up;
5. Начало реализации проекта: 1 квартал 2013 года;
6. Выход на проектную мощность: 4 квартал 2013 года;
7. Стадия освоения проекта: подготовительная стадия. Предварительно согласованы условия осуществления проекта, идет заключение договоров, подготовка ПСД, приглашен необходимый квалифицированный персонал;
8. Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: Совокупные инвестиционные издержки по проекту составят 10,7 млн. тг (71,3 тыс. долл. США).

Стратегические цели проекта:

1. Поиск помещения для приема посетителей общей площадью 70 м² для найма в аренду;
2. Данный проект призван создать комплекс ветеринарных услуг для домашних животных.

Экономические цели проекта

1. формирование экономической основы, обеспечивающей гарантированный возврат средств, потраченных на реализацию проекта;
2. развитие производства концентратов за счет средств, полученных от доходов;
3. извлечение прибыли;

Первоочередные задачи

1. Создание современного предприятия;
2. Набрать и обучить персонал, организовать работу производственных линий;
3. Обеспечить полную загрузку мощностей производства за счет стимулирования роста емкости рынка;
4. Сформировать положительный имидж компании;
5. Закрепиться на рынке и увеличить объем услуг.

Инвестиции (стоимость проекта) и финансирование

Предполагается, что совокупные инвестиционные издержки по проекту составят 10,7 млн. тг (71,3 тыс. долл. США), а финансирование проекта будет осуществляться за счет привлечения заемных денежных средств.

Сроки и этапы реализации проекта

Прединвестиционная стадия инвестиционного проекта – 4 квартал 2012 года.

Начало реализации проекта – 1 квартал 2013 года

Строительно-монтажные работы планируется осуществить с января 2013 года по март 2013 года включительно.

Начало функционирования ветеринарной службы запланировано на октябрь-ноябрь 2013 года.

Расчеты по настоящему бизнес-плану инвестиционного проекта выполнены на основании информации, актуальной по состоянию на декабрь 2012 года. За денежную единицу при расчетах принят тенге. Период прогноза финансово-хозяйственной деятельности составляет 5 лет. Дисконтированный срок окупаемости инвестиционного проекта с учетом кредитных платежей составит 4,1 лет. Чистый дисконтированный доход проекта составит 16,9 млн. тенге. Внутренняя норма доходности равна 21,6%.

Инвестиционный проект окупаем и способен принести инициаторам проекта дополнительную прибыль, остаток денежных средств на протяжении всего горизонта планирования остается положительным. Сводные показатели по проекту приведены в таблице

Эффективность инвестиций, окупаемость проекта

Наименование	Значения
Дисконтированный срок окупаемости	4,1 лет
Чистая приведенная стоимость (NPV)	16,9 млн. тг
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	21,6%
Ставка дисконтирования инвестиционных затрат	10%

Реализация проекта позволит получить следующие выгоды:

1. создать инфраструктуру для оказания ветеринарных услуг на территории ВКО РК;
2. реализовывать ветеринарные услуги, конкурентные на рынках Казахстана;
3. создать новые высокооплачиваемые рабочие места в лице докторов, администратора, людей, вспомогательного персонала;
4. увеличить поступлений в бюджет в виде налогов;
5. привлечет инвестиции в сферу услуг.

Введение

Настоящий бизнес-план посвящен экономическому обоснованию целесообразности инвестирования в проект «Организация ветеринарной службы».

В бизнес-плане собрана вся необходимая информация для проведения инвестиционных расчетов, в том числе основные статьи доходов, затрат и капитальных вложений, которые потребуются совершить при реализации проекта. Также представлено описание основных характеристик рынка Республики Казахстан, включая динамику объема спроса и предложения, а также ценовых показателей. На основе этих показателей сделан прогноз дальнейшего развития рынка в период реализации проекта. Проведена оценка эффективности и рисков инвестиционного проекта и рассчитаны основные интегральные показатели проекта – чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), индекс доходности (PI), дисконтированный период окупаемости (DPP) при реалистичном сценарии развития рынка.

С помощью предложенного бизнес-плана потенциальные инвесторы, смогут оценить эффективность вложений средств в данный проект, выбрать наиболее эффективную схему финансирования проекта, определить оптимальное соотношение собственных, заемных средств, а также средств, привлекаемых по схеме долевого участия в строительстве.

