

Бизнес План

Организация производства по выпуску соков

г.Тараз – 2015г.

СТРУКТУРА БИЗНЕС ПЛАНА

Раздел 1. Краткая характеристика инвестиционного проекта

- 1.1. Резюме проекта
- 1.2. Общие данные по предприятию - заявителю
- 1.3. Суть проекта
- 1.4. Финансирование проекта
- 1.5. Условия финансирования
- 1.6. Правовое окружение проекта
- 1.7. Штатное расписание по проекту

Раздел 2. Маркетинговый раздел

- 2.1. Краткий обзор рынка соков в Казахстане
- 2.2. Производство соков в Казахстане
- 2.3. Ценовая политика
- 2.4. Стратегия маркетинга
- 2.5. Конкурентоспособность
- 2.6. Потенциальные риски по проекту
- 2.7. Преимущества реализации проекта

Раздел 3. Техничко-технологический раздел

- 3.1. Предполагаемый поставщик оборудования
- 3.2. Краткое описание производственной технологии и оборудования для производства соков

Раздел 4. Институциональный раздел

- 4.1. Основные участники проекта

Раздел 5. Финансово-экономический раздел

- 5.1. Финансовые показатели по проекту

Раздел 6. Экологический раздел

- 6.1. Воздействие на окружающую среду

Раздел 7. Социальный раздел

- 7.1. Социально-экономическое влияние проекта
- 7.2. Краткая характеристика региона

1.1. Резюме проекта

Полное наименование предприятия: ТОО «Real»

Наименование проекта: Организация производства соков

Отрасль проекта: Пищевая отрасль

Суть проекта: Создание современного автоматизированного цеха для высокотехнологичного производства натуральных соков.

Цель и задача проекта:

- Содействие развитию легкого промышленного производства Жамбылской области;
- Формирование гарантированных объемов производства натуральных соков;

Место реализации проекта: г. Тараз, Жамбылская область

Стоимость реализации проекта: 16 199 948

Период реализации проекта: 2015 г.

Целесообразность реализации проекта:

Реализация данного проекта позволит предприятию организовать производственную деятельность по выпуску натуральных соков что также обеспечит население качественными натуральными соками.

- увеличение налоговых поступлений в бюджет;
- создание новых рабочих мест: 8 человек;
- удовлетворение внутреннего рынка в пищевой продукции;

В качестве экономических показателей предлагаем рассмотреть следующую таблицу показателей эффективности проекта:

Таблица 1

Показатели экономической эффективности проекта

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
		тенге
1	Валовый объем продаж	113 575 000
2	Валовая прибыль	43 821 775
3	Чистая прибыль	27 397 042
4	Рентабельность валовой прибыли	38,6%
5	Рентабельность чистой прибыли	24,1%
6	Начальные инвестиции	16 199 948
7	Отдача инвестиций ARR	1,7
8	Расчетный уровень дохода (чистая прибыль на начальные инвестиции)	1,7
9	Чистый приведенный доход NPV	27 710 818
10	Внутренняя норма рентабельности IRR	171,1%
11	Окупаемость проекта	менее 2 лет
12	Индекс прибыльности PI	2,7

1.2. Общие данные по предприятию - заявителю

Наименование предприятия - ТОО «Real»

Организационная форма реализации проекта – Производство продуктов питания

Номер регистрации - 081159681478

Форма собственности - Частная

Дата регистрации – 20.04.2014

Местонахождение - ул. Абая, д. 159, г. Тараз, Жамбылская область

Тел./факс (с кодом страны, города) - +7(7262)437168

Руководитель организации – Дмитрий Анатольевич Прокопенко

Краткая характеристика хозяйственной деятельности: ТОО «Real» планирует вести успешную и стабильную предпринимательскую деятельность, являясь одним из основных участников рассматриваемого рынка продукции. Активная деятельность будет вестись посредством аренды помещения площадью 150 м.кв. и 50 кв.м. вспомогательные

помещения, Производственная деятельность будет вестись в г. Тараз, в Жамбылской области.

Сбыт продукции происходит на рынках, специализированных магазинах и заказах населения и предприятий. Также предприятие выполняет государственные заказы на поставку натуральных соков для школ, акиматов и иных государственных структур.

В настоящее время в связи со все возрастающим спросом на натуральные соки, предприниматель намерен приобрести современное оборудование что позволит удовлетворить спрос на данную продукцию (натуральных соков).

Реализация настоящего проекта, позволит предприятию - заявителю получить следующие результаты:

- ✓ организовать современное производство;
- ✓ увеличить доходность предприятия.

Реализация вышеуказанных результатов, позволит предпринимателю повысить доходность предприятия, укрепив его финансовое положение.

1.3. Суть проекта

В настоящем бизнес-плане представлена информация, характеризующая финансово-экономическую и маркетинговую стороны проекта по производству натуральных соков в Жамбылской области.

Целью настоящего проекта является приобретение оборудования производству натуральных соков.

Перечень приобретаемого оборудования

№ п/п	Наименование статьи затрат	Кол-во ед.
<i>Приобретаемое оборудование</i>		
1	Насос центробежный	2
2	Ванна длительной пастеризации	1
3	Фильтр	1
4	Резервуар, объем 6300 л	2
5	Комплект оборудования для пастеризации	1
6	Дозатор жидких и вязких продуктов	1
7	Машина укупорочная	1
8	Установка нанесения этикеток	2
9	Стол рабочий	2

Деятельность планируется осуществить на арендуемом помещении, расположенном по адресу: ул. Ниеткалиева, д. 17, г. Тараз, Жамбылская область. Персонал производ-

ственного цеха на данный момент подобран. Таким образом, ТОО «Real» приобретая данное производственное оборудование, получает возможность стабильной работы. Ремонт, и оснащение производственного цеха, расходы, связанные с оформлением производства, а также первоначальный закуп материалов для ремонта производственного цеха будет производиться за счет собственных средств предпринимателя.

Согласно настоящего проекта, планируется привлечение 16 199 948 тенге, которые будут направлены на приобретение производственного оборудования.

1.4. Финансирование проекта

В рамках проекта планируется получение кредита на льготных условиях – субсидирования части процентной ставки в рамках реализации Первого направления «Поддержка новых бизнес инициатив» программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Итого, согласно проекта, на реализацию данного проекта по производству натуральных соков, из экологически чистых продуктов планируется направить средства на сумму 16 199 948 (шестнадцать миллионов сто девяносто девять тысяч девятьсот сорок восемь тенге).

Структура инвестиционных затрат по проекту за счет заемных средств

Таблица 2

Структура финансирования проекта

№ п/п	Наименование статей затрат	Сумма, тенге
Собственные средства		1 827 500
3	Закуп оборотных средств	627 500
2	Аренда помещения (за год)	1 200 000
Заемные средства		14 372 448
1	Оборудование для производства соков	11 372 448
5	Приобретение грузового автомобиля	3 000 000
Итого		16 199 948

Согласно проекта, на реализацию инвестиционного проекта по организации производства соков планируется направить средств на сумму 16 199 948 тенге.

1.5. Условия финансирования

Программа кредитования: В рамках проекта планируется получение кредита на льготных условиях – субсидирования части процентной ставки в рамках реализации Первого направления «Поддержка новых бизнес инициатив» программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Условия участия в Программе:

- соответствие критериям программы «Дорожная карта бизнеса 2020»;
- соответствие к приоритетным отраслям экономики;
- не применение других мер поддержки через государственные институты развития;
- соответствие критериям Банка.

Сумма займа: 16 199 948 тенге

Срок кредита: 60 месяцев

Срок субсидирования: 36 месяцев, с возможностью пролонгации до 10 лет

Ставка вознаграждения: Номинальная ставка вознаграждения - 14 % годовых, из них субсидируемая часть ставки вознаграждения составит - 7 %, не субсидируемая часть ставки вознаграждения - 7 %.

Залоговое обеспечение:

В качестве залогового обеспечения по займу в размере 50% выступает Фонд Даму. Остальное залоговое обеспечение предприниматель предоставляет в качестве недвижимого имущества.

1.6. Правовое окружение проекта

В настоящий момент в РК действуют следующие основные законодательные акты, регулирующие отрасль, в которой планируется реализация проекта:

- Закон РК «Об инвестициях»;
- Закон РК «О частном предпринимательстве»;
- другие нормативно-законодательные акты.

В целях развития агропромышленного комплекса в РК разработаны и реализуются следующие государственные программы, в рамках которых предполагается реализация проекта:

- Программа по развитию легкой промышленности в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы, утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2010 года № 1003;
- Программа "Дорожная карта бизнеса 2020", утвержденная Постановлением Правительства РК от 13 апреля 2010 года № 301.

Реализация предлагаемого проекта полностью соответствует приоритетам государственной политики в области индустриально-инновационного развития страны, разработанной на период 2010-2014 годы.

1.7. Штатное расписание по проекту

В деятельности ТОО «Real» на данный момент задействован штат из 8 работников, который приведен в следующей таблице:

Таблица 3

Персонал и фонд заработной платы компании

№ п/п	Наименование профессии	Кол-во чел.	Оклад, тенге
Персонал производственного цеха			
1	Директор	1	100 000
2	Бухгалтер	1	60 000
3	Главный технолог	1	60 000
4	Менеджер по продажам	1	50 000
5	Водитель	1	40 000
6	Упаковщик	1	40 000
7	Охранник	1	30 000
8	Техничка	1	25 000
Итого		8	405 000

В связи с высоким уровнем автоматизации основных технологических линий, большого количества производственного персонала не требуется.

Персонал

Численность производственного персонала определяется, исходя из функциональной целесообразности и численности работников аналогичных производств.

Система оплаты труда построена на использовании повременно-премиальной формы. В дальнейшем возможен переход на балльную систему организации оплаты труда, более гибко учитывающую количество и качество затраченного труда.

Оплата труда руководителей и других категорий работников построена на основе должностных окладов и зависит от величины фактически отработанного времени и достижения конечных результатов деятельности предприятия.

Режим работы предприятия основан на стандартном порядке:

- продолжительность рабочей смены – 8 часов;
- продолжительность рабочей недели – 6 дней;

- среднее число рабочих дней в месяц – 22 дней.

РАЗДЕЛ 2.

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

2.1.

Описание продукта

Сок - это жидкий пищевой продукт, который популярен практически во всех странах мира. Наиболее распространены соки, выжатые из съедобных плодов доброкачественных, спелых фруктов и овощей. Однако существуют соки, полученные из стеблей, корней, листьев различных употребляемых в пищу трав (например, сок из стеблей сельдерея, сок из стеблей сахарного тростника).

С точки зрения потребителей, соки традиционно делят на три вида:

- Свежевыжатый (свежеотжатый) сок. Сок, который производят в присутствии потребителей с помощью ручной или механической обработки плодов или других частей растений;
- Сок прямого отжима. Это сок, изготовленный из доброкачественных спелых фруктов и овощей, прошедший пастеризацию и разлитый в асептические пакеты или стеклянную тару.
- Восстановленный сок. Это сок, произведенный из концентрированного сока и питьевой воды, который поступает в продажу в асептической упаковке и стеклянной таре.

В нашем случае наш цех планирует производить **восстановленные соки (концентрированные)**. Концентрированный сок — это продукт, который производят в период сбора урожая в регионах сельскохозяйственного производства фруктов и овощей на специализированных заводах.

Чем выгоден концентрат? Производство концентрированных соков получило широкое развитие во всем мире. Хранение и транспортирование их дает значительную экономию тары, погрузочно-разгрузочных и транспортных средств, позволяет создавать резерв на годы с низким урожаем плодов. Путем концентрирования содержание растворимых сухих веществ в соках можно повысить до 70-75% и соответственно уменьшить объем их по сравнению с натуральными в 5-6 раз. Для перевозки и длительного хранения соки концентрируют до 60-72%.

Концентрирование соков может проводиться путем выпаривания, вымораживания (крио концентрирования) или с помощью мембран.

Концентрирование желательно проводить таким образом, чтобы продукт претерпевал минимальные изменения. В связи с этим необходимо учитывать изменения, которые могут произойти с компонентами соков при удалении влаги. Так, взвеси и коллоидные вещества с высокой молекулярной массой (пектиновые, белковые и дубильные) при выпаривании оседают на поверхности нагрева и могут вызвать локальный перегрев и пригорание. При концентрировании вымораживанием и с использованием мембран они образуют агрегаты, затрудняющие течение процесса, значительно повышают вязкость концентрата. Сахара могут карамелизоваться и вызвать потемнение вследствие реакции Майяра.

Витамины, ферменты, фенольные и красящие вещества чувствительны к теплу и могут подвергаться частичному окислению и изменению, летучие ароматические вещества – удаляться вместе с водяным паром, что приводит к потере характерного фруктового запаха.

