

К(Ф)Х Рубанов Павел Викторович

«Развитие пасечного хозяйства К(Ф)Х Рубанова Павла Викторовича»

Бизнес-план



Томск 2014

Содержание

1. РЕЗЮМЕ.....	3
2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ.....	7
2. 1 Общая характеристика продукции	7
2. 2 Характеристика продукции конкурентов.....	10
2. 3 Концепция ценообразования	11
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	12
3. 1 Общее описание рынка.....	12
3. 2 Планируемые каналы реализации продукции.....	14
3. 3 Конкурентный анализ.....	14
4. ПЛАН СБЫТА	16
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	18
5.1 Календарный план проекта	18
5. 2 Производственная площадка и организация производственного процесса	19
5.3 Обеспечение проекта основными средствами.....	22
5. 4 Затраты на содержание и развитие пасеки	23
5. 5 Организационное и кадровое обеспечение проекта	23
5. 6 Планируемая программа производства	24
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	25
6. 1 Описание исходных параметров финансового плана	25
6. 2 Основные экономические показатели эффективности проекта	27
7. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	28

1. Резюме

Наименование проекта: Развитие пасечного хозяйства КФХ Рубанова Павла Викторовича

Миссия проекта: сделать таежный мед доступным большому количеству потребителей

Цели проекта:

1. Создание одного из крупнейших пчеловодческих хозяйств в области с численностью пчелосемей до 200¹;
2. Организация на базе пасеки центра по разведению районированной породы пчел²;
3. Создание зональной школы по обучению пчеловодству;
4. Содействие жизни и строительству Свято-Преображенского монастыря в окрестностях д.Волок (с.Могочино).
5. Создание 2-х рабочих мест с дальнейшей перспективой трудоустройства своих детей (многодетная семья пятеро сыновей и дочь)
6. Продвижение бренда «Таежное золото»³

Период планирования: июль 2014 г. - декабрь 2015 (1,5 года).

Организационно-правовая форма: крестьянское (фермерское) хозяйство. Глава – Рубанов Павел Викторович.

Код ОКВЭД: 01.25.1 разведение пчел

Средняя численность работников⁴ : 3

Уровень заработной платы: 10 400,00 руб.

Описание проекта: В рамках проекта планируется развитие существующей пасеки КФХ Рубанова Павла Викторовича, с увеличением численности пчелосемей до 150 единиц. Пасека расположена на участке земли площадью 0,8459 Га, расположенном в Томской области, Молчановский район, окрестности с.Могочино, 700м. в северном направлении от озера Сагильто, находящемся в собственности .

Основная продукция проекта: Мед высокого качества (ГОСТ 19792-2001);

Дополнительная продукция: мед в сотах, маточное молочко, прополис.

Описание рынка

В непростой экономический период именно матушка-природа может стать спасением для нашего края. Однако если грибы-ягоды и прочие дикоросы приносят

¹ Средний размер пчеловодческого хозяйства по Томской области – 20 пчелосемей.

² На базе существующих договоренностей с ТРОО «Общество пчеловодов Томской области»

³ Зарегистрированный бренд пчеловодов Томской области.

⁴ Показатели по результатам реализации проекта

ощутимый доход жителям сельской местности Томской области, то бортничество развито очень слабо – местный, таежный, мед стал для томичей почти деликатесом. На прилавках магазинов очень сложно встретить томский мед, в основном мед представлен алтайскими и башкирскими производителями, нередки случаи и фальсификации меда. Широкое распространение стал получать очень дешевый мед из Китая, невысокого качества. Поэтому крайне важно именно сейчас развивать и поддерживать пасечные хозяйства, и не только вследствие того, что на продукцию пчеловодов существует огромный спрос, но вследствие уникальных свойств томского - таежного меда. Дело в том, что томский мед отличается от того же алтайского по своим характеристикам. В Алтайском крае мед собирается с посевных трав - донника, гречихи, рапса. Это монофлорные меда, уступающие по своим питательным свойствам, вкусу и аромату томским. Наши меда - полифлорные, собираются с разнотравья. И именно наше - таежное - разнотравье делает мед уникальным. Лабораторно подтверждено, что уровень диастазы (фермент, по которому можно определить подлинность этого продукта) томских-таежных медов самый высокий по России.

В селе Могочино Томской области находится Свято-Никольский монастырь Русской Православной Церкви, а в 20 км. от Могочино, в непосредственной близости от пасеки Рубанова П.В. строится Свято-Преображенский монастырь. В дни церковных праздников обитель посещает до 1000 паломников. Люди едут из Томска, Новосибирска, Кемерово и других городов, даже из-за границы. Многие желают приобрести местную продукцию на память о посещении этого уникального места. Рубанов Павел Викторович является активным членом местной православной общины и продукция его пасеки всегда находится на монастырском столе. Количество желающих приобрести «монастырский» мед на сегодня существенно превышает возможности пасеки по его производству.

Преимущества продукции пасеки КФХ Рубанова П.В.

1. Мед высшего качества;
2. Использование в проекте концепции природопользования, которая направлена на создание устойчивых саморазвивающихся экосистем, сформированных из культурных видов. На своих землях мы намерены создавать гармоничное сочетание диких и культурных видов растений, объединённых в сообщество, напоминающее природную экосистему. Пчеловодство станет одним из элементов такого сообщества. Такое сообщество устойчиво во времени. Оно способно саморазвиваться и не требует излишнего ухода.

3. Отсутствие отходов. Все производимые продукты являются сырьём для чего-либо.

4. Пчеловодство способствует увеличению видового разнообразия растений Томской области, оздоровлению окружающей среды.

5. Высокая экологичность продукции вследствие:

- Отказа от покраски ульев современными эмалями, которые могут быть токсичны.
- Отказа от использования проволоки для крепления вошины к рамкам. Проволока ржавеет, загрязняя ржавчиной воск и мёд.
- Отказа от химических препаратов при лечении пчёл.
- Мёд и другие продукты пчеловодства будем стараться реализовывать в стеклянной или деревянной посуде.
- Зимовка пчел в омшанике – срубке-землянке из натуральных материалов либо в утепленных зимних ульях.

