

# БИЗНЕС ПЛАН: РАСШИРЕНИЕ КОНДИТЕРСКОГО ПРОИЗВОДСТВА



Алматы, 2018г.

# 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

## 1.1. Суть предполагаемого проекта, место реализации, сведения о заявителе

Основной вид деятельности (текущий): **заполнить**

Местонахождение бизнеса: **заполнить**

Юридический адрес (адрес регистрации): **заполнить**

Организационно – правовая форма реализации проекта: Индивидуальный предприниматель

Налоговая форма – Налоговый режим на основе упрощённой декларации

Собственник бизнеса: Пак Диана Брониславовна

Сроки реализации проекта: 61месяц

Контакты:

Моб: **заполнить**

E-mail: **заполнить**

Настоящим бизнес-планом предусматривается развитие кондитерской по изготовлению полезных диетических десертов без сахара, без обычной муки и без масла. Подходящих для диабетиков 1и2 типа.

## 1.2. Основная цель и результаты проекта

Настоящий бизнес-план разработан с целью привлечения грантового финансирования с целью закупить производственное оборудование для кондитерского цеха. Проект предполагает долгосрочную аренду помещения для организации деятельности цеха, закуп и монтаж кухонного оборудования, и дальнейшую эксплуатацию данного цеха.

Наименование	Показатель	
Чистый приведённый доход тыс. тг	<b>NPV</b>	435, 0 KZT
Внутренняя норма прибыли	<b>IRR</b>	17,07%
Модифицированная норма прибыли	<b>MIRR</b>	12,69%
Срок окупаемости инвестиционного проекта мес	<b>PP</b>	18
Дисконтированный период окупаемости проекта год	<b>DPP</b>	20
Индекс доходности	<b>PI</b>	0,15%

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 14% проект является прибыльным и окупается за 18 месяцев. Чистый приведенный доход (NPV) за период реализации проекта составляет 435,0 тыс. Индекс прибыльности имеет достаточно высокие значение 0,15%. Внутренняя норма рентабельности составила 17,07%. Потребность в финансировании проекта составляет 3305 тыс. тг. Данную потребность планируется удовлетворить за счет привлечения средств гранта в размере 3 000 тыс. тг. и 305 тыс тенге собственного капитала.

ИП «Пак Д.Б.» зарегистрировано в июне 2017 года. И оформилось как домашняя кондитерская. Изготавливали в основном 2-3 вида безе и пастилу. В связи со спросом, инициатор проекта нанял кондитера-технолога, который разработал десерты, и сейчас мы производим более 25 наименований полезных сладостей. Десерты удобны в транспортировке, хранении употреблении. Десерты в стаканчиках адаптированы под заморозку и хранению до месяца.

Таким образом, кондитерские изделия имеют большой реализационный срок. В связи с возросшим спросом, в существующих условиях мы не можем удовлетворить все потребности рынка. И нам необходимо расширение производства.

## 2. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Проект предполагает развитие кулинарного производственного цеха г. Алматы, долгосрочную аренду для осуществления коммерческой деятельности, закуп оборудования для оснащения цеха, закуп сырья и пополнение оборотных средств, выход на плановую загрузку, выполнение плана продаж.

Реализация планового проекта в сфере услуг, а именно предоставление населению полезных диетических десертов, позволит инициатору проекта освоить перспективный рынок и тем самым получить оптимальные финансовые результаты.

Продукция Не использует сахар, не использует обычную муку и не использует масло. В соответствии с этим наша продукция является диетической и подходящей для людей придерживающихся правильного питания, держащих диету, ограничивающих калорийность употребляемой пищи, а также людей больных сахарным диабетом 1 и 2 типа.

Продукт компании заменяет все обычные калорийные десерты с сахаром. Обычные десерты увеличивают ранний кариес у детей, а также рост % людей, имеющих ожирение. А обычные десерты также запрещены диабетикам. Полезные десерты компании не имеют противопоказаний.

На данный момент на рынке Казахстана нет полезных десертов с низкой калорийностью. В свете последних тенденций люди стали придерживаться здорового образа жизни - отказываться от пустых калорий, которые дает сахар и обычная мука. Продукция компании помогает им скрашивать дни полезными сладостями.

использует цельнозерновую муку, натуральные подсластители с нулевой калорийностью, свежий обезжиренный творог, молоко, кокосовое молоко, какао бобы, фрукты и ягоды. А также компания не использует искусственных консервантов.

Компания разработала и отработала свои технологические карты по производству диетических десертов, которых нет на рынке Казахстана.

Продукт полезный и имеет хороший срок хранения.

## **2.1. Задачи бизнеса:**

- Выход и завоевание позиций на рынке услуг общественного питания.
- Удовлетворение потребительского спроса на качественные услуги общественного питания
- Получение надлежащих финансовых результатов инициатором проекта.

Реализация проекта по графику занимает 61 месяц.