Концентрирование соков может осуществляться выпариванием, вымораживанием и с применением мембран. Наибольшую часть плодовых и овощных соков концентрируют выпариванием, техника которого непрерывно совершенствуется. Вымораживание ввиду высокой стоимости морозильных установок менее экономично и не позволяет повышать концентрацию более 45 – 50 % сухих веществ. Концентрирование при помощи мембран также ограничено концентрацией до 35 – 40 % сухих веществ при применении давления 0,8 – 1 МПа и не нашло еще практического применения, хотя интенсивно исследуется.

Для сохранения натуральных свойств соков выпаривание проводят при возможно более низких температурах и в течение короткого времени.

Отрицательное действие теплоты на концентрируемый продукт сказывается, прежде всего, на его цвете. Потемнение вызывается промежуточным продуктом – оксиметилфурфуролом, образующимся в присутствии сахаров и кислоты, и его дальнейшими превращениями до темных продуктов конденсации. В связи с этим количество образовавшегося оксиметилфурфурола часто является одним из критериев качества концентратов. Высокие количества его свидетельствуют о чрезмерности тепловой обработки.

2.1.

Характеристика сырья

Характеристика сырья и основных материалов.

Для производства фруктовых соков и нектаров применяется следующее сырье и основные материалы:

- Концентраты плодово-ягодные в ассортименте по сертификату соответствия;
- Сахар-песок;
- Кислота лимонная;
- Соль поваренная пищевая;
- Вода питьевая;

Характеристика продукта.

По органолептическим показателям фруктовые соки и нектары должны соответствовать требованиям, указанным в таблице 1.

Таблица 1

N	Наименование товара	Характеристика
1.	Внешний вид и консистенция	Непрозрачная, однородная жидкость с естественной мутностью, для нектаров допускается незначительное количество мякоти и ее осадка.
2.	Вкус и запах	Свойственный данному виду плодов, хорошо выраженные. Допускается естественная горечь (для цитрусовых). Не допускаются посторонние привкусы и запахи.
3.	Цвет	Соответствует цвету сока плода, входящего в состав используемого концентрата.

По физико-химическим показателям фруктовые соки должны соответствовать требованиям, указанным в таблице 2.

Таблица 2

N	Наименование продукта	Массовая доля сухих веществ по рефрактометру	Титруемая кислотность в пересчете на лимонную кислоту, %
1.	Сок апельсиновый	11,2	4,4-4,8
2.	Нектар персиковый	11,0	0,7-0,9

3.	Нектар из тропических фруктов	12,5	3,3-3,7
4.	Сок томатный	6,0	4,1-4,4

Температура продукта при выпуске с предприятия не более 10°C.

2.1.

Предполагаемый поставщик сырья

Поставщиком основного сырья концентратов будет российская компания:

Компания «Инкос», основной поставщик концентратов сока по территории РФ и стран СНГ.

196191, Санкт-Петербург, Ленинский пр. 168, офис 404.

Компания «ИНКОС» - Концентрированные Соки. E-mail: market@incos.ru

Телефон/Факс: (812) 449-0255, (812) 449-0256, 449-0257

Компания работает в сфере производства соковых концентратов с 1999 года. За это время успела занять свою нишу в этой сфере деятельности. За прошедшие годы компания успела поставить своим клиентам (более 200-т компаний РФ и СНГ) тысячи тонн концентрированных соков и пюре. У компании имеются склады в Санкт-Петербурге, Москве, Новороссийске и Минске. Доставка грузов возможна в любой регион. Цель компании – расширение ассортимента и географии поставок, создание четкой и выгодной для клиентов компании схемы поставок.

РАЗДЕЛ 2.

МАРКЕТИНГОВЫЙ РАЗДЕЛ

2.1.

Краткий обзор рынка соков в Казахстане

Казахстанский рынок соков – один из стремительно развивающихся секторов экономики. Казахстанцы стали пить больше соков, что не может не радовать, так как говорит о росте покупательной способности и о том, что отечественный потребитель поворачивается в сторону продуктов натуральных и полезных. На рынке соков существует определенная сезонность: весной и осенью спрос на соки повышается, а летом наступает некоторый

спад. Спектр соков достаточно широк – к ним относят соки, нектары, сокосодержащие напитки. В Казахстане принят ГОСТ, в котором четко расписано, какой напиток может называться 100-процентным соком, какой нектаром, а какой относится к сокосодержащим напиткам.

Основная тенденция в отрасли соков в европейских странах – бурный рост так называемых "функциональных" напитков (функциональный – любой сок, который позиционируется как полезный для здоровья). Спектр функциональных соковых напитков в Европе очень широк: от витаминизированных соков до соков, содержащих сою или лечебные травы, от детских соков до напитков для пожилых людей, от соков, повышающих работоспособность, до соков с кальцием для беременных женщин.

Казахстанскому потребителю пока не предлагаются функциональные соки, поскольку рынок "обычных" соков пока не достиг своего насыщения и не готов к существенной диверсификации. Сегодняшний соковый рынок сегментирован в основном по ценовому признаку. Общий объем рынка сокосодержащих напитков в 2013 г. достиг 173501,8 тыс. литров.

Согласно расчетных данных потребление фруктовых и овощных соков на одного жителя Казахстана составляет в среднем 8,4 литра в год. С учетом тропических соков – 11-12 литров. Однако среднестатистическое потребление сока в Казахстане значительно отстает от средних показателей развитых стран:

- США – до 70 литров,
- Германия – 43-45 литров,
- Финляндия – 18 литров (только апельсинового сока),
- Россия – 16-18 литров.

Среди основных факторов активного развития рынка можно выделить:

- Рост доходов населения,
- Процесс европеизации питания,
- Осознание ценности здоровья,
- Другие.

При этом следует признать, что существуют значительные диспропорции/разрывы в потреблении соков между различными категориями жителей страны, в зависимости от места проживания (село-город), уровня доходов, культуры питания, образа жизни и прочих, которые по мере развития страны будут нивелироваться. Именно таким был путь европейских и американских рынков.

На казахстанском рынке прогнозируется развитие новых направлений: появляются, например, соки, обогащенные витаминами и минеральными веществами, соки для детей. Технология не стоит на месте, и поэтому на нашем соковом рынке возможно появление

еще большего количества новых сегментов. Кроме того, поскольку, казахстанский рынок соков еще в стадии насыщения, наверняка будут появляться новые брэнды.

Предполагается тенденция усиления "профилактической" функции соков. В Европе, например, потребитель предпочитает употреблять не просто 100%-ные соки или нектары, а напитки, полезные для здоровья. В результате появляются напитки с определенным набором витаминов (АСЕ-напитки), минералов, напитки с добавлением растительных веществ (злаки, соя). Популярными становятся соки на молочной основе.

В Казахстане увеличение потребительского спроса на рынке сока связано, прежде всего, с повышением покупательской способности населения. Однако есть еще одно важное обстоятельство – возрастающий интерес потребителя к экологически чистым продуктам. Спрос на соковую продукцию, предположительно будет расти за счет потребности нейтрализовать воздействие вредных факторов жизни в крупных городах, а также пополнить недостаток витаминов в организме.

Тенденции развития рынка соков предполагают, что в ближайшее время предпочтения потребителей переместятся в более дорогие сегменты, то есть, очевидно, будет увеличиваться доля соков класса premium.

По оценкам экспертов, потребление соков в Казахстане будет увеличиваться более быстрыми темпами, чем потребление других категорий напитков (например, пива и газированной воды). Аналитики объясняют это увеличением количества граждан страны, которые все больше уделяют внимание здоровому образу жизни и здоровому питанию.

На рынке соков Казахстана начинают развиваться новые направления: соки, обогащенные витаминами и минеральными веществами, соки с различными растительными добавками, соки для детей. Технологии не стоят на месте, и поэтому на соковом рынке страны возможно появление еще большего количества новых сегментов.

Отмечается тенденция усиления "профилактической" функции соков, т.е. полезных для здоровья. Производители предлагают "миксированные" напитки, в которых присутствуют провитамины А, С и Е. Чаще всего это напитки на основе микса апельсина, моркови и лимона. В ближайшее время сегменты оздоровительных напитков, сезонных (летних освежающих), а также, возможно, энергетических напитков будут активно развиваться.

2.2. Производство соков в Казахстане

Потребность Казахстана в соках на 74% обеспечивается собственным производством. Казахстан имеет мощный производственный потенциал в виде крупных и средних предприятий.

За период с 2008 по 2013 год производство овощных и фруктовых соков имеет тенденции роста: с 122509,5 тыс. л. в 2008 году до 173501,8 тыс. л. в 2013 году.

Производство соков сконцентрировано на крупных (от 2000 т. и выше) и средних (до 2000 т.) по объемам производства предприятиях. Компания RaimbekBottlers является крупнейшей по объемам производства и экспорта в Казахстане, и именно она оказывает наибольшее влияние на внутренний рынок. Производство овощных, а также фруктовых соков на 76% осуществляется в г. Алматы; часть предприятий – производителей соков находится в Алматинской области.

Самые любимые казахстанцами вкусы соков, это абрикос, апельсин, Яблоко, персик, мультивитамин, томат. Очевидно, что фруктовые соки предпочитает подавляющее число потребителей. Модные сегодня в Европе овощные соки из моркови, свеклы, паприки и других овощей не нашли пока отклика в сердцах отечественных потребителей. В защиту этих соков надо сказать, что и предложения по ним не велико. Лишь некоторые компании-производители предлагают соки со смешанными вкусами, в состав которых входят овощи.

Таким образом, в Казахстане потребители основное предпочтение отдают фруктовым сокам. В 2013 г. на долю производства фруктовых соков приходилось 96,1%, производство овощных соков составило 3,9%.

Таблица. Производство промышленной продукции в Республике Казахстан в натуральном выражении за 2008-2013 гг.

№	Наименование	Кол.пре дпр.	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Соки фруктовые и овощные, тыс.литров	21	122509,5	136816,8	180087,4	223826,5	188224,8	173501,8
	Соки овощные, тыс.литров	11	5443,8	10240,3	7808,8	11299,4	7353,1	6751,1
	Соки фруктовые, тыс.литров	10	117065,7	126576,5	172278,6	212527,1	180871,7	166750,7
	Сок томатный, тыс.литров	11	5414,1	10216,2	7790,6	11299,4	7240,1	6718,1
	Сок апельсиновый, тыс.литров	12	11118,7	11002,9	15653,5	19822,6	18168,3	15250,2
	Сок апельсиновый неконцентрированный, не замороженный тыс.литров	10	11118,7	11002,9	15653,5	19822,6	18168,3	15250,2
	Сок виноградный (включая сусло), тыс.литров	4	257,1	665,0	229,2	173,0	118,1	6

Сок яблочный, тыс.литров	18	43110,7	47194,0	64133,2	77664,8	69591,0	60085,6
Смеси соков фрук- товых и овощных, тыс.литров	6	17057,0	16904,7	39903,8	44787,1	42316,3	47176,9
Соки фруктовые и овощные, тыс.литров	14	39627,5	42772,2	47436,5	63585,3	45222,4	40112,7
Сок фруктовые и овощные прочие, неконцентрирован- ные, не содержащие добавок спирта тыс.литров	8	39061,5	40329,3	42893,2	61023,5	42904,8	36644,3
Сок из фруктов с добавками сахара, без смесей, тыс. литров	7	21256,9	34033,5	42893,2	61022,9	42842,5	36611,3
Соки фруктовые и овощные, не вклю- ченные в другие группировки, тыс. литров	7	566,0	686,9	4543,3	2561,8	2297,6	3468,4
Источник: Агентство РК по статистике							

В целом можно отметить, что среднегодовая мощность в 2013 г. на казахстанском рынке фруктовых и овощных соков составляла 482,9тыс. литров, что в 1,5 раза превышает уровень мощностей, действовавших в 2008 г. Как видно из диаграммы виден поступательный восходящий тренд, который по оценкам экспертов в отрасли соков продолжится.