Бизнес-модель:

Производство продукции осуществляется в экологически чистом, удаленном районе Томской области. Сбыт продукции будет осуществляться населению, приезжающим паломникам, торгующим и перерабатывающим предприятиям. Основными методами продвижения продукции на рынок будут являться прямые продажи. Для обеспечения деятельности пасеки будут наняты два помощника пасечника. В дальнейшем к работе в КФХ будут постепенно привлечены дети Рубанова П.В. – 5 сыновей и дочь.

Экономические показатели проекта

Годовая выручка = 2 780 000,00 руб.

Годовая чистая прибыль = 2 027 978,00 руб.

Простой срок окупаемости проекта PP = 7 месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости проекта DPP = 7,8 месяцев

Чистый приведенный доход NPV = 1 784 620,00 руб.

Индекс прибыльности PI = 1,48

Период расчета интегральных показателей - 12 мес.

Выплаты по налогам и сборам – 335 380 руб. в первый год получения продукции

Стоимость реализации проекта – 1 669 170,00 руб.

В том числе:

- государственная поддержка – 1 500 000 руб.;
- собственные средства – 169 170 руб

2. Описание продукции

2.1 Общая характеристика продукции

Основная продукция проекта: Мед высокого качества (ГОСТ 19792-2001);

Дополнительная продукция: мед в сотах, прополис, пчелиный воск.

Мёд — ценный продукт питания. По вкусовым и пищевым качествам он отличается от других сладких веществ, в том числе и от обычного сахара. В сахаре содержится сложный, так называемый тростниковый (свекловичный) сахар (сахароза). Этот сахар плохо усваивается организмом человека, поэтому в пищеварительных органах он сначала превращается в удобоваримые, простые сахара — плодовый (фруктозу) и виноградный (глюкозу), которые и всасываются стенками кишечника.



В состав мёда входят в основном плодовый и виноградный сахара (до 75 %), которые полностью усваиваются организмом человека. Помимо сахаров, в мёде в небольшом количестве имеются железо, фосфор и другие микроэлементы, необходимые для образования крови и роста костей. В состав крови человека входят 24 микроэлемента, из которых 22 содержатся в мёде. Как и всякий другой натуральный продукт, мёд содержит витамины.

Мёд полезен не только как общее укрепляющее организм человека средство. Мёд благотворно влияет при нервном истощении, помогает при сердечных и желудочных заболеваниях, болезнях печени. Мёд смягчает слизистые оболочки и поэтому рекомендуется при кашле и болезнях горла. В годы Великой Отечественной войны многие медицинские учреждения успешно применяли мёд как наружное лечебное средство при заживлении ран и при лечении таких гнойниковых болезней кожи, как карбункулы и фурункулы. Выяснилось, что мёд обладает бактерицидными свойствами, то есть способностью убивать болезнетворные микроорганизмы или задерживать их рост. В древнее время при перевозке на большое расстояние мяса для сохранности заливали его медом.

Мёд может быть использован в качестве лечебного средства при многих заболеваниях пищеварительного тракта, особенно при язвенной болезни желудка и двенадцатиперстной кишки, хроническом гастрите с повышенной и пониженной кислотностью. В состав мёда входит около 300 различных веществ, в пчелином мёде имеются почти все химические элементы, необходимые для правильного функционирования человеческого организма, который усваивает его на 100 %.

Пчелиный воск — продукт жизнедеятельности пчёл, сложное органическое соединение.



Зарегистрирован в качестве пищевой добавки E-901. Пчелиный воск выделяется специальными железами медоносных пчёл, из него пчёлы строят соты. Представляет собой многокомпонентное твёрдое вещество от белого (с лёгким жёлтым оттенком) до жёлто-бурого цвета с характерным медовым запахом.

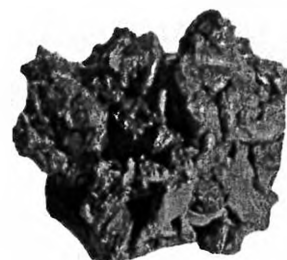
а в тонких слоях пчелиный воск осветляется. При наличии примеси прополиса пчелиный воск может приобретать зеленоватый оттенок. пчелиного мёда.

Пчелиный воск применяется:

- Большая часть производимого в мире воска по-прежнему используется для производства вощины для нужд пчеловодства;
- В натуральной косметике — загуститель для кремов и мазей, основной компонент помад, твёрдых духов;
- Используется для производства свечей, что особенно актуально учитывая близость пасеки к монастырю;
- Покрытие некоторых видов сыра с целью предотвращения от высыхания;
- Изготовление выплавляемых моделей для литья;
- Компонент натуральных полировочных составов для мебели, деревянных изделий, паркетных полов и др.;
- Составная часть защитных мастик, например, для изделий из мрамора.

Прополис - смола, собранная пчёлами с почек растений. В нашем климате в основном с осины. Сильный антисептик, обладает целебными свойствами.

Прополис обладает широким спектром действия на микроорганизмы, а также неопределёнными лекарственными свойствами. Прополис обладает антибактериальным и некоторым противовоспалительным свойствами. Возможно



обладает репаративными свойствами. Дискутируется обезболивающее действие прополиса.

Прополис обладает противомикробным действием, и с давних пор используется в медицине и ветеринарии. Из прополиса изготавливали мази для лечения ран, экзем и некоторых других болезней. Лечение прополисом входит в состав апитерапии.