Основными источниками данных для проведения расчетов с целью экономического обоснования эффективности проекта стали:

1. информация из открытых источников СМИ и Интернета;
2. результаты проведенных исследований рынка Казахстана;
3. статистические данные Агентства РК по статистике, аналитические обзоры и пресс-релизы.

При проведении расчетов с целью оценки эффективности инвестиций применялся метод дисконтированных денежных потоков (FCF).

Исследование проведено в декабре 2012 года.

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию ветеринарной службы на территории ВКО РК (г. Усть-Каменогорск).

Цель проекта – создание комплекса ветеринарных услуг для домашних животных.

Целевой группой планируемого предприятия будет являться население г. Усть-Каменогорск, имеющее домашних животных.

Конкурентные преимущества оказываемых услуг:

1. направленность на точную диагностику;
2. наличие всего необходимого оборудования и лаборатории в одном месте;
3. доступность услуг для населения.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции.



2. Описание продукта (услуги)

Ветеринарная служба (клиника) будет расположена в г. Усть-Каменогорск (ВКО РК).

Ветеринарный кабинет службы будет оказывать следующие виды ветеринарных услуг: вакцинация животных (прививки), импортными вакцинами с отметками в ветеринарном паспорте; лечение кошек и собак прогрессивными не инвазионными (щадящими) методами, с применением акупунктуры, лазера, новокаиновых блокад, тканевой терапии, гемотерапии и т.д.

В диагностике заболеваний животных планируется применять инструментальные методы исследования такие как УЗИ, рентген, ЭКГ, УФЛ на стригущий лишай, анализы крови, мочи, кала, слез, различных выделений и другие.

Также будут проводиться несложные хирургические операции: кастрация котов и кобелей, стерилизация кошек и сук, кесарево сечение, вскрытие гематомы ушной раковины, удаление зубов, чистка зубов ультразвуком, обработка ран, наложение гипсовых повязок и многое другое.

В случае необходимости будет производиться гуманное усыпление (эвтаназия) животных и кремация трупов животных. Также предусмотрена возможность оказания услуг по индивидуальной кремации животных и возвращением их праха хозяевам.

В перспективе целесообразно организовать бригады ветеринарных врачей с вызовом на дом, которые приедут прямо к потребителю и окажут необходимую помощь, используя в своей работе весь инструментарий, включая УЗИ, рентген, ЭКГ. Возьмут необходимые анализы для исследования в лаборатории.

3. Программа производств

Таблица 1 – План реализации

План реализации		2013	2014	2015	2016	2017
Оказание услуг, посетителей/день	%	24,1%	93,3%	100,0%	100,0%	100%

Таблица 2 – Объем реализации

Объемы реализации (в единицах)		2013	2014	2015	2016	2017
Оказание услуг, посетителей/день	тыс. шт.	11	14	15	15	15

Таблица 3 – Доходы от продаж

Доходы от продаж		2013	2014	2015	2017	Итого
Оказание услуг, посетителей/день	млн. тг	3,5	17,9	19,2	19,2	78,9
Итого	млн. тг	3,5	17,9	19,2	19,2	78,9



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка услуг

По оценке аналитической службы Комитета государственной инспекции в агропромышленном секторе Министерства сельского хозяйства РК около 50% ветеринарных клиник в Республике Казахстан находится в плачевном состоянии. Не все клиники имеют необходимое оборудование, во многих наблюдается высокая текучесть кадров, в результате чего падают требования к персоналу. Многие клиники арендуют помещение, в результате чего испытывают трудности по оплате арендных платежей.

Многие ветеринарные клиники региона расположены в частном секторе, т.е. предоставление услуги организуется непосредственно в месте проживания специалиста. При этом многие из ветеринарных служб не сертифицированы, а потребитель обращается к ним на свой страх и риск.

Описание ситуации на рынке и в отрасли:

1. недостаточность ветеринарных клиник в г. Усть-Каменогорск и в регионе;
2. не все клиники имеют необходимое оборудование и инструменты;
3. высокая текучесть кадров и, как следствие, неуккомплектованность штата ветеринарных клиник;
4. низкое качество ветеринарных услуг.