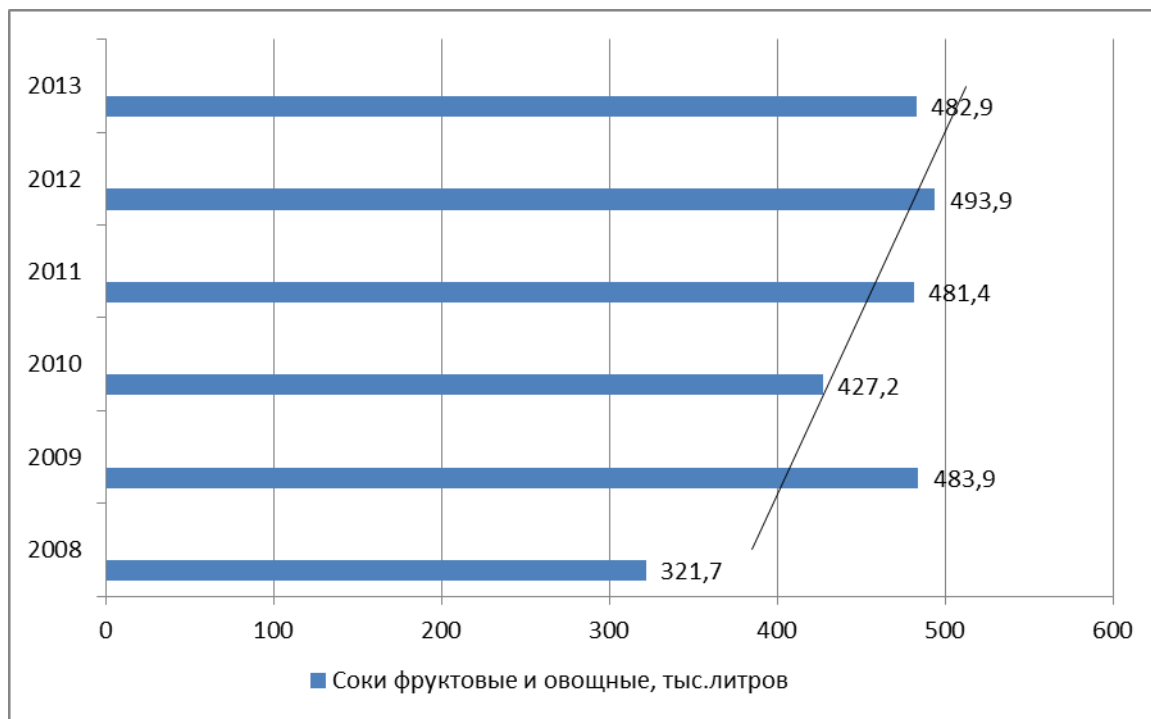


Диаграмма 1. Среднегодовая мощность, действовавшая в отчетном году

На рынке Казахстана представлен широкий ассортимент соков различных стран-производителей, наибольшая доля (49%) принадлежит казахстанским производителям.

Очень весомые импортеры соков – Россия (30%) и Украина (6,8%). Таджикистан импортирует около 4 % соков на рынок РК.

Потребление фруктовых и овощных соков в Казахстане на 87,3% обеспечивается внутренним производством, а 12,8% импортируются извне и 4,7 % экспортируются из страны. Таким образом, овощные и фруктовые соки имеют больше возможности для импортозамещения, ввиду того, что наблюдается положительная тенденция в производстве.

За период с 2008 по 2011 год производство овощных и фруктовых соков имеет тенденции роста: с 147 тыс. тонн в 2008 году до 183 тыс. тонн в 2011 году. Объем потребления на внутреннем рынке в 2011г. увеличился на 2,8% по отношению к 2008г.

Таблица. Производство и импорт соков фруктовых и овощных в Казахстане в 2008-2013 гг., млн. л.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Производство	122,5	136,8	180,1	183,6	188,2	173,5
Импорт	42,7	22,7	21,6	27	18,0	

Таблица 6. Баланс производства соков, тыс. тонн

Наименование	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ресурсы, всего	208,4	280,2	211,9	200,5	211,8	210,7
Производство	156,1	201,8	147,1	164,3	180,4	183,6
Импорт	52,2	78,4	64,8	36,2	31,5	27
Потребление	208,4	280,2	211,9	200,5	211,8	210,7
Экспорт	3,9	3,9	8,1	6	2,2	0,9

2.3.**Ценовая политика**

Цена является показателем, который зависит от многих факторов, основными из которых являются:

- ✓ Качество товара
- ✓ Бренды, торговые марки,
- ✓ Упаковка,
- ✓ Расфасовка,
- ✓ Ассортимент,
- ✓ Категория торгового предприятия, в котором продается сок,
- ✓ Географические и территориальные различия.

Таблица. Цены предприятий-производителей промышленной продукции (без НДС) в Республике Казахстан за период 2008-2013 гг.

в период с начала года в тенге за единицу измерения

Наименование продукции	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сок томатный, литр						
Республика Казахстан	99	100	105	114	128	152
Алматинская	71	87	116	136	151	173
Жамбылская	75	89
Южно-Казахстанская	70	100	95	90	92	91
г. Алматы	106	106	103	103	116	119
Сок апельсиновый неконцентрированный, не заморо-						

женный литр						
Республика Казахстан	107	113	101	104	106	131
Алматинская	88	105	110	112	124	148
Жамбылская	157	169
Костанайская	67	98
Южно-Казахстанская	77	97	103	106
г.Алматы	104	111	101	100	110	110
Сок яблочный, литр						
Республика Казахстан	87	105	123
Алматинская	107	136	144
Костанайская	67	73	77
Южно-Казахстанская	85	90	91
г.Алматы	90	99	98
Сок ананасовый, литр						
Республика Казахстан	106	107
г.Алматы	106	107
Источник: Агентство РК по статистике						

1) Розничные цены

Цены на наиболее потребляемые виды соков зависят от бренда: более дорогой – сок Gracіo, для потребителей со средним достатком более доступным является сок Ай-налайын.

Региональные различия цен на соки в минимаркетах приведены на примере трех ведущих брендов соков: Gracіo, Juicy и Айналайын.

Различие цен на соки по регионам имеется, хотя и незначительное: в среднем отклонения не превышают 10 – 15 тенге за 1 литр. Таким образом, можно сказать, что рынок соков в Казахстане развит и сам стабилизирует цену.

Цена на сок Айналайын повышается в минимаркетах Астаны и Костаная, Juicy дорожает в Астане и, незначительно, в Костане и Усть-Каменогорске. Можно отметить общее повышение цены на соки в Астане. Наибольший разрыв цен в среднем наблюдается между минимаркетами Астаны и Павлодара.

2) Оптовые цены

На оптовых рынках цены в среднем на 10 - 18% ниже по сравнению с другими категориями торговых предприятий. При этом отмечены и региональные различия в ценах на сок Gracіo, продаваемый на оптовых рынках. Сравнительно дешевым оказался сок на оптовых рынках в Шымкенте. На момент наблюдения отсутствовал сок Gracіo на оптовых рынках в Астане и Усть-Каменогорске, поэтому цены в данных регионах не указаны. 3) Качество соков По мнению продавцов розничных магазинов, которые работают в непосредственном контакте с покупателями и понимают их запросы, требования покупателей к качеству соков постоянно возрастают, часто опережая рост их покупательской способности.

В основе лидирующих позиций популярных соков лежит, прежде всего, качество продукта - основа конкурентоспособности любого товара. Плюс к этому в понятие качества включается еще несколько компонентов (внешне доступных признаков):

- ✓ дизайн, конструкция упаковки;
- ✓ имидж марки;
- ✓ места продажи и выкладки;
- ✓ прочее.

Рынок Казахстана требует обеспечения качества на постоянном уровне, без скачков в ту или иную стороны. В случаях перепадов в качестве (они случаются по разным причинам даже у самых известных производителей), потребитель, испытав смятение, раздражение, переходит на другие марки. Таким образом, все предшествующие затраты на привлечение покупателя девальвируются в одночасье.

2.4. Стратегия маркетинга

Хозяйственная деятельность предприятия во многом зависит от выбранной и успешно реализуемой маркетинговой стратегии. Стратегия маркетинга ТОО «Real» предполагает в себе следующие основные элементы:

- оптимизацию ценообразования;
- рекламе и продвижению выпускаемой продукции.

При этом достижение обозначенных целей возможно только при эффективном использовании и профессиональном сочетании всех инструментов маркетинга.

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

Таблица 4 – SWOT- анализ

Сильные стороны		Слабые стороны	
• выработана стратегия конкурентной борьбы	5	• текучесть квалифицированного персонала	3
• наличие собственного производства товаров и соответствующей инфраструктуры	5	• несбалансированные производственные мощности	1
• наличие собственной технологии производства соков	5	• слабая система мотивации персонала	2
		• неразвитая система управления	2

• высокая квалификация управленческого персонала	5	складскими запасами	1
• слабая кадровая политика			
Угрозы		Возможности	
• слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития	1	• эффективное использование прогрессивных производственных и маркетинговых технологий	5
• существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов	2	• совершенствование качества производимого товара	4
• угроза рейдерского захвата	2	• увеличение номенклатуры и объема товарной продукции, услуг	5
• вход на рынок более крупных компаний	2	• расширение деятельности.	5

* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

Организовать эффективную систему производства соков для дальнейшей реализации во всех регионах Республики Казахстан.

Основными товарами будут:

- 1) натуральные соки;
- 2) Сопутствующие товары.

Целевая группа:

1. Офисы и бизнес-центры;
2. Торговые центры;
3. Социальные заведения (школы, детские сады, детские загородные лагеря, больницы);
4. Спортивные организации и фитнес-центры;
5. Отели. Рестораны. Кафе;
6. Домашние хозяйства.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя разработку стратегий в направлении предоставляемых товаров, цен, дистрибуции и продвижения.

Важным направлением маркетинга является разработка гибкой системы ценообразования, которая будет способствовать увеличению объемов продаж.

Ценообразование

Наряду с качеством основным показателем конкурентоспособности производимой продукции является их цена. Особое значение цена на продукцию, планируемую к выпуску в рамках проекта, имеет в обеспечении конкурентоспособности с продукцией местных производителей.

Ценообразование основано на 3-х основополагающих принципах:

- ✔ покрытие всех издержек предприятия;
- ✔ поддержание цены на конкурентоспособном уровне;
- ✔ обеспечение дохода предприятия.

Значительная роль в этом деле принадлежит упорядочиванию торговых наценок.

SWOT-анализ проекта

Внешняя среда	Возможности	Получение стабильной прибыли Создание известного «имени» компании Закрепление на рынке производства натуральных соков с перспективой регионального охвата
	Угрозы	Появление больших производственных комплексов Неудачное позиционирование Неблагоприятное общественное мнение Форс-мажорные обстоятельства
Внутренняя среда	Преимущества	Качество изготавливаемых изделий Высококвалифицированный штат сотрудников Гибкая ценовая политика (система скидок)
	Недостатки	Неузнаваемость (отсутствие сформированного положительного образа)

2.5. Конкурентоспособность

Продукция ТОО «Real» благодаря высокой сырьевой обеспеченности будет обладать следующим неоспоримыми преимуществами:

- Высокое качество продукции (Product)
- Доступность цены (Pricing)
- Дистрибуция (Place)
- Продвижение (Promotion)

Высокое качество продукции будет обеспечено за счет:

- Высокотехнологичное производство натуральных соков;

- Использование высококачественной упаковки;
- Обеспечение соответствия требованиям по документообороту и менеджменту качества.

Доступность цены будет обеспечена за счет:

- Использование отечественного сырья и сбора урожая круглый год;
- Использование безотходных технологий в хранении и консервации;
- Диверсификация производства;
- Вариабельность упаковки;
- Сбалансированной политике продаж по сезонам.

Основными потребителями продукции будут являться оптовые покупатели и супермаркеты, рестораны, рынки Жамбылской области, и компании занимающиеся продажей общепитом.

2.6. Потенциальные риски по проекту

При реализации проекта существует некоторая вероятность того, что реальный доход будет отличаться от прогнозируемого т.е. существуют инвестиционные риски.

Общий инвестиционный риск является суммой систематического (не диверсифицируемого) и несистематического (подлежащего диверсификации) рисков.

Систематический риск возникает вследствие внешних событий (война, инфляция, стагнация и т.д.), его действие не ограничивается рамками одного проекта и его невозможно устранить путем диверсификации. По поводу этого риска можно лишь отметить, что учитывая нынешнюю экономическую и политическую ситуацию вероятность реализации данного риска маловероятна.

Несистематический риск (риск, который можно устранить или сократить посредством диверсификации), связанный с реализацией предлагаемого проекта, включает в себя:

- риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта;
- технологический риск;
- риск, связанный со степенью доступности сырья;
- риск отсутствия или падения спроса;
- риск неплатежей;
- экологический риск.

Риск несоблюдения расчетных сроков реализации проекта.

Данный риск сведен до минимальных размеров вследствие следующих факторов:

- осуществлены детальные пред-проектные проработки по каждому разделу проекта;
- осуществлен тщательный подбор участников проекта,
- штат предприятия укомплектован квалифицированными специалистами для выполнения функций дирекции и рабочего коллектив.

Технологический риск.

При инвестировании средств в основные фонды любой отрасли возникает неопределенность, вызванная характером технологического процесса, но этот риск можно считать незначительным в силу следующих причин:

- технологический процесс рассматриваемых производств отличается простотой и надежностью;
- производственная технология большей части производств знакома и отработана на действующем производстве.

Риск, связанный со степенью доступности сырья.

Этот вид риска можно считать незначительным в силу того, что на рынке имеется ряд поставщиков, которые обеспечат бесперебойную поставку необходимого для производства сырья и материалов.

Риск отсутствия или падения спроса.

Этот вид риска не является высоким, вследствие того, что планируемая к выпуску продукция характеризуется значительной емкостью соответствующего рынка, а также наличием постоянных гарантированных государственных заказов для обеспечения государственных учреждений и их инфраструктуры. К тому же качество продукции перспективе оценивается достаточно высокой.