- лечении полости рта, дёсен, зубов (полоскание и накладывание пластинок с прополисом);

- повреждениях слизистой желудка (при гастритах — внутрь);

- отитах (воспаление уха — закапывать растворы на растительном масле или водные);

- лечении ран, ожогов, обморожений — в виде аппликаций цельного прополиса или смоченными салфетками на место повреждения;

- травмах и ожогах глаз — закапывать только водный раствор. Это обязательное условие.

Отмечено, что обезболивание начинается уже через 5 — 10 мин. после применения прополиса и длится от 45 мин. и до 2 часов.

Возможности развития проекта :

В ходе дальнейшего развития проекта возможно получение следующих видов продукции:

- продукты, консервированные в мёде (фрукты, ягоды и орехи в мёде, толчёное льняное семя в мёде);

- забрус — восковые крышечки снятые с медовых ячеек при откачке мёда — самый нежный вид воска;

- перга (консервированная пчёлами пыльца);

- пчелиный подмор (ценное лекарственное сырьё);

- маточное молочко (ценное лекарственное сырьё).

Отдельным перспективным направлением работы планируется сотрудничество с ТРОО «Общество пчеловодов Томской области». Удаленность месторасположения пасеки, экологическая чистота места, а самое главное — удаленность на десятки километров от других пасек создают уникальные условия по разведению чистых, сибирских пород пчел. Это позволяет организовать на базе пасеки **центра по разведению районированной породы пчел**. Проведены предварительные переговоры с ТРОО «Общество пчеловодов Томской области», руководство которого выразило заинтересованность в такой работе. Коммерческий эффект от реализации проекта такого

центра может быть сопоставим с доходом от реализации меда, однако ввиду сложности и многоэтапности его реализации, наличия различных рисков, в данном бизнес-плане при расчете экономических показателей не учитывается.

Возможно создание зональной школы по обучению пчеловодству. Многие люди, даже проживающие в городе, сегодня желают освоить ремесло пчеловода. Однако сделать это только теоретически очень сложно. Проводя небольшие 2-3 недельные практические курсы на базе КФХ Рубанова П.В. можно дать ценный материал для самостоятельного содержания пасеки.

2. 2 Характеристика продукции конкурентов

На Томском рынке помимо местного меда наибольшее распространение имеет алтайский и башкирский мед. Главного конкурентное преимущество томского меда по сравнению с другими, состоит в его качественных свойствах. В Алтайском крае мед собирается с посевных трав - донника, гречихи, рапса. Это монофлорные меда, уступающие по своим питательным свойствам, вкусу и аромату томским. Наши меда – полифлорные, собираются с разнотравья. И именно наше - таежное - разнотравье делает мед уникальным. Лабораторно подтверждено, что уровень диастазы (фермент, по которому можно определить подлинность этого продукта) томских медов самый высокий по России.

Стратегия рыночного лидерства создаваемого предприятия реализуется на основе следующих **конкурентных преимуществ**:

1. Мед высшего качества с использованием бренда «Таежное золото»⁵;
2. Использование уникальности месторасположения пасеки Рубанова П.В. как в экологическом аспекте, так и в плане удаленности от других пасек, жилых населенных пунктов.
3. Наличие стабильного спроса со стороны паломников, приезжающих в Свято-Никольский монастырь с.Могочино.
4. Возможность крупных поставок в томские магазины, перерабатывающие и фасовочные фирмы.⁶
5. Использование эффекта масштаба для снижения себестоимости

⁵ Права на использование бренда «Мед «Таежное золото» принадлежат ТРОО «Общество пчеловодов Томской области», разрешение от которого получено.

⁶ Планируемое количество ульев 150 шт., что позволяет производить продукцию в объеме, достаточном для сотрудничества с крупными торговыми сетями.

2. 3 Концепция ценообразования

Используемый метод ценообразования комбинированный, основан на основе полного учета затрат и рыночного уровня цен.

Мед таежный – 400 руб. за 1 кг.;

Воск пчелиный - 600 руб. за 1 кг.;

Прополис – 5 000 руб. за кг.

Важно отметить тот факт, что данный, относительно высокий, уровень цен уже используется в КФХ Рубанова П.В. при реализации своей продукции, и, на сегодняшний день, спрос превышает возможности пасеки. Высокая стоимость продукции в сочетании с высоким спросом обусловлена конкурентными преимуществами (см.выше).

3. Маркетинговый план

3.1 Общее описание рынка

Российский рынок меда

Ежегодно на внешний рынок поступает около 400 тыс. т меда (из 1,4 млн. т производимого в мире) на сумму около \$1 млрд.

Российское пчеловодство обладает потенциалом, который в принципе позволяет нам плавно вписаться в мировой рынок. Наша страна производит приблизительно 4% мирового меда и в последние годы уверенно делит вместе с Украиной и Индией 6–8-е место в списке крупнейших его производителей.⁷

Рынок меда в России за последние годы не произвел впечатляющего роста.

Потребление продукта на душу населения не превышает 300-400 грамм в год.

Особенности российского рынка меда:

1. Из-за низкого урожая меда в 2013 г. сократилось количество его сортов;
2. Участились случаи фальсификации российского меда. Под известными региональными названиями вполне можно встретить обычный китайский мед (Chinese honey), или мед, полученный при помощи подкорма пчел сахарными сиропами и прочими суррогатами. Особенно негативно появление китайского меда сказалось в 2012-2013г. на алтайском меде. Высокий уровень фальсификации привел к тому что у потребителя стало проявляться недоверие к привозному меду. Однако для местного меда, который реализуется преимущественно в месторасположении пасеки, эта ситуация привела к повышению спроса на него, несмотря на более высокую стоимость.
3. Себестоимость производства российского меда, к сожалению, сравнительно с китайским и из стран ближнего зарубежья, значительно выше. Это объясняется малой механизацией труда и большими издержками. Это, отчасти связано с тем, что среднее количество пчелосемей в рамках одного товарищества не превышает 300. В то время, как наибольшая рентабельность производства меда достигается при количестве пчелосемей порядка 1200.
4. Не более 10% меда распространяется сейчас через сетевые магазины. Отчасти это объясняется большей, по сравнению с ярмарочной, ценой на продукт.