Согласно проекту, предполагается предоставлять услуги коммерческим организациям (рассмотрен вариант кейтеринга) и частным лицам;

## **2.2. Цели бизнеса:**

- закрепиться на рынке услуг общественного питания
- обеспечить стабильный уровень входящих денежных потоков.
- достичь положительного социального эффекта путем создания новых легальных рабочих мест и увеличения налоговых выплат в бюджет;
- обеспечить предоставление клиентам качественных и полезных десертов.

## **2.3. Описание этапов развития бизнеса**

Производственная программа по реализации данного проекта разбита на несколько этапов.

- преинвестиционный: проведение подготовительных работ, получение разрешительной документации, разработка плана производств и реализации г, бизнес-планирование и разработка инвестиционного проекта, поиск инвесторов;
- инвестиционный: поэтапное освоение бюджета, реклама, начало продаж и продвижение;
- постинвестиционный (эксплуатационный): наращивание производственных мощностей, закрепление на рынке, достижение проектной мощности; поддерживающая реклама услуг.

### 3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

Планируемое предприятие будет заниматься производством и реализацией готовых полезных диетических десертов без сахара, без обычной муки и без масла, подходящих для диабетиков 1и2 типа.

Производимые изделия будут всегдакачественными и свежими.

На начальном этапе (период sturt-up) ассортимент и объемы производства будут сравнительно небольшими, далее, по мере изучения потребительских предпочтений и анализе структуры спроса, ассортимент будетрасширяться.

На данный момент:

- получены заключения лаборатории и декларации соответствия на серийный выпуск ЕАС;
- разработаны технологические карты производства;
- создан брэнд, логотип и упаковка;
- создан: сайт и страницы инсаграм, фэйсбук с клиентской базой 5500 человек;
- заключены договоренности с несколькими магазинами в г.Алматы на реализацию продукции.

#### Основные типы потребителей по проекту:

- 1 Мужчины, женщины и дети от 0-∞
- 2 Крупные торговые сети, мини-маркеты и магазины правильного питания
- 3 Интернет магазины
- 4 Рестораны, кафе

Таблица 1 - Перечень десертов

Наименование	Цена, тенге за шт*.	Себестоимость	Кол-во, мес.	Продажи, сумма, мес, тенге	Себестоимость, сумма, тенге
Торты	5 000	1 200	100	500 000	120 000
Пирожные	500	190	1 500	750 000	285 000
Шоколад	1 000	250	250	250 000	62 500
Безе	500	140	500	250 000	70 000
Пастила	650	220	50	32 500	11 000
<b>ИТОГО:</b>			<b>1 850</b>	<b>1 782 500</b>	<b>548 500</b>

## 4. ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗРЫНКА

### 4.1. Общая ситуация по рынку кондитерских изделий в Казахстане

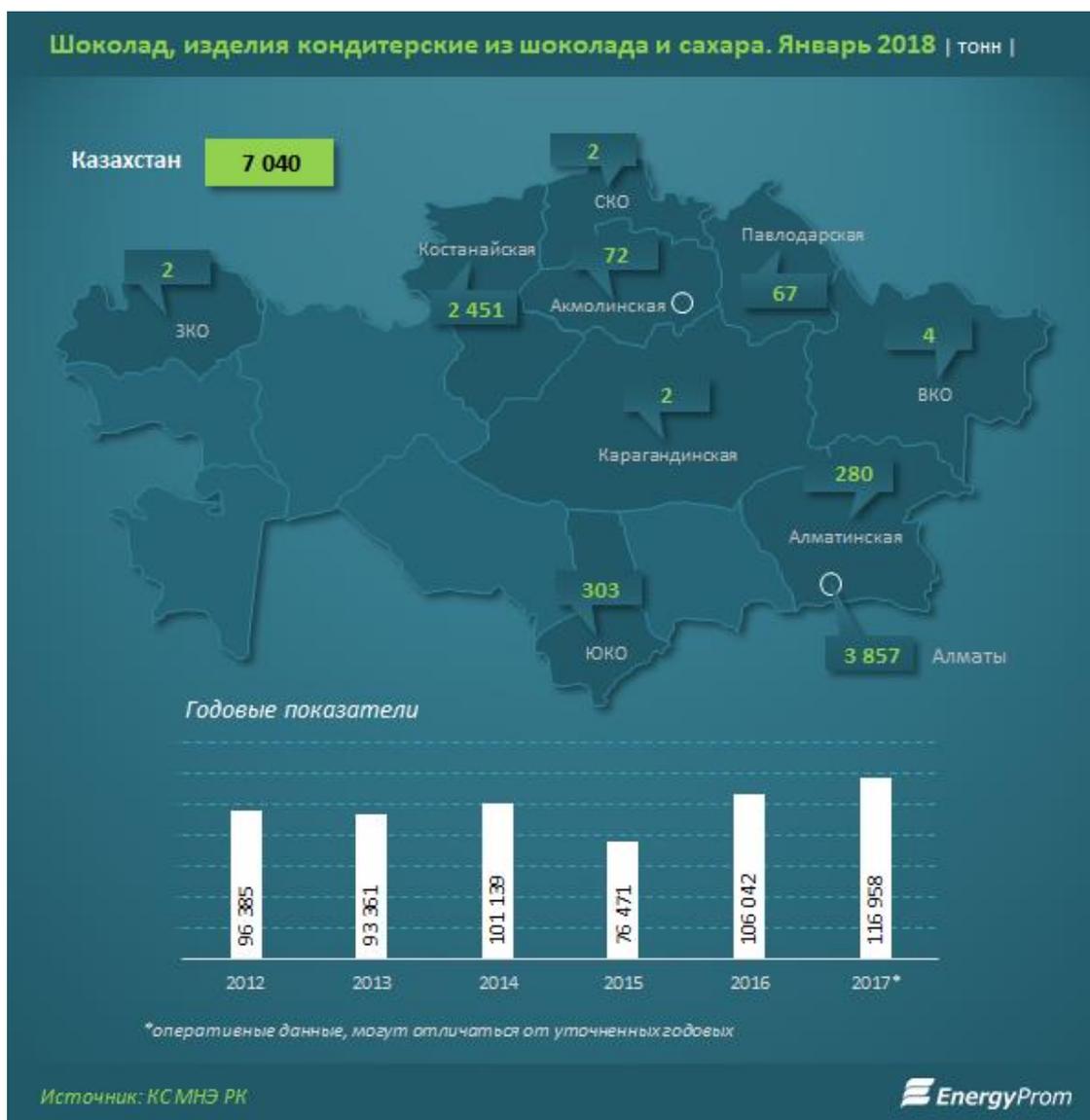
В первый месяц текущего года кондитеры РК выпустили сразу более 7 тысяч тонн сладостей - на 10,5% больше, чем в аналогичном периоде годом ранее.