Риск неплатежей.

В условиях кризиса платежеспособного спроса вероятность риска неплатежей достаточно высока. На сведение до минимума риска такого характера должна быть направлена маркетинговая программа компании, предусматривающая получение определенных гарантий оплаты либо ориентированная на работу по предоплате и на основе договоров.

Экологический риск.

Технология планируемых к организации производств не предполагает значительных выбросов и сбросов в окружающую природную среду. Планируемая к использованию технология создана с учетом строгого соблюдения требований природоохранной деятельности. Вследствие данных причин данный вид риска также сведен к минимуму.

3.1. Предполагаемый поставщик оборудования

Поставщиком определена компания «Эльф 4М» основанная в 1991 году фирма «Эльф 4М» в настоящее время является единственным в России машиностроительным предприятием, разрабатывающим и выпускающим оборудование для предприятий различных отраслей перерабатывающей и пищевой промышленности. В ассортименте фирмы более 100 моделей технологического, фасовочно-упаковочного и вспомогательного оборудования для производства молочных, мясных и рыбных изделий, для изготовления и фасовки разнообразных соусов (майонеза, кетчупа, горчицы), для переработки овощей и фруктов, для выпуска мясной, рыбной и плодоовощной консервной продукции.

Многообразие и технологическая законченность предлагаемых фирмой мини-заводов, мини-цехов и комплектов оборудования позволяют организовывать как производства полного цикла (от приемки исходного сырья до фасовки готовой продукции) с различной производительностью, так и создавать вспомогательные производства на действующих предприятиях перерабатывающей и пищевой промышленности.

Фирма «Эльф 4М» отличается инновационностью конструкторских решений и богатым практическим опытом разработки и изготовления разнообразного технологического и фасовочно-упаковочного оборудования. Эффективное взаимодействие конструкторского и производственного подразделений позволяет ежегодно разрабатывать и выводить на рынок продаж от 2 до 5 новых изделий. Все выпускаемое фирмой оборудование защищено патентами Российской Федерации.

Изготавливаемое высокотехнологичное оборудование отличают надежность, эргономичность, удобство эксплуатации и простота технического обслуживания. Внедренные на производстве методики приемо-сдаточных натуральных испытаний обеспечивают проверку каждой единицы выпускаемого оборудования на соответствие паспортным характеристикам. Все изготавливаемые модели оборудования сертифицированы.

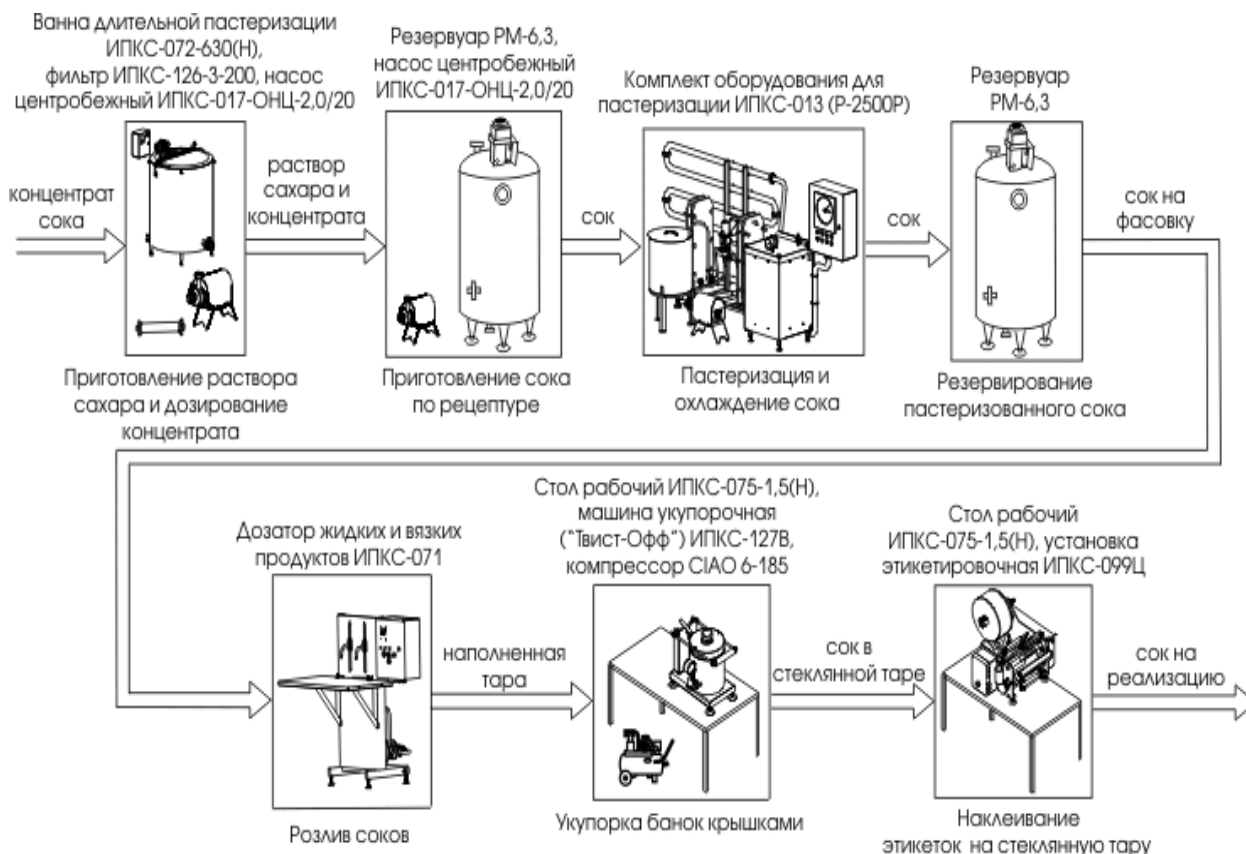
3.2. Краткое описание производственной технологии

Технологический процесс производства соков и нектаров состоит из нескольких основополагающих этапов. Первый этап это лабораторный контроль сырья и питьевой воды непосредственно на производстве. Вторым этапом является купажирование (смешивание) компонентов сока – сгущенного сока, питьевой воды, натуральной ароматизации. Если речь идет о нектаре, то в этот микс добавляется еще специально приготовленный сахарный сироп. Процесс смешивания полностью автоматизирован. Специалисты отслеживают загрузку компонентов по рецептуре.

Далее сок поступает на пастеризацию, которая представляет собой кратковременную температурную обработку продукта. Это в свою очередь целый ряд процессов, а именно - рекуперативный нагрев до 60°C, деаэрация (удаление остаточного воздуха), собственно пастеризация в течение 3 секунд при температуре от 90 до 110°C (для томатного сока 122°C). Затем продукт выдерживается при температуре пастеризации в течение 30 сек и быстро охлаждается до температуры 25°. Такой режим позволяет сохранить не только вкусовые качества, но и все витамины. После этого пастеризованный сок поступает на упаковочную машину.

Поступающее в производство сырье проходит 2-х ступенчатый контроль: при приемке на завод и непосредственно перед купажированием. Вода, участвующая в процессе производства, проходит особую подготовку - 5 уровневую очистку: предварительную механическую обезжелезивающую очистку, очистку от органических примесей, обработку бактерицидными ультрафиолетовыми лампами, флеш-очистку. Весь процесс производства проходит в замкнутой системе, предохраняющей от нежелательных внешних воздействий. Пастеризованный продукт подается в упаковочную машину и, в стерильных условиях, разливается в пакеты, которые стерилизуются и формируются внутри машины. Все производство проходит в замкнутой автоматизированной системе. Оборудование запрограммировано на работу только при соблюдении определенного режима стерильности. Любое изменение, например падение напряжения в электросети, давления сжатого воздуха, понижение или повышение температуры (даже на полградуса) приводит к автоматическому сбросу программы и возвращению продукта к началу технологического цикла. Автоматизация процесса настолько высока, что даже промывка и стерилизация оборудования происходят автоматически, каждые 24 часа. Промывка производится щелочью и кислотой, а затем система ополаскивается горячей и холодной водой. Пастеризатор и упаковочная машина имеют индивидуальную мойку.

Схема технологического процесса



3.3. Краткое описание оборудования

1. Установка нанесения этикеток ИПКС-099Ц

Описание: Предназначена для нанесения самоклеющихся этикеток на различную тару цилиндрической формы. Состоит из выполненных в едином конструктиве электромеханической этикетировочной головки, ложемента в виде системы горизонтально расположенных вращающихся валов, на которые кладется этикетируемая тара, приводящего мотор-редуктора и блока управления. Установка запускается автоматически после помещения тары на ложемент. Легко перенастраивается под размеры этикетируемой тары и под размеры этикеток.

Технические характеристики:

Производительность при длине этикетки 70 мм, не более, шт./ч	2000
Высота этикетируемой тары, мм	50-300
Диаметр этикетируемой тары, мм	50-155
Диаметр бабины с этикеткой, не более, мм	300
Высота этикетки, мм	40-120
Длина этикетки, мм	70-270



Установленная мощность, кВт	0,1
Габаритные размеры, не более, мм	650x650x500
Масса, не более, кг	40

Комплект оборудования для производства соков, нектаров и сокосодержащих напитков ИПКС-0605

Описание: предназначен для производства соков, нектаров и сокосодержащих напитков из концентратов

Технические характеристики:

Производительность, л/сутки	10000
Установленная мощность, кВт	113
Обслуживающий персонал, чел	6
Необходимая производственная мощность, не менее, кв.м.	100

Состав:

Насос центробежный ИПКС-017-ОНЦ-2,0/20(Н) кол-2шт

Описание: Предназначен для перекачивания молока и иных, сходных по вязкости, жидкостей и относится к несамовсасывающим центробежным насосам. На всасывающем и на нагнетающем патрубках установлены стандартизированные для молочной промышленности гайки со штуцерами для монтажа к молокопроводам. Оснащен уплотнениями, исключающими подтекание перекачиваемого продукта. Может быть использован для перекачивания непищевых, в том числе и агрессивных, жидкостей. Выполнен полностью из пищевой нержавеющей стали.

Технические характеристики:

Производительность, не менее, куб.м/ч	2,0
Рабочее давление, не более, кгс/кв.см ²	
Температура перекачиваемого продукта, не более, °С	90
Температура перекачиваемого продукта (кратковременная), не более, °С	95
Диаметр патрубка:	
– всасывающего, мм	32
– нагнетающего, мм	22
Установленная мощность, кВт	0,75
Габаритные размеры, не более, мм	450x250x300
Масса, не более, кг	25



Ванна длительной пастеризации ИПКС-072-630(Н)

Описание: Предназначена для пастеризации молока, сливок и других жидких продуктов, а также для проведения процессов сквашивания, обработки творожного и сырного сгустков, смешивания многокомпонентных составов в пищевой, химической и парфюмерно-косметической промышленности. Оснащена съемной рамной мешалкой, нержавеющей краном с диаметром проходного отверстия 100 мм, патрубком для верхней подачи продукта и форсункой для циркуляционной мойки, двухсекционной одностенной крышкой, встроенными электронагревателями (или инжектором пара - модель ИПКС-072-630П(Н)) и электронным блоком управления для автоматического поддержания, регулирования и контроля температуры продукта и теплоносителя. Выполнена полностью из пищевой нержавеющей стали.

Технические характеристики:

Объем ванны, не менее, л	700
Рабочий объем ванны, не более, л	630
Максимальная температура нагрева продукта, °С	95
Время нагрева продукта от 4°С до 76°С, мин	60
Частота вращения мешалки, об/мин	35
Диаметр сливного отверстия, мм	100
Установленная мощность, кВт	76,0
Габаритные размеры, не более, мм	1550x1850x1700
Масса, не более, кг	320



Фильтр (молочный) ИПКС-126-3-200(Н)

Описание: Предназначен для очистки молока на молокоперерабатывающих предприятиях и товарно-молочных фермах. Фильтр состоит из корпуса и установленного на фланце фильтрующего картриджа. Тонкость фильтрации определяется размером ячейки фильтрующей сетки, а пропускная способность площадью сетки картриджа. Фильтр устанавливают непосредственно на молокопроводах и при циркуляционной мойке его очистка осуществляется противотоком моющей и дезинфицирующей жидкости. Для механической очистки фильтр должен быть отсоединен от трубопровода, картридж извлечен из корпуса, накопившиеся на сетке загрязнения удаляются специальными щетками, а затем картридж и корпус подвергаются мойке и дезинфекции. Выполнен полностью из пищевой нержавеющей стали.