Таблица 4 – Емкость рынка ветеринарных услуг по г. Усть-Каменогорск

Наименование	2009	2010	2011	2012
Численность населения, чел.	314812	316374	318812	321250
Наличие домашних питомцев у населения, чел.	81851,12	85420,98	76514,88	80312,5

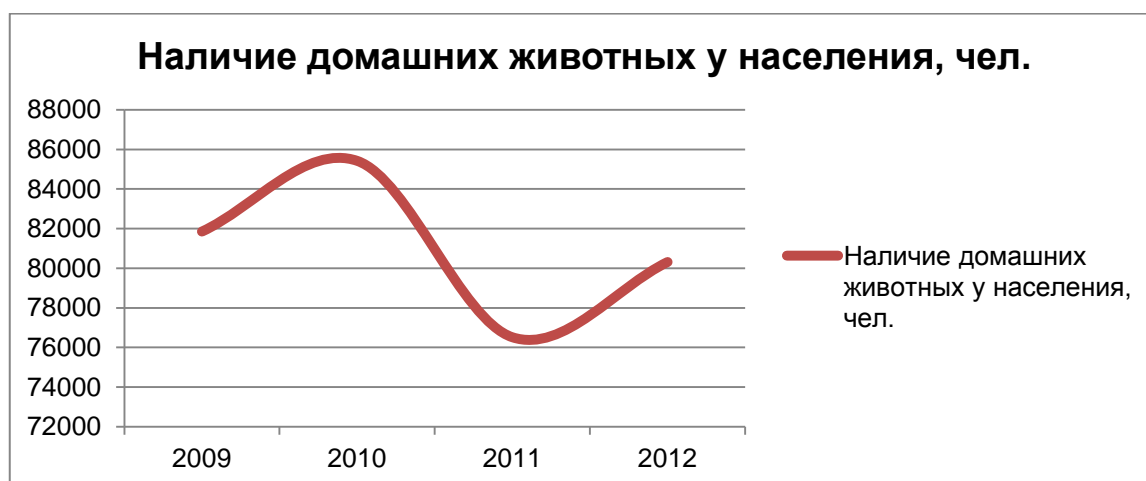


Рисунок 1 – Наличие домашних животных у населения

Источник: Комитет государственной инспекции в агропромышленном секторе
Министерства сельского хозяйства РК

Организация ветеринарной службы

Таблица 5 – Конкуренция на рынке ветеринарных услуг в г. Усть-Каменогорск

Наименование фирмы	Юридический (фактический) адрес
"ZOOVITA" Восточно-Казахстанский центр ветеринарной медицины	пр. Независимости, 103
"АлАн" Зооветцентр	ул. Гоголя 6
"Бетховен" ветеринарный кабинет	ул. Кабанбай батыра, 112
"Вет-эксперт", ветеринарный кабинет	ул. Ворошилова, 99
"Ветеринарная лечебница"	ул. Леваневского, 9
"Вита"	ул. Литвинова, 10
"Доктор Айболит" ТОО	ул. Кирова, 65
"Лада-Н" ИП	ул. Космическая, 8/1
"Фауна" ИП	Ворошилова, 147
Другие	

В качестве основных применяются конкурентные стратегии максимальной дифференциации услуг, которая достигается за счет расширения ассортимента:

- (а) по видам услуг,
- (в) по ценам,

Ветеринарные клиники хорошо усвоили, что на рынке имеет преимущество та компания, которая предоставляет потребителям достаточно широкий выбор услуг, но при том, каждая из них наделяется некоторыми элементами эксклюзивности.

Среди иных важных инструментов конкуренции можно выделить:

- Качество;
- Цена.

4.2 SWOT-анализ

Для определения возможностей и рисков активного продвижения услуг на потребительском рынке проведем SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице.

Таблица 6 – SWOT-анализ проекта

Сильные стороны		Слабые стороны	
выработана стратегия конкурентной борьбы	5	текучесть персонала	2
наличие собственного помещения и соответствующей инфраструктуры	5	слабая система мотивации персонала	2
наличие современного ветеринарного оборудования и ветеринарных препаратов	5		
высокая квалификация управленческого персонала	5		
Угрозы		Возможности	
слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития	1	эффективное использование прогрессивных технологий	5

существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов	2	совершенствование качества оказания услуг	4
угроза рейдерского захвата	1	увеличение номенклатуры и объема услуг	5
вход на рынок более крупных компаний	2	расширение деятельности. Создание сети клиник в ВКО РК	5

* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

4.3 Стратегия маркетинга

Организовать эффективную систему предоставления ветеринарных услуг в г. Усть-Каменогорск.