⁷ Данные на июль 2012 года (исследования Агропромышленного портала <http://www.agronews.ru/>)

Томский рынок меда⁸:

В непростой экономический период именно матушка-природа может стать спасением для нашего края. Однако если грибы-ягоды и прочие дикоросы приносят ощутимый доход жителям сельской местности Томской области, то бортничество развито слабо - местный мед стал для томичей почти деликатесом. В области нет даже официальной статистики по объемам производства меда. Специалисты областной ветеринарной лаборатории могли бы назвать приблизительные объемы производства сладкого продукта, при условии, если будет известно количество пчелосемей. Однако отдел государственной статистики такой информацией не располагает, несмотря на проведенную всего пару лет назад сельскохозяйственную перепись.

Особенности томского рынка меда:

1. Наиболее "пчеловодческими" районами в нашей области являются южные районы: Томский, Зырянский, Кожевниковский и Кривошеинский - именно здесь можно найти пчеловодов, которые производят мед в промышленных, относительно других пчеловодов, масштабах. К примеру, в Кожевниковском районе в настоящее время содержится почти 1 700 пчелосемей, все они принадлежат частникам. "Медовыми" здесь считаются деревни Старая Ювала, Осиновка и Дубровка, в которой расположена самая большая пасека в районе.

2. В северных районах области пчеловодство в промышленных масштабах, т.е. «не для себя, а на продажу», практически не развито. Связано это с тем, что содержать пчел в северных условиях сложнее, медоносный сезон короче, да и населения на севере Томской области проживает значительно меньше, а у тех кто живет есть альтернативные способы зарабатывания денег, например, сбором дикоросов. Вместе с тем именно северный, «таежный» мед особо ценен своими питательными и лечебными свойствами.

2. Средний размер пасечного хозяйства в Томской области составляет 20 пчелосемей.

3. На томском рынке в основном распространен алтайский и башкирский мед, который можно встретить в розничных торговых сетях и специализированных магазинах

4. В Томской области также часты случаи фальсификации меда. Фальсифицированный мед, как правило, продается под маркой алтайского: там большое производство меда, и этим обусловлена его сравнительно невысокая цена, однако есть мнение, что эти фальсификаты родом из Китая. "На глазок" такой фальсификат отличить

⁸ Подготовлено на основе данных Администрации Томской области и информационного издания «Приходный ордер» (информация сайта: <http://tomsk.gov.ru/>)

сложно: если человек хорошо разбирается в меде, он просто может заподозрить что-то нечистое.

5. Мед распространяется в основном в пределах месторасположения пасек и почти не доходит до города. Также мед томских производителей можно приобрести на ежегодных ярмарках по более высокой цене (например, на специализированной ярмарке «Медовый Спас»).

3. 2 Планируемые каналы реализации продукции

Маркетинговая стратегия проекта будет ориентирована на следующие группы потребителей:

1. Местное население с.Могочино и с.Нарга (два ближайших населенных пункта). Уже существующая клиентская база, которая ежегодно приобретает мед для собственного потребления. Это, как правило, лично знакомые люди (около 70 человек), которые доверяют высокому качеству меда КФХ Рубанова П.В.

2. Паломники приезжающие в Свято-Никольский православный монастырь. Большая группа потребителей, десятки людей еженедельно, которые с готовностью приобретают мед в небольшой фасовке (до 1 кг.) что называется «на память». Для них это «монастырский мед».

3. Прямые продажи населению Томской области и прежде всего г.Томска которому мед будет реализовываться небольшими партиями в индивидуальном порядке. Многие лично, или через знакомых, знают о пасеке КФХ Рубанова П.В. и готовы заказывать его продукцию.

4. Через каналы продаж ТРОО «Общество пчеловодов Томской области» под общим брендом «Таежное золото». Участие в ярмарках, выставках, торговых сессиях.

5. По имеющимся предварительным договорам перерабатывающим и посредническим предприятиям: ООО «Винтер» г.Томск, ОАО «НЭТА», г.Новосибирск⁹ и другим.

6. Фирмы, которые занимаются фасовкой и реализацией меда:

- ООО «Лесной царь»;
- ООО «Гринпродукт»;
- Магазин «Медовый мир».

3. 3 Конкурентный анализ

⁹ С указанными предприятиями подписаны предварительные договора на продажу продукции.

Наиболее "пчеловодческими" районами в нашей области являются, как уже отмечалось, южные территории - Томский, Зырянский, Кожевниковский и Кривошеинский. Практически вся производимая продукция потребляется в пределах этих же районов. Цена на мед, производимый в Томской области частными пчеловодами, варьируется в пределах 250 - 500 руб. за килограмм в зависимости от сезона. Но, тем не менее, спрос на «свой томский» качественный мед, особенно среди городского населения, остается по-прежнему высоким, поэтому конфронтации с потенциальными конкурентами в области не ожидается.

На рынке г. Томска через розничные сети распространяется в основном алтайский мед. Цена алтайского меда составляет 250 - 450 рублей. Однако качество такого меда, особенно из-за массовых случаев его подмены китайским, невысокое. Часто даже неопытный потребитель может чувствовать разницу. Томский мед, особенно северный, «таежный», отличается от того же алтайского по своим характеристикам. В Алтайском крае мед собирается с посевных трав - донника, гречихи, рапса. Это монофлорные меда, уступающие по своим питательным свойствам, вкусу и аромату томским. Наши меда - полифлорные, собираются с разнотравья. И именно наше - таежное - разнотравье делает мед уникальным. Лабораторно подтверждено, что уровень диастазы (фермент, по которому можно определить подлинность этого продукта) томских медов самый высокий по России.