Технические характеристики:

Пропускная способность при чистой поверхности картриджа и температуре 20°C, не менее, л/ч

3000

Размер ячейки фильтрующей сетки, мкм 200

Диаметр входного/выходного патрубка, мм 50

Габаритные размеры, не более

- длина, мм 490

- диаметр корпуса, мм 140

Масса, не более, кг 6,0



Резервуар РМ-6,3, объем 6300 л кол-2шт

Комплект оборудования для пастеризации ИПКС-013-3000

Описание: Предназначен для быстрого нагрева, кратковременной выдержки и последующего охлаждения молока, сливок, питьевой воды и аналогичных по вязкости жидких продуктов. В состав комплекта входят пастеризационная колонна, пластинчатый теплообменный блок для охлаждения пастеризованного продукта и для рекуперации тепловой энергии, центробежный насос, бак уравнивающий, клапан возвратный, комплект трубопроводов и электронный блок управления для автоматического поддержания, регулирования и контроля температуры пастеризации. Блок управления комплектуется самописцем для документарной регистрации рабочих параметров процесса пастеризации. Имеется возможность подключения к комплекту сепаратора и(или) гомогенизатора (модели ИПКС-013-3000СГ, ИПКС-013-3000С, ИПКС-013-3000Г). Конструкция комплекта позволяет проводить его без разборную циркуляционную мойку. Все составные части комплекта, кроме пастеризационной колонны, поставляются на едином шасси в полностью смонтированном виде.

Технические характеристики:

Производительность при температуре пастеризации 76°C, не менее, л/ч	3000
Температура поступающего продукта, °C	4
Температура пастеризации, °C	76
Максимально достигаемая температура продукта, °C	95
Температура охлажденного продукта (при соотношении продукт/вода-1/3), относительно температуры хладагента, °C	+3...+5
Время выдерживания при температуре пастеризации, не менее, с	30
Уровень рекуперации тепловой энергии в регенераторе, не менее, %	80
Установленная мощность, не более, кВт	66,0
Габаритные размеры, не более, мм	2050x1100x1500
Масса, не более, кг	500



Дозатор жидких и вязких продуктов ИПКС-071(Н)

Описание: Предназначен для дозирования жидких и вязких продуктов в разнообразную по форме и размерам тару. Оснащен импеллерным насосом, подающим фасуемый продукт из расходной емкости Заказчика на регулируемые по высоте над рабочим столом изливы и датчиками наличия тары под изливами. Отличительными особенностями дозатора являются наличие на изливах съемных головок, предназначенных для предотвращения разбрызгивания при дозировании жидких и маловязких продуктов, а также возможность плавной регулировки дозы в диапазоне 15-9000 мл с пульта управления. Выполнен полностью из пищевой нержавеющей стали.

Технические характеристики:

Количество изливов, шт.	2
Производительность одного излива при дозе 250 мл, не менее, доз/ч	900
Диапазон дозирования, мл	15-9000
Погрешность дозирования, не более, %	2
Температура дозируемого продукта, не более, °С	80
Установленная мощность, кВт	1,0
Габаритные размеры, не более, мм	950x900x1100
Масса, не более, кг	80



Машина укупорочная ("Твист-Офф") ИПКС-127В

Описание: Предназначена для укупоривания стеклянных банок емкостью до 1000 мл, соответствующих по размерам и по форме ГОСТ 5717.2-2003, крышками типа «Твист-Офф». Укупорка происходит после предварительного вакуумирования. Остаточное давление контролируется установленным на рабочей камере вакууметром. Размер стандартной рабочей камеры позволяет укупоривать банки емкостью 1000 мл; для работы с банками емкостью 250, 350, 500, 650 и 800 мл в рабочую камеру устанавливаются сменные "стаканы" из полиамида (пятью сменными "стаканами" комплектуется модель марки ИПКС-127В/5ст). Для укупоривания банок нестандартных форм и размеров емкостью до 1000 мл возможно изготовление специальных сменных стаканов. Выполнена в настольном варианте; детали рабочей камеры изготовлены из полиамида, а детали каркаса из пищевой нержавеющей стали.

Технические характеристики:

Производительность, не менее, банок/ч	1200
Диаметр банки, мм	104
Высота банки, мм	161
Диаметр венчика горловины, мм	70-89
Емкость банок, мл	1000
Предельное остаточное давление, кгс/кв.см	-0.8
Габаритные размеры, не более, мм	350x300x350
Масса, не более, кг	14

**Стол рабочий (островной) ИПКС-075-1,5(Н)**

Описание: Предназначен для разнообразных технологических операций с пищевыми продуктами на предприятиях общественного питания и пищевой промышленности. Имеет разборную конструкцию, состоит из столешницы и каркаса. Каркас выполнен из трубы прямоугольного профиля размером 25x25 мм, имеет специальные стяжки для повышения жесткости и регулируемые по высоте опоры. Выполнен полностью из пищевой нержавеющей стали.

Технические характеристики:

Рабочая нагрузка, не более, кг	75
Габаритные размеры, не более, мм	1500x600x850
Масса, не более, кг	24



Грузовой автомобиль марки: FORLAND BJ5043 V7BEA-S

Предназначается для транспортировки сырья и готовой продукции из цеха в торговые точки.

Технические характеристики:

Тип двигателя:	Дизель, евро 3
Объем двигателя, см ³ :	3,3
Мощность двигателя, л.с.:	78 л.с.
Коробка передач:	5 МКПП
Грузоподъемность, кг:	3000 кг.
Габариты автомобиля, мм (д/ш/в):	4230*1900*360/1990



РАЗДЕЛ 4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1. Основные участники проекта

Схема взаимодействия участников проекта представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов четырех участников для достижения единой цели – производству консервирования вишни в Жамбылской области.

Основными участниками проекта являются:

1. Заявитель проекта;
2. Потребители продукции;
3. Финансовые институты;
3. Государство.

Институциональная схема проекта

№ п/п	Название участника проекта	Информация об участнике проекта	Функции участника проекта	Ответственность участника проекта
1	Заявитель проекта	ТОО «Real»-основной участник проекта, на базе которого реализуется проект	Управление и эксплуатация объекта; производство и реализация продукции	Эффективная и стабильная эксплуатация объекта
2	Государство	Акимат Жамбылской области	Инструменты государственной поддержки предпринимателей	Субсидирование части процентной ставки
3	Финансовый институт	АО Сбербанк (банк второго уровня)	Предоставление кредита	Финансовая поддержка ТОО «Real»
4	Потребители продукции	Предприятия потребители продукции	Закуп продукции, производимой	Обеспечение поступления доходов ТОО «Real»

РАЗДЕЛ 5. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

5.1. Финансовые показатели по проекту

Финансовые расчеты приведены в приложениях.

Структура приложений:

Структура финансирования проекта	- приложение 1
Оборудование для производства соков	- приложение 2
Приобретение автотранспорта	- приложение 3
Аренда помещения	- приложение 4
Транспортировка сырья	- приложение 5
Сводная смета затрат за период	- приложение 6
Сводная смета затрат за период	- приложение 7
Расчет затрат на консервацию 2 л. банки	- приложение 8

Расчет затрат на консервацию 1 л. банки	- <i>приложение 9</i>
Расчет затрат на консервацию 0,5 л. банки	- <i>приложение 10</i>
Расчет по фонду заработной платы персонала	- <i>приложение 11</i>
Затраты на коммунальные услуги	- <i>приложение 12</i>
Расчет амортизационных отчислений налога на имущество	- <i>приложение 13</i>
График погашения основного долга и процентов по запрашиваемому кредиту	- <i>приложение 14</i>
Валовой доход от реализации консервированных банок	- <i>приложение 15</i>
Прогноз отчета о прибыли и убытках по проекту (в разрезе первого года)	- <i>приложение 16</i>
Прогноз отчета о прибыли и убытках по проекту (в разрезе по годам)	- <i>приложение 17</i>
Сводный прогноз движения денежных средств по проекту (в разрезе первого года)	- <i>приложение 18</i>
Сводный прогноз движения денежных средств по проекту (в разрезе первого года)	- <i>приложение 19</i>
Анализ чувствительности проекта	- <i>приложение 20</i>

Финансовые документы

В качестве итоговых финансовых документов настоящего бизнес-плана представлены следующие документы:

- ❖ Прогноз отчет о прибылях и убытках – показывает, насколько эффективно будет работать предприятие в течение периода действия проекта, показывает операционную деятельность предприятия
- см. приложение 16
- ❖ Отчет о движении денежных средств (кэш-фло) – показывает движение денежных средств (так называемый «поток наличности») по мере реализации проекта ТОО «Real» - *см. приложение 18*

6.1 Воздействие на окружающую среду

Идея проекта не предусматривает при обустройстве производственного комплекса какого-либо кардинального изменения окружающей среды.

В рамках реализации проекта планируется проведение обязательной экологической экспертизы. Результаты обязательной экологической экспертизы будут учтены при реализации проекта и дальнейшей эксплуатации производственного объекта.

При регулярном и своевременном вывозе твердых и жидких бытовых отходов загрязнение окружающей среды будет сведено к минимуму.

Идея проекта не предусматривает какого-либо кардинального изменения окружающей среды.

РАЗДЕЛ 7. СОЦИАЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ**7.1 Социально-экономическое влияние проекта**

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- хранение овощной продукции в ассортименте;
- поступление в бюджет Жамбылской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения в продукции переработки рыбы.

7.2. Краткая характеристика региона

Административно-территориальное деление: Территория области занимает 144,3 тыс. кв. км (5,3 % территории Республики), на которой расположены 10 районов, 1 город областного подчинения - Тараз, 3 города районного подчинения - Каратау, Жанатас, Шу и 379 населенных пунктов. Административный центр области - г. Тараз.

Административная карта Жамбылской области



Население: Численность населения на 01.10.2011 года составляет 1 046,5 тыс. человек, среди которых преобладает сельское население, составляющее до 61 %. Население представлено более, чем 90 национальностями и народностями, 71,4 % постоянного населения составляют казахи

Природно-климатические условия: Климат области континентальный, что сказывается на значительном перепаде температур и небольших объемах осадков. Характерная особенность климата области - значительная засушливость и резкая континентальность.

Средняя температура января в равнинной части - 15 °С, в предгорьях - 6 - 8 °С; в июле + 16 °С и + 24 + 25 °С соответственно. Годовое количество осадков на равнинах до 300 мм, в предгорьях и горах от 500 - 700 до 1 000 мм. Вегетационный период в предгорьях и на равнине - 205 - 225 дней.

Несмотря на преобладание равнинной территории, Жамбылскую область отличает разнообразие природных зон. Значительную территорию области занимают пустыня Бетпак-Дала и пески Мойынкум, только юго-западные, южные и юго-восточные окраины заняты горами (Каратау, Кыргызской и Шу-Илийские Алатау).

На территории области расположены немалые водные ресурсы, представленные основными реками: река Шу с притоками (общая длина 1 186 км, река Талас (общая протяженность 661 км, река Аса (общая протяженность 253 км) и крупными пресными озерами: озеро Балхаш (западная часть, 18,2 тыс. кв. км.), озеро Бийликоль (33 кв. км), озеро Акколь (15,5 кв.км.), Улькен Камкалы (4,6 кв.км.). Область занимает 3 место в Республике по количеству разведанных запасов подземных вод. Выявлено 40 месторождений с утвержденными эксплуатационными запасами 4 520,94 тыс.м3/сут.

Природно-климатические условия позволяют выращивать зерновые, технические, бахчевые, кормовые культуры, овощи, фрукты. Наличие обширной площади естественных

пастбищ (3 308,7 тыс. га) обуславливает развитие скотоводства, овцеводства, табунного коневодства. Сельскохозяйственными угодьями занято 10 489,6 тыс. га или 72,7 % общей земельной площади области. Основные площади в структуре посевных занимают зерновые и кормовые культуры (80 % посевной площади).

Природные ресурсы: Жамбылская область по разнообразию полезных ископаемых, открытых в её недрах, не имеет себе равных в стране. Область является уникальной базой фосфоритового и плавикошпатового сырья, богата цветными металлами (медь, молибден, золото, серебро, селен, теллур, свинец и цинк и др.), баритом, углем, облицовочными, поделочными и техническими камнями (гранит, амазонитовый гранит, мраморизы, известняк, мрамор, технический и цветной халцедон, абразивное сырье, гематит-кровоавик, хлорит-гранат), строительными материалами (асбест, тальк, слюда, песчаник, цементное и керамзитовое сырье, гипс и ангидрит, и др.), природным газом.

На территории области сосредоточено около 71,9 % балансовых запасов фосфоритов Республики (крупнейшие запасы на территории СНГ), 68 % плавикового шпата (одно из ведущих мест в мире по запасам плавикового шпата), 65,1 % кварцита, 8,8 % золота, 3 % меди, 0,7 % урана. Запасы кормовой и технической соли составляют до 10 млн. тонн.

Имеются 2 месторождения кварцитов - Жанатасское (балансовые запасы составляют 38 800 тыс. тонн) и Макбельское самое крупное в республике (137040 тыс. тонн). Отмечены титано-магнетитовые месторождения Тымлай в Кордайском районе.