Основными услугами будут:

1) Комплекс ветеринарных услуг

Целевая группа: население РК, имеющее домашних животных.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя разработку стратегий в направлении предоставляемых услуг, цен, продвижения. Ниже представлены разработанные стратегии в перечисленных направлениях.

Стратегия предоставления услуг

Основные виды товаров и предполагаемые цены на них представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Основные виды услуг

№п/п	Наименование товара	Единица измерения	Цена реализации
1	Ветеринарные услуги	средний чек	3500 тенге

Ценовая стратегия

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

1. изучение ценовой политики конкурентов;
2. использование системы скидок;
3. формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства (стратегия «издержки плюс»);
4. предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

Стратегия продвижения

Достижение поставленных маркетинговых целей потребует от компании разработки и реализации комплекса мер, направленных на реализацию выбранного характера позиционирования.

В комплекс мер по продвижению услуг рекомендуется включить рекламную деятельность.

В качестве средств рекламы будут использованы:

1. Специализированные печатные издания;
2. Специализированные программы на ТВ и Радио;
3. Собственный сайт;
4. Интернет маркетинг

4.4 Методы и каналы распределения. Стимулирование сбыта

Ценовая политика данного проекта соответствует высокому качеству услуг, тем самым, поддерживая положительное мнение потребителей. В этом заключается принцип позиционирования. Особое внимание следует уделить дифференциации цен, учитывая уровень господствующих среднерыночных цен на аналогичные услуги.

Принцип ценообразования основывается на снижении издержек как постоянных, так и переменных, но не в ущерб качеству производимых товаров. В качестве ценового стимулирования будет применяться специальная программа скидок для постоянных клиентов. При необходимости будет применяться политика ценовой дискриминации.

Предлагаемый дифференцированный подход является оптимальным, поскольку в случае каких-либо изменений на рынке, компания может более оперативно реагировать на них.

Также для большей эффективности рекламы и укреплению имиджа необходимо наличие следующих условий:

1. профессионализм персонала ветеринарной службы;
2. оперативность работы;
3. ориентация на нужды клиентов и их полное удовлетворение;
4. безупречное качество услуг;
5. четкое определение и полное выполнение обязательств;
6. постоянное присутствие на рынке;
7. участие в выставках, презентациях.

Разработанная стратегия маркетинга позволит компании достичь выполнения поставленных маркетинговых целей и закрепить свое положение на рынке.

5. Техническое планирование

5.1 Месторасположение и краткая характеристика территории

Выбор места размещения проекта обусловлен близостью к потребителям – население ВКО РК составляет на ноябрь 2012 г. 1,4 млн. человек.

Для реализации проекта целесообразно арендовать помещение, а не строить. Это обусловлено следующими факторами: снижение капитальных затрат (капитальные затраты на ремонт и переоборудование помещения значительно ниже, чем на строительство), при строительстве помещения необходимо будет пройти ряд согласовательных процедур с местными органами власти по поводу приобретения земельного участка и строительства клиники (что значительно повышает сроки и стоимость реализации проекта).

5.2 Инфраструктура

1. электроснабжение – планируется подключение к городским сетям;
2. водоснабжение – наличие центральных коммуникаций рядом с местом реализации проекта;
3. автодороги.

Необходимое оборудование для ветеринарной службы смотрите ниже (таблица 8)

Таблица 8 – Оборудование для организации ветеринарной службы

Наименование	Стоимость, тыс. тг
Медицинское оборудование	5055
стол для оперативных вмешательств	323
лампа	345
два малых операционных набора хирургических инструментов	63
электрический стерилизатор	9
рентген-аппарат	1020
УЗИ	950
Аппарат для компьютерной томографии	1055
Оборудование для лаборатории	1170
Прочее оборудование и расходные материалы	120
Дополнительное оборудование	222
Морозильная камера для хранения биоотходов	75
Специальные печи для кремации трупов животных	147
Офисная мебель	274
Стол для осмотра животных	10
Шкафы для хранения медикаментов, 2 шт.	47
Диван для посетителей, 2 шт.	70
Холодильник	45
Стол и стулья для персонала	78

5.3 Технические аспекты проекта

Технические решения проекта основываются на современных технологиях использования и хранения ветеринарных препаратов, соответствуют действующим нормам и правилам и обеспечивают безопасную эксплуатацию зданий и сооружений при соблюдении мероприятий по охране труда, техники безопасности и взрывопожаробезопасности.