Таким образом, томский, «таежный» мед, имеет главное преимущество перед конкурентами – это качество. На томском рынке местных производителей практически не представлено и продукция пасеки КФХ Рубанова П.В., расположенного на севере Томской области, востребована. Это подтверждается так же тем фактом, что вся производимая им продукция сегодня, в относительно небольшом объеме, реализуется практически сразу после медосбора. Все заявки на мед, поступающие после этого остаются невыполненными.

Непосредственных конкурентов, с похожим месторасположением, качеством продукции, каналами продаж на сегодня нет. Во всем Молчановском районе Томской области не более 10 пасек и, в основном, они продукцию производят для собственного потребления.

4. План сбыта

Сбыт меда и других продуктов пчеловодства будет происходить по мере поступления заявок от постоянных потребителей, через реализацию приезжающим в с.Могочино паломникам, на основе заключенных договоров поставки, а так же по другим каналам сбыта (см.п.п.3.2.) План сбыта представлен в таблице.

План сбыта в натуральном выражении

Продукция	04.15	05.15	06.15	07.15	08.15	09.15	10.15	11.15	12.15	01.16	02.16	03.16	ВСЕГО
Мед, кг	-	100	400	600	800	800	800	600	300	200	200	200	5000
Воск, кг.	-	-	-	-	300	300	200	-	-	-	-	-	800
Прополис, кг.	-	-	-	-	-	2,0	1,0	1,0	-	-	-	-	4

План сбыта в стоимостном выражении

Продукция	04.15	05.15	06.15	07.15	08.15	09.15	10.15	11.15	12.15	01.16	02.16	03.16	ВСЕГО
Мед, т.руб.		40	160	240	320	320	320	240	180	80	80	80	2 000
Воск, т.руб.					180	180	120						480
Прополис, т.руб.						10	5	5					20

Используемый метод ценообразования - комбинированный, основан на основе полного учета затрат и рыночного уровня цен.

Мед – 400 руб. за кг.;

Воск - 600 руб. за кг;

Прополис – 5 000 руб. за кг.

Сбыт продукции будет осуществляться ежедневно через планируемые каналы продаж (см.п.п.3.2). Еще раз отметим тот факт, что данный, относительно высокий, уровень цен уже используется в КФХ Рубанова П.В. при реализации своей продукции, и,

на сегодняшний день, спрос превышает возможности пасеки. Потребитель готов платить более высокую цену за «таежный» мед, при этом использование более низких цен может даже иметь обратный эффект – снижение спроса, т.к. низкая цена ассоциируется с китайским медом.

5. Производственный план

5.1 Календарный план проекта

Реализация проекта предполагает ряд этапов.

Таблица 4.1 – Этапы реализации проекта

№ п/п	Вид работ	Сроки исполнения работ
1	Разработка концепции проекта	январь-март 2014 г., выполнено
2	Регистрация К(Ф)Х	март 2014 г., выполнено
	Подготовка бизнес-плана	январь-март 2014 г., выполнено
4	Проведение предварительных переговоров по реализации мероприятий проекта	январь - май 2014 г.
5	Подача документов на конкурс по программе «Поддержка начинающих фермеров в Томской области»	май 2014 г.
6	Текущие работы на пасеке	март - октябрь 2014 г.
7	Подбор персонала	апрель-май 2014 г.
8	Получение финансирования по программе «Поддержка начинающих фермеров в Томской области»	июнь-июль 2014г.
9	Обустройство дополнительных мест размещения ульев	июль-сентябрь 2014г.
10	Приобретение оборудования, ульев, пчелосемей	июль-октябрь 2014г.
11	Подготовка помещения для обработки продукции	август-ноябрь 2014г.
12	Подготовка пасеки к зимнему сезону	сентябрь-ноябрь 2014г.
13	Начало весенне-летнего сезона, размещение ульев на пасеке, посадка медоносных культур	март-апрель 2015г.
14	Сбор меда, прополиса, воска, пр. продукции	май-сентябрь 2015г.
15	Реализация продукции	май 2015г. - апрель 2016г.
16	Реализация проекта в целом, не менее 5 лет	май 2015г. – май 2019г., и далее с реализацией новых перспективных направлений

На протяжении всего срока реализации проекта планируется производить постоянный мониторинг рынка, что позволит нашему предприятию своевременно реагировать на изменение конъюнктуры и действия конкурентов.

5. 2 Производственная площадка и организация производственного процесса

Фермерское хозяйство расположено на участке земли площадью 0,8459 Га, расположенном в Томской области, Молчановский район, окрестности с.Могочино, 700м. в северном направлении от озера Сагильто. Участок находится в собственности. В начале 2014г. подготовлены и поданы в администрацию Молчановского района Томской области документы на **приобретение дополнительно более 12,00 Га. земли** в непосредственной близости от существующей пасеки. Выбор месторасположения пасеки обусловлен следующими факторами:

1. Пасека расположена недалеко (в 15 км.) от места постоянного проживания семьи главы КФХ Рубанова П.В.

2. Экологически чистая окружающая среда.

2. Наличие богатых природных ресурсов для существования пчел, плюс возможность возделывать дополнительные растительные культуры, которые облагораживают окружающую среду и послужат дополнительным источникам нектара для пчел.

3. Имеющиеся благоприятные условия для летной деятельности пчел, исключающие наличие сквозных ветров, больших водоемов, непосредственную близость населенных пунктов, магистральных дорог, скотных дворов.

4. Отсутствие в радиусе 50 км. других пасек, что исключает взаимное перекрещивание пород пчел.

5. Относительная близость к конечным потребителям.

Точёк¹⁰ с радиусом облёта около 3-х км расположен в центре участка, в зоне облёта находятся соседние поля и различные медоносные растения.

На точке расположено пока 50 семей пчёл. Территория пасеки огорожена забором из древесины. Имеется помещение для круглогодичного проживания 1-го или 2-х работников, помещение для сбора и фасовки меда, место для зимнего размещения пчел.