Перспективные месторождения свинцово - цинковой минерализации выявлены в Шу-Илийском регионе. Осуществляется добыча медной руды на Шатыркульском месторождении полиметаллов в Шуском районе. Промышленный интерес представляют месторождения кормовой и технической соли в Сарысуском районе, запасы которых составляют 10 млн. тонн.

На территории её в пределах Шу - Сарысуйской впадины разведано несколько месторождений природного газа.

Область занимает 3 место в республике по количеству разведанных запасов подземных вод. Выявлено 40 месторождений с утвержденными эксплуатационными запасами 4 520,94 тыс.м³/сут.

Транзитный потенциал: Учитывая выгодное географическое положение Жамбылская область имеет высокий транзитный потенциал, обусловленный расположением Казахстана в центре Евразийского континента, проходящими транспортными потоками из стран Средней Азии.

По территории Жамбылской области проходит 25 железнодорожных сообщений с 50 рейсами, связывающими область со всеми регионами Казахстана, Россией (7 ж/д сообщений), Киргизской Республикой (6 ж/д сообщений) и Узбекистаном (1 ж/д сообщение).

Транзитный перспективы региона значительно возрастают в свете международного железнодорожного проекта «ТРАСЕКА» и строительства автотранспортного коридора «Западная Европа - Западный Китай», что создает благоприятные условия для формирования мощного транспортного узла международного значения.

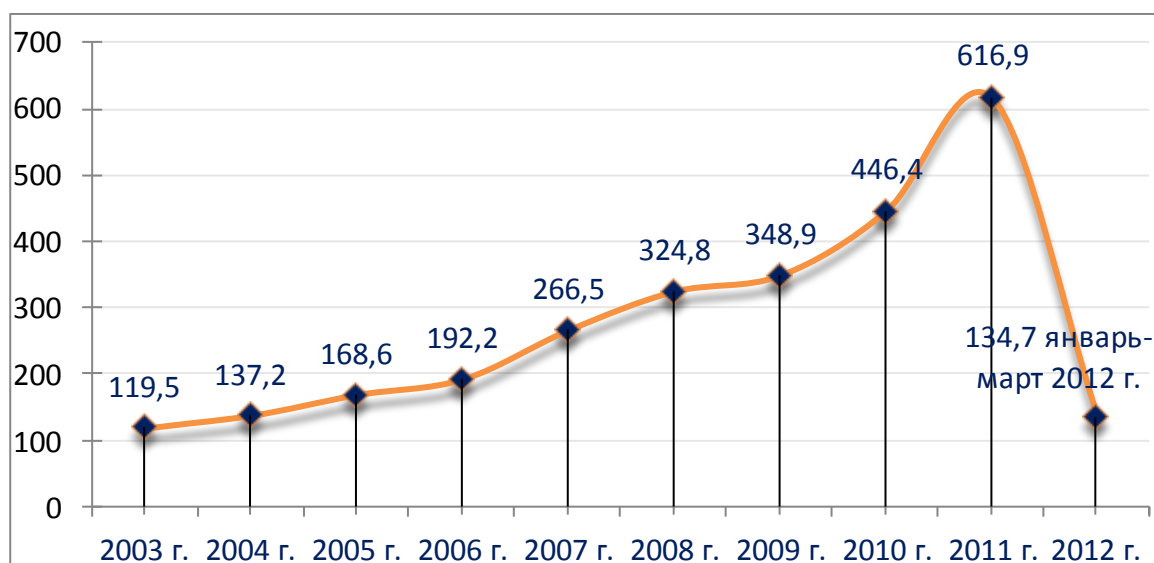
Наряду с внушительным сырьевым и промышленным потенциалом Жамбылской области, важное значение имеет близость богатых сырьем соседних регионов Казахстана и приграничных стран Киргизии и Узбекистана.

Экономика: Жамбылская область сегодня динамично развивающийся регион, имеющий индустриально - аграрную направленность. В структуре ВРП 2011 года доля промышленности составляет 17,6 %, транспорта и связи - 11,7 %, торговли - 9,9%, сельского хозяйства - 9,8 %, строительства - 9,2 %.

В промышленности наибольший удельный вес принадлежит обрабатывающей промышленности, доля которой, из всего промышленного производства региона, составляет 75,98 %, доля отраслей электроснабжения, подачи газа, пара, воздушного кондиционирования составляет 15,90 %, доля горно-добывающей промышленности - 7,20 %, водоснабжение, канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов - 0,93%.

Диаграмма 9

Динамика ВРП Жамбылской области (млн. тенге)



Внешнеторговые операции осуществляются с партнерами из 47 стран. Основными торговыми партнерами Жамбылской области являются Китай (34,2 % от общего товарооборота), Канада (11,6 %), Франция (10,5 %), Кыргызстан (8,2 %), США (6,2 %), Россия (5,2 %). Доля стран дальнего зарубежья в суммарном объеме внешнеторгового оборота области составляет 83,4 %.

В настоящее время Жамбылская область экспортирует следующие основные наименования продукции:

- фосфор желтый;
- фосфорная кислота;
- аммофос;
- триполифосфат натрия;
- фоссырье тонкого помола;
- ферросиликомарганец;
- шерсть;
- топс;
- кожа;
- руда баритовая;
- сельскохозяйственная продукция (зерновые, плодоовощная продукция).

В широком ассортименте экспортируется сельскохозяйственная продукция (плоды, овощи)

Основными отраслями промышленности являются горнодобывающая и разработка карьеров, обрабатывающая (химическая, пищевая, металлургическая промышленность, промышленность строительных материалов), которые представлены более 300 крупными и средними предприятиями.

Ведущим сектором индустрии является *химическая отрасль*, обеспечивающая более 70 % экспорта предприятий области и занимая до 40 % в химической промышленности Казахстана. Учитывая наличие значительных минеральных ресурсов, транзитный и исторически сложившуюся «химическую» специализацию региона в области планируется к реализации ряд проектов по организации передовых химических производств.

В Жамбылской области значительно развит *агропромышленный сектор*, включающий перспективные отрасли растениеводства и животноводства, занимающие равные доли в структуре региональной продукции сельского хозяйства: 48 % и 52 % соответственно.

Так в области в больших объемах выращиваются зерновые, масличные и бахчевые культуры, имеется богатый ассортимент овощей и фруктов, значительны объемы плодово-ягодной продукции. В 2011 году в регионе урожай пшеницы составил - 37 267 тонн, ячмень - 41 507 тонн, кукуруза на зерно - 5 434 тонн, семена сафлора - 11 749,3 тонны. Потенциал плодоовощной продукции оценивается в 653,2 тыс. тонн в год.

Отрасль животноводства характеризуется наличием многочисленного и растущего поголовья крупно-рогатого скота, овец, коз, лошадей, развитым птицеводством. Численность крупно рогатого скота на 01.01.2012 г. составляет 302 551 голов, овец и коз - 2 311

659 голов, свиной - 34 968 голов, лошадей - 88 120 голов, птиц - 1 306 702 голов, верблюдов - 5 338 голов.

По итогам 2011 года надоено коровьего молока более 277 002 тонны, сбор овечьей шерсти составил - 5 709,3 тонны.

Одним из приоритетов развития агропромышленного комплекса области остается поддержка и развитие перерабатывающего сектора сельского хозяйства, где основной акцент будет сделан на глубокой переработке сельхозсырья для выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью.

Наличие в области разведанных и осваиваемых месторождений золота, баритовых руд, газа являются основой развития *горнодобывающего комплекса*.

В области осуществляется добыча и обогащение золотой руды, выплавка металлов, а так же производство изделий из металла. Наиболее значимыми секторами являются производство ферросплавов, золота и золотосодержащего концентрата.

Лёгкая промышленность региона, представлена в основном производством шерсти и кожи. Вместе с тем, благоприятные условия для развития в области тонкорунного овцеводства и наличие государственной поддержки отрасли позволяют в области развить производство пряжи и сукна, обувной продукции и аксессуаров из кожи.

Пищевая промышленность в структуре обрабатывающей промышленности занимает порядка 30 % и является одной из наиболее перспективных отраслей, что обусловлено высокой концентрацией производства сырья и перерабатывающих мощностей в пригородных районах области, экологически чистой продукции.

Область имеет большие возможности для развития *туризма*, как внутреннего, так и международного. Через нее проходил участок Великого Шелкового пути (с. Сайрам - Тараз - Акшолок - ст. Акыр-тобе - Кулан - Мерке - Шу - Аспара - Кордай), по пути которого расположены интереснейшие памятники истории и культуры. В области функционируют 3 уникальных природных заказника. Общая площадь охотничьих угодий составляет 13,9 тыс. га, где обитает свыше 40 видов животных.

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в июле 2012 года составила 14 879 тенге, по сравнению с предыдущим месяцем снизилась на 3,2%.

Инфляция по области в июле 2012 года к предыдущему месяцу составила 100,0%. Цены на продовольственные товары не изменились 0,0%, непродовольственные товары снизились на 0,1% а платные услуги увеличились на 0,1%.

В июле 2012 года повышение цен зарегистрировано на булочные и кондитерские изделия на 0,7%, птицу на 1,1%, рыбу и морепродукты на 1,2%, чай на 1,3%, а снижение на крупы в среднем на 4,4%, овощи на 1,7%, сахар на 2,7%.

Цены на бензин снизились на 2%, дизельное топливо на 3,9%. Наряду с этим цены на одежду и обувь увеличились на 0,2%, мебель и предметы домашнего обихода на 0,4%, посуда на 0,5%.

Услуги пассажирского железнодорожного транспорта повысились на 0,1%, ремонта бытовых товаров на 1,5%, путевки на экскурсии и отдых на 0,7%.

За январь-июнь 2012 года **инвестиции в основной капитал** с учетом оценки составили 37531,6 млн. тенге, что больше соответствующего периода 2011 года на 1,2%. Удельный вес области в республиканском объеме инвестиций в основной капитал составил 1,8%.

В технологической структуре инвестиций в основной капитал на работы по строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений пришлось 64,7% от общего объема инвестиций; на машины, оборудование, инструменты, инвентарь - 32,9%; на прочие работы и затраты - 2,4%.

По направлениям использования, наиболее приоритетной для инвестирования была «обрабатывающая промышленность», на которую пришлось 27,3% от общего объема инвестиций.

В жилищное строительство направлено 3 315,5 млн. тенге инвестиций, что на 15,7% больше, чем в январе-июне 2011 года. В общем объеме инвестиций в основной капитал доля освоенных средств в жилищном строительстве составила 8,8%.

За январь-июнь 2012 года сдано в эксплуатацию 85,5 тыс. кв. метров жилья, что составило 99,8% к январю-июню 2011 года. Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. метра жилья в жилых домах построенных населением - 31 тыс. тенге.

Итоги работы промышленности в январе-июне 2012 года: За январь-июнь 2012 года промышленными предприятиями области (включая малые предприятия, подсобные производства и сектор домашних хозяйств) произведено продукции на 84205,3 млн. тенге. Индекс физического объема за январь-июнь 2012 года к соответствующему периоду 2011 года составил 100,3%. Рост объемов производства отмечен в пяти районах области.

В городе Тараз произведено продукции на 56 038,3 млн. тенге. Индекс физического объема составил 92,9%.

В горнодобывающей промышленности, на долю которой приходится 8,6% объема промышленного производства, произведено продукции на 7 218,8 млн. тенге. Индекс физического объема составил 121,5%. Увеличение индекса физического объема обусловлено увеличением добычи щебня - на 23,0%, сырья фосфатного тонкого помола - на 10,2%, сульфата бария и его концентратов - на 27,1%.

В обрабатывающей промышленности, на долю которой приходится 71,4% объема промышленного производства, произведено продукции на 60144,4 млн. тенге. Индекс фи-

зического объема составил 98,3%. Увеличилось производство муки - на 1,3%, макарон - на 58,4%, мазута топочного – в 3,6 раза, ферросиликомарганца – в 2,0 раза. В то же время снижены производства фосфора на 9,6%, кислоты ортофосфорной - на 6,4%, триполифосфата натрия - на 11,7%.

Предприятиями электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования, на долю которых приходится 19,1% объема промышленного производства, произведено продукции на 16086,3 млн. тенге. Индекс физического объема к уровню января-июня 2011 года составил 116,6%. В отрасли увеличена выработка электроэнергии на 58,0%.

В отрасли «Водоснабжение и канализационная система», на долю которой приходится 0,9% объема промышленного производства, произведено продукции на 755,9 млн. тенге. Индекс физического объема к уровню аналогичного периода прошлого года составил 95,4

В регионе динамично развивается *предпринимательство*: субъекты малого и среднего предпринимательства функционируют во всех отраслях экономики. Доминирующее положение занимают сфера торговли и оказания услуг.

В области зарегистрировано 9 222 юридических лица, 1809 филиалов и представительств. С государственной формой собственности зарегистрировано 1 718 (18,6%), частной - 7 421 (80,5%) и иностранной - 83 (0,9%) правовых единицы. Малых предприятий 8 513 (92,3%), средних 626 (6,8%), крупных 83 (0,9%).