Проект разработан в соответствии с действующими «Межотраслевыми правилами по охране труда», требованиями действующих СНиП, СН, норм технологического проектирования и других нормативных документов.

5.4 Конструктивные решения проекта

В комплексную программу терапевтического обследования входят:

- Осмотр врачом, сбор анамнеза, разработка плана программы обследования;
- Расширенное лабораторное исследование крови, мочи;
- Исследование обмена веществ в организме;
- Рентген;
- Контроль прививок;
- ЭКГ;
- Измерение артериального давления;
- УЗИ брюшной полости, малого таза, сердца;
- Компьютерная томография;
- Заключительная беседа с врачом, обсуждение результатов обследования,

рекомендации в случае необходимости дальнейшего обследования или лечения.

Чек-ап

Суть применяемого метода состоит в том, чтобы не только подтвердить или исключить поставленный пациенту диагноз, но и составить прогноз его здоровья. Иными словами, получить детальное представление о состоянии всего организма и, что важно - самым щадящим способом. Достигается это благодаря современным инновационным технологиям.

Современные технологии и высочайшая компетенция позволяют ветеринарным врачам быстро и профессионально провести медицинскую диагностику и выявить практически любое заболевание на самой ранней его стадии. При этом полностью исключаются любые оперативные мероприятия с наркозом, эндоскопией, рассечением тканей и т. п.

Чек-ап программы:

- Полное профилактическое обследование «Чек-ап»;
- Гастроэнтерологическое обследование;
- Кардиологическое обследование;
- Пульмонологическое обследование;
- Урологическое обследование;
- Гинекологическое обследование;
- Неврологическое обследование;

По рекомендации врачей могут быть проведены следующие диагностические исследования:

- Компьютерная томография;
- Лабораторные исследования крови и мочи;
- Исследование обмена веществ в организме;
- Сонография органов брюшной полости (УЗИ);
- Исследования позвоночника и суставов.

После завершения диагностического обследования представляется полная информация о состоянии питомца.



5.5 Расчет капитальных затрат проекта

Таблица 9 – Капитальные затраты по проекту

Наименование	Стоимость, тыс. тг
Закуп технологий и оборудования	5551
Ремонт и переоборудование помещения	620
Прочие инвестиционные затраты на организацию проекта (приобретение земельного участка, пробный пуск производства и пр.)	480
Всего	6651

6. Организация, управление и персонал

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 2).

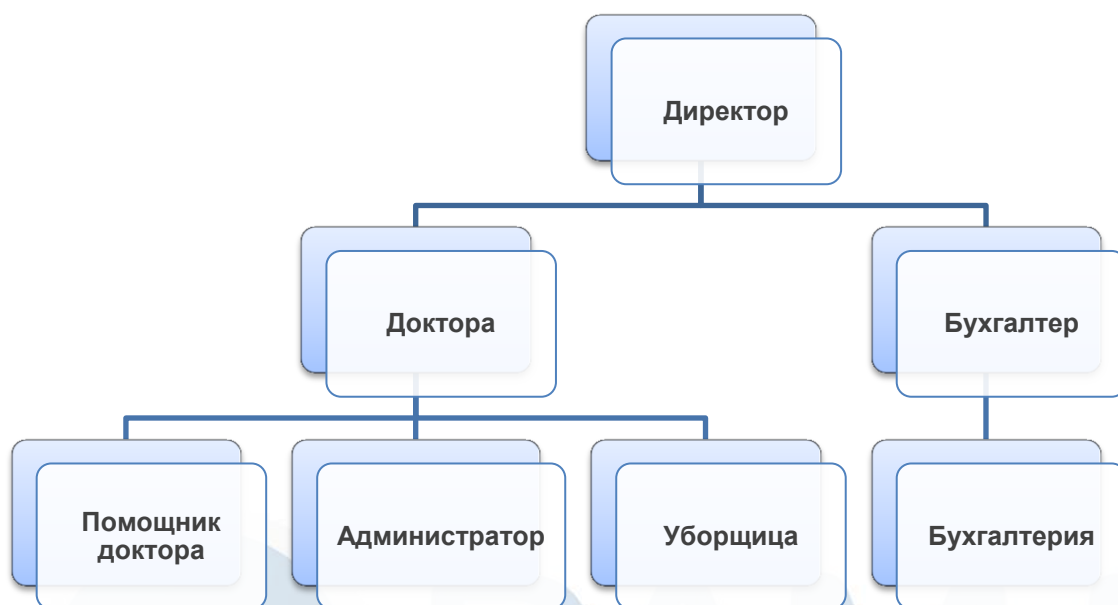


Рисунок 2 – Организационная структура предприятия

Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

В эксплуатационный период реализации проекта будут привлечены новые сотрудники, ниже представлено планируемое штатное расписание.