Предполагается применение пассивного метода, основанного не на рутинной работе с пчёлами, а на создании постоянных ресурсов для их существования путём посадки большого количества медоносных растений. Пчёлы рассматриваются дикими, способными жить самостоятельно при условии наличия ресурсов для их существования.

¹⁰ Точком называют место, где стоят ульи с пчелами.

Для этого придётся создать сообщества растений, которые будут выделять нектар в течение всего лета.

В Западной Сибири активный медосбор длится всего 1 месяц в году – июль. Иногда – до середины августа. Майский мёд – редко удаётся получить из-за холодной погоды и отсутствия садов. Июнь – месяц пустой. Разнотравье почти не цветёт. Помимо этого, основные усилия пчел направлены на обустройство своего быта: главное для них – обустройство жилища и создание запасов. Также планируется к существующим видам добавить поликультурные насаждения, состоящие из трав, кустарников и деревьев, способных цвести в течение всего лета.

Мёд, полученный в Сибири ценится благодаря большому разнообразию растительности, участвующей в его формировании. Проще говоря, в Сибири пока ещё уцелели природные экосистемы, которых не сохранилось на юге.

До недавних пор человечество лишь пользовалось природными дарами. Но теперь настало время учиться их создавать. Разрабатывая нашу концепцию природопользования, мы приняли за основу – создание устойчивых саморазвивающихся экосистем, сформированных из культурных видов.

Пермакультура (Permanent culture) = постоянная культура – это новая философия как земледелия, так и природопользования вообще.

Идея пермакультуры возникла в 70-х годах XX века. Теперь она пришла на смену затратному монокультурному сельскому хозяйству с применением тяжёлой техники и ископаемых ресурсов.

На своих землях мы намерены создавать гармоничное сочетание диких и культурных видов растений, объединённых в сообщество, напоминающее природную экосистему. Пчеловодство станет одним из элементов такого сообщества.

Такое сообщество устойчиво во времени. Оно способно саморазвиваться и не требует излишнего ухода. При таком ведении хозяйства не существует отходов. Все производимые продукты являются сырьём для чего-либо.

Большинство современных видов производств окружающую среду разрушают. Пчеловодная продукция по-своему уникальна. Пчеловодство способствует увеличению видового разнообразия растений, оздоровлению окружающей среды.

По своей природе пчёлы действительно дикие – уникальные насекомые, тысячелетиями сохраняющие свои наследственные признаки неизменными. Все попытки приручить пчёл и сделать их домашними животными успехом не увенчались. Все действия пчеловода внутри пчелиного гнезда рассматриваются пчёлами как попытка его

разрушить. “Но эта дикость” до сих пор позволяет им существовать самостоятельно в природной среде без помощи пчеловода.

Традиционное пчеловодство – во многом потребительское. Потребительское отношение к пчёлам, равно как и к природным ресурсам вообще. К сожалению, большинство способны лишь потреблять ресурсы, ничего не предлагая взамен.

Мало кто утруждает себя посадкой медоносных растений. Стараются выжать максимум из уцелевшей ещё природной среды. Иногда доходит до абсурда. Бывает так, что пчеловод способен развить пчелиные семьи, а медосбора нет по определению, так как вокруг мало что растёт...

Лечение пчёл на крупных пасеках производится при помощи химических препаратов, которые, попадая в мёд и в воск, загрязняют их. Малые, на первый взгляд безвредные дозы препаратов, накапливаются в улье, на сотах, в мёде. В результате токсическое воздействие распространяется не только на пчелиных паразитов, но и на пчёл, а также на человека, потребляющего пчеловодную продукцию.

В пчеловодной литературе рекомендуют красить ульи красками с основой на натуральной олифе. В настоящее время с натуральной олифой сложности. Она почти не производится. В результате ульи красятся всеми возможными современными эмалями, которые могут быть токсичны.

Распространена также зимовка пчёл на сахарном сиропе. Она ослабляет пчелиные семьи и добавляет рутинной работы пчеловоду. В традиционном пчеловодстве сложилось множество домыслов, предрассудков и стереотипов. И результатом этого всего является большой набор ненужных действий, которые делают пчеловодство рутинным, трудоёмким, а иногда и малопродуктивным. Это частый осмотр гнезда, перестановка сотов. Для пчёл это страшный стресс и в день такого осмотра полноценного медосбора не происходит. Это применение низких (магазинных) рамок. Изготовление их трудоёмко, а пчёлам не хватает в них места для нектара. Это примитивные конструкции ульев. Почему-то всё ещё распространён улей-лежак, совершенно противоречащий биологии пчёл. Это многочисленные подкормки пчёл – прямое следствие жадности при взятии мёда.

В целях предельно возможной экологичности нашей продукции, мы изначально:

1. Отказываемся от покраски ульев современными эмалями, которые могут быть токсичны. Будут применяться некрашенные ульи. Также возможно использование натуральных красок на основе олифы и лаков на основе пчелиного воска.

2. Отказываемся от химических препаратов при лечении пчёл. Здесь акцент делаем на то, что сильная здоровая семья, вдоволь обеспеченная ресурсами для существования мало болеет (или не болеет вообще) и в случае её заболевания ненужно применять

сильные химические препараты, достаточно будет менее сильных, но безопасных для пчёл и мёда природных средств.

3. Мёд и другие продукты пчеловодства будем стараться реализовывать в стеклянной или деревянной посуде.

4. Зимовка пчел в омшанике – сруб-землянке из натуральных материалов либо в утепленных зимних ульях.