Из зарегистрированных юридических лиц 5 569 или 60,4% являются действующими, из которых 3 850 (69,3%) активные, т.е. реально осуществляющие экономическую деятельность. На отчетную дату ликвидировано 6 230 юридических лица и 873 филиала, объявлено банкротами 81 юридическое лицо.

Наиболее высокий процент действующих предприятий в Жуальнском районе, где действуют 74% от зарегистрированных предприятий и Таласском районе 69,1%

На 01.08.2012 года зарегистрировано 5 493 предприятия малого предпринимательства, из них 2 841 (51,7%) действующие, т.е. занимающиеся предпринимательской деятельностью. Из числа действующих 1 519 (53,5%) являются активными и осуществляют выпуск продукции или оказывают услуги предприятиям и населению.

В области бездействуют по различным причинам 2652 предприятия малого предпринимательства(48,3%), в процессе ликвидации 55.

Подготовка профессиональных кадров: в Жамбылской области функционирует 20 профессиональных лицеев, 37 колледжей и 5 ВУЗов. Общая численность обучающихся в данных образовательных учреждениях - 69 600 человек.

Жамбылская область имеет высокий промышленный, экономический, научный и кадровый потенциал. Регион обладает значительным инновационным потенциалом, основу которого составляет вузовская наука, отраслевые НИИ, инфраструктура научно-технической инновационной деятельности.

Используя выгодное географическое положение, ресурсный и аграрно-промышленный потенциал, развитую многоотраслевую экономику и другие конкурентные преимущества области, инвесторы могут стать крупными поставщиками экспорто-ориентированной и высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Товарищество с ограниченной ответственностью «Real»

Приложение 1

Структура финансирования проекта

№ п/п	Наименование статей затрат	Сумма, тенге
Собственные средства		1 827 500
3	Закуп оборотных средств	627 500
2	Аренда помещения (за год)	1 200 000
Заемные средства		14 372 448
1	Оборудование для производства соков	11 372 448
5	Приобретение грузового автомобиля	3 000 000
Итого		16 199 948

Приложение 2

Оборудование для производства соков

№ п/п	Наименование статьи затрат	Кол-во ед.	Цена 1 ед., тенге	Сумма, тенге
<i>Приобретаемое оборудование</i>				
1	Насос центробежный	2	521 187	1 042 374
2	Ванна длительной пастеризации	1	1 351 318	1 351 318
3	Фильтр	1	100 167	100 167
4	Резервуар, объем 6300 л	2	2 025 360	4050720
5	Комплект оборудования для пастеризации	1	2 563 907	2563907
6	Дозатор жидких и вязких продуктов	1	787 661	787661
7	Машина укупорочная	1	248 849	248849
8	Установка нанесения этикеток	2	565 626	1131252
9	Стол рабочий	2	48 100	96200
ИТОГО				11 372 448

Приложение 3
Приобретение Автотранспорта

№ п/п	Наименование статьи затрат	Кол-во ед.	Цена 1 ед., тенге	Сумма, тенге
<i>Приобретаемое оборудование</i>				
1	Приобретение грузового автомобиля	1	3 000 000	3 000 000
ИТОГО				3 000 000

Приложение 4

Аренда помещения

№ п/п	Наименование статьи затрат	Кол-во мес.	Цена 1 мес., тенге	Сумма, тенге
1	Аренда помещения	12	100 000	1 200 000
ИТОГО				1 200 000

Приложение 5

Транспортировка сырья

№ п/п	Наименование статьи затрат	Цена доставки	Итого в год Сумма, тенге
1	Транспортировка сырья	200 000	1 200 000
ИТОГО			1 200 000

Приложение 6

Сводная смета затрат за период

№ п/п	Наименование	Сумма в месяц, тенге	Итого за год, тенге
1	Затраты на закуп сырья	627 500	3 765 000
2	Аренда помещения	100 000	1 200 000
4	Коммунальные услуги	240 800	2 889 600
6	Затраты по ФЗП персонала	405 000	4 860 000
7	Отчисления по ФЗП персонала	40 095	481 140
10	Налог на имущество	14 216	170 587
11	Амортизация	47 385	568 622
13	Затраты на обновление инвентаря и посуды	5 000	60 000
14	Прочие непредвиденные расходы	10 000	120 000
15	Доставка сырья	100 000	1 200 000
Итого затрат		1 489 996	14 114 949

Приложение 7

Сводная смета затрат за период

№ п/п	Наименование	Ед. из.	Потребность в месяц ед.	Цена за ед. продукции за 1 кг.	Итого сумма в мес.
1	Соковый концентрат	кг.	1200	130	156 000
2	Сахар	кг.	750	180	135 000
3	Кислота лимонная	кг.	6	4 500	27 000
4	Соль поваренная	кг.	600	65	39 000
5	Банки (2 л.)	шт.	1 500	60	90 000
5	Банки (1 л.)	шт.	2 000	35	70 000
5	Банки (0,5 л.)	шт.	2 500	25	62 500
5	Крышки	шт.	6 000	8	48 000
Итого затрат			4 056	4 935	627 500

Приложение 8

Расчет затрат на консервацию 2 л. банки

№ п/п	Наименование статьи	Ед. изм.	Кол-во ед.	Цена 1 ед, тенге	Итого сумма, тенге
1	Соковый концентрат	кг	0,4	130	52
2	Сахар	кг	0,25	180	45
3	Кислота лимонная	кг	0,002	4 500	9
4	Соль поваренная	кг.	0,2	65	13
3	Стеклянная банка (2л.)	шт.	1	60	60
4	Крышка	шт.	1	8	8
Итого на консервацию 2 л. банки					187

Приложение 9**Расчет затрат на консервацию 1 л. банки**

№ п/п	Наименование статьи	Ед. изм.	Кол-во ед.	Цена 1 ед, тенге	Итого сумма, тенге
1	Соковый концентрат	кг	0,2	130	26
2	Сахар	кг	0,13	180	23
3	Кислота лимонная	кг	0,001	4 500	5
4	Сольповаренная	кг.	0,1	65	7
3	Стеклобанка (1л.)	шт.	1	35	35
4	Крышка	шт.	1	8	8
Итого на консервацию 1 л. банки					103

Приложение 10**Расчет затрат на консервацию 0,5 л. банки**

№ п/п	Наименование статьи	Ед. изм.	Кол-во ед.	Цена 1 ед, тенге	Итого сумма, тенге
1	Соковый концентрат	кг	0,1	130	13
2	Сахар	кг	0,07	180	13
3	Кислота лимонная	кг	0,0001	4 500	0
4	Сольповаренная	кг.	0,001	65	0
3	Стеклобанка (1л.)	шт.	1	25	25
4	Крышка	шт.	1	8	8
Итого на консервацию 0,5 л. банки					59

Приложение 11

Расчет по фонду заработной платы персонала

№ п/п	Наименование профессии	Кол-во чел.	Оклад, тенге	Итого в месяц, тенге	Итого за год, тенге
Персонал столовой					
1	Директор	1	100 000	100 000	1 200 000
2	Бухгалтер	1	60 000	60 000	720 000
3	Главный технолог	1	60 000	60 000	720 000
4	Менеджер по продажам	1	50 000	50 000	600 000
5	Водитель	1	40 000	40 000	480 000
6	Упаковщик	1	40 000	40 000	480 000
7	Охранник	1	30 000	30 000	360 000
8	Техничка	1	25 000	25 000	300 000
Итого		8	405 000	405 000	4 860 000
Налоги и отчисления					
1	Социальный налог			21 870	262 440
2	Социальные отчисления			18 225	218 700
Итого налоги и отчисления				40 095	481 140

Приложение 12

Затраты на коммунальные услуги

№ п/п	Наименование статьи	Ед. изм.	Стоим. 1 ед, тенге	Потребление в месяц, ед.	Сумма в месяц, тенге	Сумма за год, тенге
1	Затраты на электроэнергию	кВт	16	8 300	132 800	1 593 600
2	Затраты на водоснабжение	куб.м.	18	6 000	108 000	1 296 000
Итого					240 800	2 889 600

Приложение 13

Расчет амортизационных отчислений и налога на имущества

№ п/п	Наименование оборудования	Норма амортиз., %	Начальная стоимость, тенге	Аморт., тенге	Налог на имущ-во, тенге	Конечная стоимость, тенге	Итого выплат, тенге
1 год							
1	Приобретаемое оборудование	5%	11 372 448	568 622	170 587	10 803 826	739 209
Итого			11 372 448	568 622	170 587	10 803 826	739 209
2 год							
1	Приобретаемое оборудование	5%	10 803 826	568 622	162 057	10 235 203	730 680
Итого			10 803 826	568 622	162 057	10 235 203	730 680
3 год							
1	Приобретаемое оборудование	5%	10 235 203	568 622	153 528	9 666 581	722 150
Итого			10 235 203	568 622	153 528	9 666 581	722 150
4 год							
1	Приобретаемое оборудование	5%	9 666 581	568 622	144 999	9 097 958	713 621
Итого			9 666 581	568 622	144 999	9 097 958	713 621
5 год							
1	Приобретаемое оборудование	5%	9 097 958	568 622	136 469	8 529 336	705 092
Итого			9 097 958	568 622	136 469	8 529 336	705 092

Приложение 14

График погашения основного долга и процентов по запрашиваемому кредиту

Месяцы	процентная ставка % годовых	погашено основной долг по факту (тенге)	начисленные проценты (тенге)	Субсидируемые проценты (тенге)	Всего к оплате (тенге)	остаток суммы основного долга
						14 372 448
1	7,0%	239 540,80	83 839,28	41 919,64	281 460,44	14 132 907,20
2	7,0%	239 540,80	82 441,96	41 220,98	280 761,78	13 893 366,40
3	7,0%	239 540,80	81 044,64	40 522,32	280 063,12	13 653 825,60
4	7,0%	239 540,80	79 647,32	39 823,66	279 364,46	13 414 284,80
5	7,0%	239 540,80	78 249,99	39 125,00	278 665,80	13 174 744,00
6	7,0%	239 540,80	76 852,67	38 426,34	277 967,14	12 935 203,20
7	7,0%	239 540,80	75 455,35	37 727,68	277 268,48	12 695 662,40
8	7,0%	239 540,80	74 058,03	37 029,02	276 569,82	12 456 121,60
9	7,0%	239 540,80	72 660,71	36 330,35	275 871,15	12 216 580,80
10	7,0%	239 540,80	71 263,39	35 631,69	275 172,49	11 977 040,00
11	7,0%	239 540,80	69 866,07	34 933,03	274 473,83	11 737 499,20
12	7,0%	239 540,80	68 468,75	34 234,37	273 775,17	11 497 958,40
13	7,0%	239 540,80	67 071,42	33 535,71	273 076,51	11 258 417,60
14	7,0%	239 540,80	65 674,10	32 837,05	272 377,85	11 018 876,80
15	7,0%	239 540,80	64 276,78	32 138,39	271 679,19	10 779 336,00
16	7,0%	239 540,80	62 879,46	31 439,73	270 980,53	10 539 795,20
17	7,0%	239 540,80	61 482,14	30 741,07	270 281,87	10 300 254,40
18	7,0%	239 540,80	60 084,82	30 042,41	269 583,21	10 060 713,60
19	7,0%	239 540,80	58 687,50	29 343,75	268 884,55	9 821 172,80
20	7,0%	239 540,80	57 290,17	28 645,09	268 185,89	9 581 632,00
21	7,0%	239 540,80	55 892,85	27 946,43	267 487,23	9 342 091,20
22	7,0%	239 540,80	54 495,53	27 247,77	266 788,57	9 102 550,40
23	7,0%	239 540,80	53 098,21	26 549,11	266 089,91	8 863 009,60
24	7,0%	239 540,80	51 700,89	25 850,44	265 391,24	8 623 468,80
25	7,0%	239 540,80	50 303,57	25 151,78	264 692,58	8 383 928,00
26	7,0%	239 540,80	48 906,25	24 453,12	263 993,92	8 144 387,20
27	7,0%	239 540,80	47 508,93	23 754,46	263 295,26	7 904 846,40
28	7,0%	239 540,80	46 111,60	23 055,80	262 596,60	7 665 305,60
29	7,0%	239 540,80	44 714,28	22 357,14	261 897,94	7 425 764,80
30	7,0%	239 540,80	43 316,96	21 658,48	261 199,28	7 186 224,00
31	7,0%	239 540,80	41 919,64	20 959,82	260 500,62	6 946 683,20
32	7,0%	239 540,80	40 522,32	20 261,16	259 801,96	6 707 142,40
33	7,0%	239 540,80	39 125,00	19 562,50	259 103,30	6 467 601,60
34	7,0%	239 540,80	37 727,68	18 863,84	258 404,64	6 228 060,80
35	7,0%	239 540,80	36 330,35	18 165,18	257 705,98	5 988 520,00
36	7,0%	239 540,80	34 933,03	17 466,52	257 007,32	5 748 979,20
37	7,0%	239 540,80	33 535,71	16 767,86	256 308,66	5 509 438,40
38	7,0%	239 540,80	32 138,39	16 069,20	255 610,00	5 269 897,60
39	7,0%	239 540,80	30 741,07	15 370,53	254 911,33	5 030 356,80
40	7,0%	239 540,80	29 343,75	14 671,87	254 212,67	4 790 816,00
41	7,0%	239 540,80	27 946,43	13 973,21	253 514,01	4 551 275,20
42	7,0%	239 540,80	26 549,11	13 274,55	252 815,35	4 311 734,40
43	7,0%	239 540,80	25 151,78	12 575,89	252 116,69	4 072 193,60
44	7,0%	239 540,80	23 754,46	11 877,23	251 418,03	3 832 652,80
45	7,0%	239 540,80	22 357,14	11 178,57	250 719,37	3 593 112,00
46	7,0%	239 540,80	20 959,82	10 479,91	250 020,71	3 353 571,20
47	7,0%	239 540,80	19 562,50	9 781,25	249 322,05	3 114 030,40
48	7,0%	239 540,80	18 165,18	9 082,59	248 623,39	2 874 489,60
49	7,0%	239 540,80	16 767,86	8 383,93	247 924,73	2 634 948,80
50	7,0%	239 540,80	15 370,53	7 685,27	247 226,07	2 395 408,00
51	7,0%	239 540,80	13 973,21	6 986,61	246 527,41	2 155 867,20
52	7,0%	239 540,80	12 575,89	6 287,95	245 828,75	1 916 326,40
53	7,0%	239 540,80	11 178,57	5 589,29	245 130,09	1 676 785,60
54	7,0%	239 540,80	9 781,25	4 890,62	244 431,43	1 437 244,80