Таблица 10 - Штатное расписание предприятия

Наименование должности	Количество персонала	Зароботная плата в месяц за ед. (тыс. тенге)	ФОТ годовой (тыс. тенге)
Всего персонал организации			
Директор	1	135	1 620
Главный бухгалтер	1	75	900
Доктор	2	77	1 848
Помощник доктора	1	35	420
Администратор	1	35	420
Уборщица	1	16	192
Итого по предприятию	7		5 400

С каждым работником заключается индивидуальный трудовой договор, в котором устанавливаются их права и обязанности, расписаны внутренний распорядок рабочего дня и оснащение рабочего места.

Общий штат сотрудников будет составлять 7 человек. Предпочтение при наборе персонала будет отдаваться квалифицированным специалистам с опытом работы в данной сфере, как минимум 5 лет.



7. Реализация проекта

Преинвестиционная стадия инвестиционного проекта – 4 квартал 2012 года.

Преинвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (далее - услуга) и их сегментов, определения возможных клиентов, создание клиентской базы;
- подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов инвестиционного проекта;
- определение схемы и источников финансирования инвестиционного проекта;
- поиск инвесторов.

На преинвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными лицами) о целесообразности реализации инвестиционного проекта и разработке бизнес-плана.

Проводится поиск помещения для найма в аренду, заключение договоров поставки оборудования и ветеринарных препаратов.

Инвестиционная стадия инвестиционного проекта:

Ремонтные работы, монтаж оборудования, пусконаладочные работы планируется осуществить с января 2013 года по сентябрь 2013 года включительно.

Эксплуатационная стадия инвестиционного проекта:

Начало функционирования ветеринарной службы запланировано с октября 2013 года. Календарный график реализации инвестиционного проекта представлен ниже.

Таблица 11 – Этапы и сроки организации проекта

Этапы организации проекта	2013 Год (месяцы)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ремонтные работы												
Закуп оборудования												
Найм персонала												
Пуско-наладочные работы												

8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов.

Таблица 12 – Структура оборотных расходов

№ пп	Оборудование и материалы	Стоимость в тыс. тг.				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Медикаменты	660	840	900	900	900
2	ФОТ	2 880	2 880	2 880	2 880	2 880
3	Коммунальные платежи	545	545	545	545	545
	Итого	4 085	4 265	4 325	4 325	4 325

В переменные расходы включена заработная плата производственного персонала в размере 2880тыс. тг. ежегодно.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Общие и административные расходы

Таблица 13 – Структура общих и административных расходов, тыс. тг

Затраты	2013	2014	2015	2016	2017
ФОТ	2 520	2 520	2 520	2 520	2 520
Реклама	275	275	275	275	275
Обслуживание и ремонт ОС	555	611	616	617	617
Аренда помещения	1 008	1 008	1 008	1 008	1 008
ИТОГО	4 358	4 414	4 419	4 420	4 420



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

10. Потребность в капитале и финансирование

Итоговые вложения по проекту составляют 10 736тыс. тенге. Из них 5551тыс. тенге (с учетом НДС) - составляют расходы на закуп технологий и оборудования. Затраты на ремонт и переоборудование помещения составляют 620 тыс. тг. Пуско-наладочные работы по организации деятельности составят порядка 480тыс. тенге Затраты на оборотный капитал 1 года функционирования ветеринарной службы составляют 4085 тыс. тг.