5.3 Обеспечение проекта основными средствами

К настоящему моменту инициатором проекта произведены следующие вложения в проект:

Таблица 5.2 –Произведенные в проект вложения

№ п/п	Наименование ОС	Оценочная стоимость, руб.
1.	Трактор Т-16	125 000,00
2	Автомобиль УАЗ 469	30 000,00
3	Лошадь рабочая, 2 шт	120 000,00
4.	50 пчелосемей с ульями	500 000,00
5.	Земельный участок с хозяйственными постройками	100 000,00
ИТОГО:		875 000,00

Государственная субсидия, полученная в результате участия в конкурсе «Поддержка начинающих фермеров в Томской области» будет направлена на следующие приобретения:

Таблица 5.3 –Планируемые вложения

№ п/п	Наименование ОС	Оценочная стоимость, руб.
1.	100 пчелосемей	470 000,00
2	100 ульев	450 000,00
3	Оборудование для откачки меда: медогонка, стол паровой	149 170,00
4.	Автомобиль ГАЗ 66 для перевозки пчел и продукции	350 000,00
5.	Строительные материалы для строительства жилого дома пасечника, расширения помещения под сбор и фасовку меда	250 000,00
ИТОГО:		1 669 170,00

Условия труда соответствуют требованиям Конституции РФ, Трудового кодекса и иным нормативно-правовым актам, касающихся экономики, оплаты и условий труда. Организация условий труда соответствует требованиям безопасности.

Необходимо отметить что личный доход Главы КФХ Рубанова П.В. будет складываться из предпринимательского дохода, в зависимости от результатов деятельности.

5. 6 Планируемая программа производства

В Западной Сибири активный медосбор длится всего 1 месяц в году – июль. Иногда – до середины августа. Майский мёд – редко удаётся получить из-за холодной погоды и отсутствия садов.

Таблица 5.5 – Программа производства

Месяц	Кол-во получаемого меда, кг	Воск, л	Прополис, кг
Май 2015 г.	600		
Июнь 2015 г.	-	300	
Июль 2015 г.	2 000	500	
Август 2015 г.	2 000		
Сентябрь 2015 г.	400		2
Октябрь 2015 г.			1
Ноябрь 2015 г.			1
Декабрь 2015 г.			
ИТОГО:	5 000	800	4

План производства рассчитан на основе статистических данных о количестве меда, производимых одной пчелосемьей, а также личного опыта инициатора проекта.

Возможно также производство и реализация других продуктов пчеловодства: забрус, перга, пчелиный подмор, маточное молочко и др.

6. Финансовый план

6. 1 Описание исходных параметров финансового плана

Макроэкономическое окружение проекта

Макроэкономическое окружение Проекта, используемое для расчетов:

- период планирования – 1 год
- Коэффициент дисконтирования -16 %.

Налоговое окружение проекта и другие выплаты в бюджет

Налоговое окружение Проекта, используемое для расчетов:

УСН. Ставка 6%

Выплаты по ЕСН¹¹. Ставка 20 %

Плановые сроки проекта

Для упрощения модели период планирования проекта разделен на следующие этапы:

- инвестиционный период¹²: май 2014г. – май 2015г.,
- активный период получения и реализации первой продукции проекта: май 2015г. – май 2016г.¹³.
- хозяйственная деятельность КФХ Рубанова П.В.: май 2014г. и далее, не менее 5 лет. Проект планируется как постоянный вид деятельности.

Метод амортизации основных средств

В расчетах применялся линейный метод амортизации основных средств. Срок амортизации приобретаемого оборудования устанавливается согласно действующему законодательству РФ.

Учет инфляционных ожиданий в Проекте

Для упрощения модели инфляционные ожидания не учитываются

¹¹ Для индивидуальных предпринимателей применяющих УСН в 2014г.

¹² Существенный инвестиционный вклад в проект планируется за счет программы «Поддержка начинающих фермеров». Однако по срокам получение субсидии по программе возможно не ранее июля/августа 2014г., когда активный сезон выработки продукции пчеловодства практически заканчивается. Поэтому сезон 2014г. планируется для обустройства пасеки и подготовки к сезону 2015г.

¹³ Поскольку с этого периода начинается поступление выручки от проекта, то он используется в экономических расчетах и плановых отчетах

Расчет доходной части Проекта

Расчет доходов от реализации продукции формировался на основании прогноза сбыта продукции.

Расчет расходной части Проекта

Инвестиционные расходы Проекта планировались в соответствии с планом покупки оборудования и технического оснащения производства. Текущие затраты Проекта формировались на основании прогноза затрат предприятия по данным бюджетов планируемых расходов предприятия за соответствующий период.

Учет сезонности доходов и расходов предприятия

Сезонности в расходах предприятия не планируется.

Сезонности в ценах на продукцию предприятия не планируется.

Сезонность в объемах производства указана в плане сбыта.

Планирование прямых затрат

Прямые затраты Проекта планировалась исходя из прогнозируемых затрат на производство и реализацию продукции предприятия.

Планирование производственных затрат

Базовые производственные затраты приняты согласно указанным в разделе «План производства».

Планирование затрат, связанных с реализацией (коммерческих расходов)

В соответствии с утвержденной стратегией продвижения продукции предприятия и спецификой организации бизнеса (см. План сбыта) расходы на маркетинг и продвижение планируются размере не менее 2 000 руб. в месяц. Так же здесь учитываются затраты на мобильную связь и интернет – 1 000 руб. в месяц.

Планирование расходов на оплату труда персонала

Планирование затрат на оплату труда осуществлялось на основании проекта штатного расписания предприятия (Таблица 5.4.).

6. 2 Основные экономические показатели эффективности проекта

Простой срок окупаемости проекта $PP = 7$ месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости проекта $DPP = 7,8$ месяцев

Чистый приведенный доход $NPV = 1\,784\,620,00$ руб.

Индекс прибыльности $PI = 1,48$

Период расчета интегральных показателей - 12 мес.

Выручка от реализации продукции

Совокупный объем выручки от реализации продукции и услуг за первый год получения продукции составит – **2 780 000,00** руб.

Расшифровка источников финансирования проекта:

Стоимость реализации проекта – 1 669 170,00 руб. В том числе:

- государственная поддержка – 1 500 000 руб.;
- собственные средства – 169 170 руб.