55	7,0%	239 540,80	8 383,93	4 191,96	247 924,73	1 197 704,00
56	7,0%	239 540,80	6 986,61	3 493,30	246 527,41	958 163,20
57	7,0%	239 540,80	5 589,29	2 794,64	245 130,09	718 622,40
58	7,0%	239 540,80	4 191,96	2 095,98	243 732,76	479 081,60
59	7,0%	239 540,80	2 794,64	1 397,32	242 335,44	239 540,80
60	7,0%	239 540,80	1 397,32	698,66	240 938,12	- 0,00
Итого		14 372 448	2 557 098	1 278 549	15 860 595	188 817

Приложение 15

Валовой доход от реализации консервированных банок

№ п/п	Наименование статей	Ед. изм.	Стоимость реализации 1 банки, тенге	Кол-во реализуемых банок в мес, шт	Итого сумма реализации, тенге	Итого сумма реализации, тенге в год
1	Сок консервированный (2 л.)	шт.	480	1 500	720 000	8 640 000
1	Сок консервированный (1 л.)	шт.	360	2 000	720 000	8 640 000
1	Сок консервированный (0,5 л.)	шт.	250	2 500	625 000	7 500 000
ИТОГО		шт.	480	6 000	2 065 000	24 780 000

Приложение 16

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ ПО ПРОЕКТУ (в разрезе первого года)

Наименование статьи	Месяцы												Итого в год, тенге
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
<i>Поступления</i>													
Выручка от производства соков		2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	22 715 000
Итого выручка	0	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	22 715 000
<i>Издержки</i>													
Затраты на закуп сырья	627 500		627 500		627 500		627 500		627 500		627 500		3 765 000
Аренда помещения	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	1 200 000
Коммунальные услуги	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	2 889 600
Доставка сырья	200 000		200 000		200 000		200 000		200 000		200 000		1 200 000
Итого производств. издержки	1 168 300	340 800	1 168 300	340 800	1 168 300	340 800	1 168 300	340 800	1 168 300	340 800	1 168 300	340 800	9 054 600
<i>Затраты по ФЗП</i>													
Затраты по ФЗП персонала		405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	4 455 000
Отчисления по ФЗП персонала		40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	441 045
Итого затраты по ФЗП	0	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	445 095	4 896 045
Операционная прибыль	-1 168 300	1 279 105	451 605	1 279 105	451 605	1 279 105	451 605	1 279 105	451 605	1 279 105	451 605	1 279 105	8 764 355
Выплата подоходного налога	0	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	681 450
Амортизация	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	568 622
Выплата процентов по займу	41 920	41 221	40 522	39 824	39 125	38 426	37 728	37 029	36 330	35 632	34 933	34 234	456 924
Выплата основного долга по займу	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	2 874 490
Чистая прибыль (остатки)	-1 402 375	983 778	156 977	985 176	158 374	986 573	159 772	987 970	161 169	989 368	162 566	990 765	5 320 114

Приложение 17

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ ПО ПРОЕКТУ (в разрезе по годам)

Наименование статьи	Годы					Итого за 5 лет, тенге
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
<i>Поступления</i>						
Выручка от производства соков	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	113 575 000
Итого выручка	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	113 575 000
<i>Издержки</i>						
Затраты на закуп сырья	3 765 000	3 765 000	3 765 000	3 765 000	3 765 000	18 825 000
Аренда помещения	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	6 000 000
Коммунальные услуги	2 889 600	2 889 600	2 889 600	2 889 600	2 889 600	14 448 000
Доставка сырья	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	6 000 000
Итого производств. издержки	9 054 600	9 054 600	9 054 600	9 054 600	9 054 600	45 273 000
<i>Затраты по ФЗП</i>						
Затраты по ФЗП персонала	4 455 000	4 455 000	4 455 000	4 455 000	4 455 000	22 275 000
Отчисления по ФЗП персонала	441 045	441 045	441 045	441 045	441 045	2 205 225
Итого затраты по ФЗП	4 896 045	4 896 045	4 896 045	4 896 045	4 896 045	24 480 225
Операционная прибыль	8 764 355	8 764 355	8 764 355	8 764 355	8 764 355	43 821 775
Выплата подоходного налога	681 450	681 450	681 450	681 450	681 450	3 407 250
Амортизация	568 622	568 622	568 622	568 622	568 622	2 843 112
Выплата процентов по займу	456 924	356 317	255 710	310 205	108 991	1 488 147
Выплата основного долга по займу	2 874 490	2 874 490	2 874 490	2 874 490	2 874 490	14 372 448
Чистая прибыль (остатки)	5 320 114	5 420 721	5 521 328	5 466 832	5 668 047	27 397 042

Приложение 18

СВОДНЫЙ ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ПРОЕКТУ (в разрезе первого года)

Наименование	Месяцы												Итого за год, тенге
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
Поступления													
Выручка от производства соков	0	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	22 715 000
Всего поступивших денежных средств	0	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	22 715 000
Производственные издержки													
Затраты на закуп сырья	627 500	0	627 500	0	627 500	0	627 500	0	627 500	0	627 500	0	3 765 000
Аренда помещения	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	1 200 000
Коммунальные услуги	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	240 800	2 889 600
Затраты по ФЗП персонала	0	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	405 000	4 455 000
Отчисления по ФЗП персонала	0	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	40 095	441 045
Выплата подоходного налога	0	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	61 950	681 450
Амортизация	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	47 385	568 622
Суммарные производственные издержки	1 015 685	895 230	1 522 730	895 230	1 522 730	895 230	1 522 730	895 230	1 522 730	895 230	1 522 730	895 230	14 000 717
Кэш-фло от операционной деятельности	-1 015 685	1 169 770	542 270	1 169 770	542 270	1 169 770	542 270	1 169 770	542 270	1 169 770	542 270	1 169 770	8 714 283
Издержки на приобретение активов и подготовительного периода	0	0	0	0	0	0	0	16 199 948	0	0	0	0	16 199 948
Кэш от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	16 199 948	0	0	0	0	16 199 948
Инвестиции	0	0	0	0	0	0	0	16 199 948	0	0	0	0	16 199 948
Выплата процентов по займу	41 920	41 221	40 522	39 824	39 125	38 426	37 728	37 029	36 330	35 632	34 933	34 234	456 924
Выплата основного долга по займу	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	239 541	2 874 490
Кэш от финансовой деятельности	-1 297 146	889 008	262 207	890 405	263 604	891 803	265 001	893 200	266 399	894 597	267 796	895 995	5 382 869
Баланс наличности за период	-1 297 146	889 008	262 207	890 405	263 604	891 803	265 001	893 200	266 399	894 597	267 796	895 995	5 382 869
Баланс наличности на начало периода	0	-1 297 146	-408 138	-145 931	744 474	1 008 078	1 899 881	2 164 882	3 058 082	3 324 481	4 219 078	4 486 874	0
Баланс наличности на конец периода	-1 297 146	-408 138	-145 931	744 474	1 008 078	1 899 881	2 164 882	3 058 082	3 324 481	4 219 078	4 486 874	5 382 869	5 382 869

Приложение 19

СВОДНЫЙ ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ПРОЕКТУ (в разрезе по годам)

Наименование	Месяцы					Итого за 5 лет, тенге
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
Поступления						
Выручка от производства соков	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	113 575 000
Всего поступивших денежных средств	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	22 715 000	113 575 000
Производственные издержки						
Затраты на закуп сырья	3 765 000	3 765 000	3 765 000	3 765 000	3 765 000	18 825 000
Аренда помещения	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	6 000 000
Коммунальные услуги	2 889 600	2 889 600	2 889 600	2 889 600	2 889 600	14 448 000
Затраты по ФЗП персонала	4 455 000	4 455 000	4 455 000	4 455 000	4 455 000	22 275 000
Отчисления по ФЗП персонала	441 045	441 045	441 045	441 045	441 045	2 205 225
Выплата подоходного налога	681 450	681 450	681 450	681 450	681 450	3 407 250
Амортизация	568 622	568 622	568 622	568 622	568 622	2 843 112
Суммарные производственные издержки	14 000 717	14 000 717	14 000 717	14 000 717	14 000 717	70 003 587
Кэш-фло от операционной деятельности	8 714 283	8 714 283	8 714 283	8 714 283	8 714 283	43 571 413
Издержки на приобретение активов и подготовительного периода	16 199 948	0	0	0	0	16 199 948
Кэш от инвестиционной деятельности	16 199 948	0	0	0	0	16 199 948
Инвестиции	16 199 948	0	0	0	0	16 199 948
Выплата процентов по займу	456 924	356 317	255 710	310 205	108 991	1 488 147
Выплата основного долга по займу	2 874 490	2 874 490	2 874 490	2 874 490	2 874 490	14 372 448
Кэш от финансовой деятельности	5 382 869	5 483 476	5 584 083	5 529 588	5 730 802	27 710 818
Баланс наличности за период	5 382 869	5 483 476	5 584 083	5 529 588	5 730 802	27 710 818
Баланс наличности на начало периода	0	5 382 869	10 866 345	16 450 428	21 980 016	0
Баланс наличности на конец периода	5 382 869	10 866 345	16 450 428	21 980 016	27 710 818	27 710 818

Приложение 20

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

1. При изменении объема реализации продукции

Объем продаж %	Продажи	Переменные затраты	Контрибуция	Постоянные затраты	Чистая прибыль
20%	22 715 000	45 273 000	-22 558 000	24 480 225	-47 038 225
40%	45 430 000	45 273 000	157 000	24 480 225	-24 323 225
60%	68 145 000	45 273 000	22 872 000	24 480 225	-1 608 225
80%	90 860 000	45 273 000	45 587 000	24 480 225	21 106 775
100%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	24 480 225	43 821 775
120%	136 290 000	45 273 000	91 017 000	24 480 225	66 536 775
140%	159 005 000	45 273 000	113 732 000	24 480 225	89 251 775

2. При изменении переменных затрат

% изменения переменных затрат	Продажи	Переменные затраты	Контрибуция	Постоянные затраты	Чистая прибыль
20%	113 575 000	9 054 600	104 520 400	24 480 225	80 040 175
40%	113 575 000	18 109 200	95 465 800	24 480 225	70 985 575
60%	113 575 000	27 163 800	86 411 200	24 480 225	61 930 975
80%	113 575 000	36 218 400	77 356 600	24 480 225	52 876 375
100%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	24 480 225	43 821 775
120%	113 575 000	54 327 600	59 247 400	24 480 225	34 767 175
140%	113 575 000	63 382 200	50 192 800	24 480 225	25 712 575

3. При изменении постоянных затрат

% изменения постоянных затрат	Продажи	Переменные затраты	Контрибуция	Постоянные затраты	Чистая прибыль
20%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	4 896 045	63 405 955
40%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	9 792 090	58 509 910
60%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	14 688 135	53 613 865
80%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	19 584 180	48 717 820

100%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	24 480 225	43 821 775
120%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	29 376 270	38 925 730
140%	113 575 000	45 273 000	68 302 000	34 272 315	34 029 685