Таблица 14 – Инвестиционные вложения

Инвестиционные вложения	Ед.изм	Цена за ед., в тыс. тенге	Количество	Стоимость, тыс. тг
Закуп технологий и оборудования	шт	5551	1	5551
Ремонт помещения	-			620
Пуско-наладочные работы	у/ч	480	1	480
Оборотный капитал (с учетом рекламы)	у/ч	4085	1	4085
Итого инвестиции	тенге			10116

Проект рассчитывался исходя из следующих условий кредитования:

1. сумма кредита – 6442тыс. тг;
2. годовая ставка вознаграждения – 7%;
3. расчетный срок жизни проекта – 5 лет;

Таблица 15 - Источники финансирования проекта

Источник финансирования, тыс. тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	4046	01-06.13	40%
Заемные средства	6070	01.13-12.17	60%
Всего	10 116		100%

Таблица 16 – Условия кредитования

Показатели	Значение
Сумма кредита	6070
Годовой процент	7,0%
Период рассрочки	0
Кол-во платежей в год	12
Ежегодный платеж по осн. Долгу	1214

Таблица 17 – График погашения кредита

Дата	Основной долг, тыс. тенге				Вознаграждение, тыс. тенге			
	остаток на начало года	поступление	погашение	остаток на конец года	остаток на начало года	начисление	оплата	остаток на конец года
2 013	6 070	6 070	1 214	4 856	425	425	425	0
2 014	4 856		1 214	3 642	340	340	340	0
2 015	3 642		1 214	2 428	255	255	255	0
2 016	2 428		1 214	1 214	170	170	170	0
2 017	1 214		1 214	0	85	85	85	0
Итого			6 070			1 275		



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

11. Эффективность проекта

Доходная часть проекта формируется за счет основной деятельности, т.е. реализации ветеринарных услуг. Расчет доходной части финансовой модели проекта велся с учетом среднерыночной цены за единицу услуги. Маржа на производимую услугу предполагается на уровне 105,9%.

Таблица 18 – Показатели деятельности предприятия

Показатели	Значение показателей в тыс. тг (2013-2017 гг.)
Объем продаж с нарастающим итогом	78 886
Чистая стоимость денежных потоков (NPV)	16 949
Чистая прибыль с нарастающим итогом	8 236

Годовой валовой доход от реализации продукции составит в 2017 году 19,2 млн. тенге. Ожидаемая чистая прибыль (после уплаты подоходного налога) проекта в 2017 году достигнет 5,7 млн. тенге.

Норма прибыли скорректирована с учетом налоговых, процентных и инфляционных ожиданий.

В целом ожидаемые денежные потоки по проекту положительные. Планируемый уровень валовой выручки покрывает все расходы, связанные с операционной деятельностью проекта и дает возможность прогнозировать приемлемый уровень прибыльности проекта.

Ценообразование предприятием будет осуществляться рыночным методом. Таким образом, после учета всех издержек и определения себестоимости продукции, предприятием будет наложена маржевая наценка, обеспечивающая рыночную отпускную цену услуг.

Проведенный анализ безубыточности проекта показал, что предприятие имеет высокий запас прочности (70 %), что характеризует проект как высокорентабельный (таблица 19).

Таблица 19 - Безубыточность проекта

Период	2013	2014	2015	2016	2017
Доход от реализации услуг	3 513	17 885	19 163	19 163	19 163
Балансовая прибыль	-13 320	4 599	5 576	5 652	5 729
Полная себестоимость услуг	8 443	8 679	8 744	8 745	8 745
Постоянные издержки	4 358	4 414	4 419	4 420	4 420
Переменные издержки	4 085	4 265	4 325	4 325	4 325
Сумма предельного дохода	-572	13 620	14 838	14 838	14 838
Доля предельного дохода в выручке	-0,163	0,762	0,774	0,774	0,774
Предел безубыточности	-26 773	5 796	5 707	5 708	5 708

Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	862%	68%	70%	70%	70%
Безубыточность	-762%	32%	30%	30%	30%

При расчете финансово - экономической эффективности проекта дисконтная ставка принята на уровне 10%.

При расчете финансово – экономической модели (горизонт планирования – 5 лет) проекта, на основании прогнозируемых денежных потоков были получены следующие показатели финансово – экономической эффективности.