На момент составления бизнес-плана предприятие не имеет кредитной истории.

Отчет о прибыли и убытках, стр. 29

Отчет о прибыли предприятия представлен в Таблице «Отчет о прибылях и убытках».

За весь период реализации проекта планируется Чистая прибыль – **2 027 978,00** руб.

Высокий уровень чистой прибыли проекта свидетельствует о хороших темпах наращивания собственного капитала предприятия и увеличения финансовой устойчивости предприятий к окончанию реализации проекта.

Отчет о движении денежных средств, стр. 30

Отчет о движении денежных средств предприятия представлен в Таблице «Отчет о движении денежных средств»

Предприятие имеет положительные величины свободных денежных средств в течение всего срока реализации проекта. Движение денежных средств учитывает запланированный график поступлений от реализации продукции, плановые условия работы с внешними контрагентами.

Проект становится рентабельным, начиная с 1 месяца реализации продукции.

7. Анализ рисков проекта

Риски проекта и способы их минимизации представлены в таблице

Таблица 7.1 – Характеристика и методы минимизации рисков

Категория риска	Метод минимизации
Риски, связанные с низкой урожайностью года: - дождливое лето <i>Уровень риска - минимальный</i>	Проект подразумевает создание достаточно крупного пчеловодческого хозяйства, таким образом, даже при низком урожае предприятие сможет поддерживать необходимый уровень безубыточности
Производственный риск: -неудовлетворительное качество продукции; Уровень риска – практически отсутствует.	Качество продукции обеспечивается использованием концепции природопользования, которая направлена на создание устойчивых саморазвивающихся экосистем, сформированных из культурных видов, и таким образом направлена на создание качественной, экологически чистой продукции
Сбытовой риск (снижение спроса) <i>Уровень риска - практически отсутствует.</i>	В настоящий момент спрос превышает предложение, что делает проект востребованным
Риск конкуренции Появление на рынке конкурентов с более низкой ценой продукции. <i>Уровень риска - минимальный</i>	Предприятие достаточно мобильно, что позволяет быстро реагировать на действия конкурентов путем корректировки своей ценовой политики.
Общие риски -политические (изменение законодательства) -экономические -стихийные <i>Уровень риска - минимальный</i>	- участие в формировании деловой внешней среды; - активное взаимодействие с администрацией г. Томска; - участие в программах развития малого бизнеса. - четкая и однозначная формулировка статей в заключаемых договорах; - четкое и своевременное оформление документов; - привлечение специалистов-практиков для оформления документов и договоров.

На основании анализа рисков и планируемых мероприятий по их снижению можно сделать вывод о низкой степени вероятности возникновения рисков и незначительном влиянии их последствий на цели и финансовые результаты проекта.

Отчет о прибылях и убытках, руб.

Строка	4.2015	5.2015	6.2015	7.2015	8.2015	9.2015	10.2015	11.2015
Валовый объем продаж	0	40 000,00	160 000,00	240 000,00	500 000,00	510 000,00	445 000,00	245 000,00
Зарплата производственного персонала, с ЕСН 20%	0,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00
ГСМ	0,0	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Амортизация		16 736,17	16 736,17	16 736,17	16 736,17	16 736,17	16 736,17	16 736,17
Суммарные непроизводственные издержки		3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
ЕСН КФХ	34657,00	0,00	0,00	34657,00	0	0	34657,00	0
Налогооблагаемая база - Доход, УСН	0,0	40 000,00	160 000,00	240 000,00	320 000,00	320 000,00	320 000,00	240 000,00
Налог по УСН, 6%	0,00	2400	9600	14400	19200	19200	19200	14400
Чистая прибыль	-34657,0	383,83	113183,83	153726,83	443553,83	453553,83	388583,83	193383,83

Отчет о прибылях и убытках, руб.

Строка	12.2015	1.2016	2.2016	3.2016	ИТОГО
Валовый объем продаж	180 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	2 780 000
Зарплата производственного персонала, с ЕСН 20%	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	149 760
ГСМ	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	60 000
Амортизация	16 736,17	16 736,17	16 736,17	16 736,17	200 834
Суммарные непроизводственные издержки	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	36 000
ЕСН КФХ	0,00	34657,00	0,00	0,00	138 628
Налогооблагаемая база - Доход, УСН	180 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	2 780 000
Налог по УСН, 6%	10800	4800	4800	4800	166 800
Чистая прибыль	123183,83	3326,83	37983,83	37983,83	2 027 978

Отчет о движении денежных средств, руб.

Строка	4.2015	5.2015	6.2015	7.2015	8.2015	9.2015	10.2015
Поступления от продаж	0,00	40 000,00	160 000,00	240 000,00	500 000,00	510 000,00	445 000,00
Затраты на персонал, с ЕСН 20%	0,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00
ГСМ	0,0	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Суммарные непроизводственные издержки	0,0	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
ЕСН КФХ	34567,00	0	0	34567,00	0	0	34567,00
Налог по УСН, 6%	0,00	2400	9600	14400	19200	19200	19200
Баланс наличности на начало периода	34567,00	0,00	17 120,00	147040,00	317593,00	777913,00	1248233,00
Баланс наличности на конец периода	0,00	17120,00	147040,00	317593,00	777913,00	1248233,00	1618986,00

Отчет о движении денежных средств, руб.

Строка	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016
Поступления от продаж	245 000,00	180 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
Затраты на персонал, с ЕСН 20%	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00	12 480,00
ГСМ	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Суммарные непроизводственные издержки	3000,0	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
ЕСН КФХ	0	0	34567,00	0	0
Налог по УСН, 6%	14400	10800	4800	4800	4800
Баланс наличности на начало периода	1618986,00	1829106,00	1977826,00	1997979,00	2052699,00
Баланс наличности на конец периода	1829106,00	1977826,00	1997979,00	2052699,00	2107419,00