1) Индекс рентабельности (PI) проекта составил 4,22 что позиционирует проект как высокорентабельный для своего сегмента, обладающий среднерыночной отдачей на вложенный капитал;

2) Чистая приведенная стоимость денежных потоков по проекту (NPV) –16 949 тыс. тенге. Данный показатель отображает высокий уровень положительных дисконтированных денежных потоков, получаемых от реализации проекта, что свидетельствует о высокой прогнозируемой финансовой отдаче проекта, и позиционирует проект как инвестиционно привлекательный;

3) Внутренняя норма рентабельности (IRR) – 21,6%. При использованной ставке дисконтирования в 10%, имеется большой запас финансовой прочности и защищенности от возможных процессов инфляционного давления в отрасли;

4) Простой срок окупаемости проекта – 3,6лет;

В целом, согласно полученным показателям финансово-экономической эффективности проекта, можно сделать заключение о его финансовой реализуемости и приемлемом уровне риска.

Таблица 20 – Показатели финансово-экономической эффективности:

Внутренняя норма доходности IRR	21,6%
Чистая приведенная стоимость NPV	16 949
Простой срок окупаемости проекта - PBP (лет)	3,6
PV inv	9 760
PV oper	41 231
Индекс рентабельности PI	4,22



Рисунок 3 - Окупаемость проекта

Полученные показатели определяют проект организации ветеринарной службы как экономически эффективный и с корректным сопоставлением спрогнозированных затрат и экономического эффекта проекта.

Таблица 21 – Оценка рисков по методике PESTEL - анализа

№п/п	Наименование рисков	Оценка рисков
1	Политические факторы (Political)	Нет
	Итого уровень рисков:	Низкий
2	Социальные факторы (Social)	нет
	Итого уровень рисков:	Низкий
3	Экологические факторы (Ecological)	Производство экологически безопасной продукции
	Итого уровень рисков:	Низкий
4	Экономические факторы внешней среды (Economic)	Параметры налогообложения Уровень инфляции Коммерческие риски по сбыту продукции Финансовая устойчивость организации
	Итого уровень рисков:	низкий
5	Технологические факторы внешней среды (Technological)	Внедрение современных технологий конкурентами, позволяющими снизить себестоимость, повысить производительность
	Итого уровень рисков:	низкий
6	Юридические факторы (Legal)	Планируемые изменения законодательства, способные повлиять на деятельность компании.
	Итого уровень рисков:	средний

7	Итого уровень рисков по проекту:	Низкий
---	----------------------------------	--------

В целом уровень рисков по проекту оцениваемых по методике PESTEL оценивается как низкий ввиду незначительности потенциальных угроз по рассмотренным, возможным источникам их получения.



12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономические аспекты проекта

В целом уровень рисков по проекту оценивается как низкий ввиду незначительности потенциальных угроз по рассмотренным, возможным источникам их получения.

На основании проведенного аналитического исследования по проекту можно сделать вывод о целесообразности реализации заявленного проекта ввиду его потенциальной привлекательности для заявляемых участников, а также возможных инвесторов.

Комплексная, экономическая оценка, проведенная в финансовой модели проекта, свидетельствуют о финансовой реализуемости проекта, а также его инвестиционной привлекательности, ввиду получаемого экономического эффекта от реализации.

Финансовая реализуемость проекта, проанализированная в финансово – экономической модели свидетельствует о наличии достаточного количества денежных средств на всех шагах реализации проекта (расчетного периода) для погашения администратором проекта всех своих обязательств. Очевидно, что дефицит денежных средств на каком-либо этапе осуществления проекта может привести к его банкротству. Таким образом, даже эффективный проект из-за временного дефицита денежных средств может оказаться несостоятельным.

На основании проведенного маркетингового анализа можно сделать выводы о наличии прочных и выгодных позиций запускаемого проекта в стране, ввиду его социальной значимости и экономической эффективности. Планируется что предприятие в течение всего периода деятельности будет поддерживать производительность, клиентопоток, а следовательно и уровень оборотов на достаточно высоком уровне. Что позволяет при соблюдении ряда обязательных условий (сохранение квалифицированного штата, технологического процесса, стиля работы, вложений в дальнейшее развитие) прогнозировать успешную и рентабельную деятельность на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Экономические и социальные выгоды от реализации проекта будут способствовать улучшению благосостояния, качества жизни людей в регионе, где будет происходить реализация проекта, что будет выражаться как в увеличении налоговых поступлений в бюджет, так и обеспечении рабочих мест.

12.2 Экологические аспекты

На всех этапах реализации проекта (прединвестиционного, инвестиционного и эксплуатационного) вредное воздействие на окружающую среду отсутствует, поэтому отсутствует необходимость разработки и внедрения природоохранных мероприятий.