Наибольшие объемы производства сконцентрированы в Алматы - 54,8% от РК, 3,9 тыс. тонн, сразу +26,1% за год. Здесь работает гигант "сладкой" отрасли РК - фабрика "Рахат".

Также среди лидеров - Костанайская область (34,8% от РК, 2,5 тыс. тонн, немного меньше, чем в январе 2017, минус 1,5%). В области работает еще одна крупнейшая компания сектора - "Баян-Сулу".

Еще 4,3% производства пришлось на ЮКО (здесь функционирует филиал АО "Рахат" - "Рахат-Шымкент") и 4% - на Алматинскую область (среди крупных производителей региона - например, ТОО "Хамле").

Таблица 2– Годовые показатели кондитерских изделий, январь 2018г.



По итогам прошлого года местные производители обеспечили 55,9% спроса на сладости.

Примечательно, что объемы реализации на внутреннем рынке РК выросли лишь на 6,4%, в то время как экспорт - сразу на 29,3%.

Так, к примеру, казахстанские сладости, как и прочие продтовары из РК, в скором времени появятся на витринах торговых сетей Урала и Поволжья. Челябинские общественники, представители Уральского экономического союза, выступили инициаторами проекта под рабочим названием "Казахстан". Конечная цель - открытие федеральной сети магазинов с казахстанскими товарами.

Речь идет о создании совместного предприятия, где партнеры будут иметь равные доли. Уже существует склад, причем подобные склады должны появиться сначала на Урале (Тюмень, Екатеринбург, Пермь, Магнитогорск и Челябинск), а далее - новая торговая сеть раскинется от Москвы до Новосибирска.

**Таблица 3 – Баланс ресурсов и использования кондитерских изделий, январь-декабрь 2017г.**

Баланс ресурсов и использования. Шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара. Январь-декабрь 2017   тонн					
	2017	2016	Рост за год	2017	2016
<b>Ресурсы</b>	<b>209 086,2</b>	<b>189 436,0</b>	<b>10,4%</b>	<b>Доля от ресурсов</b>	
Производство	116 958,0	106 116,0	10,2%	55,9%	56,0%
Импорт	92 128,2	83 320,0	10,6%	44,1%	44,0%
<b>Использование</b>	<b>209 086,2</b>	<b>189 436,0</b>	<b>10,4%</b>	<b>Доля от использования</b>	
Экспорт	42 856,6	33 144,9	29,3%	20,5%	17,5%
Реализация на внутреннем рынке	166 229,6	156 291,1	6,4%	79,5%	82,5%

Источник: КС МНЭ РК 

На внутреннем рынке в розничных точках продаж фруктово-ягодная карамель подорожала на 0,3% за месяц, и на 9,8% - за год, до 650 тг за кг по итогам января 2018.

Прочие конфеты, неглазированные шоколадом, выросли в цене на 0,2% за месяц и на 10,4% за год, до 978,1 тг за кг.

Примечательно, в то же время, что сахар-песок подешевел в рознице на 3% за месяц и сразу более чем на 20% - за год.

Таблица 4 – Розничные цена, январь 2018

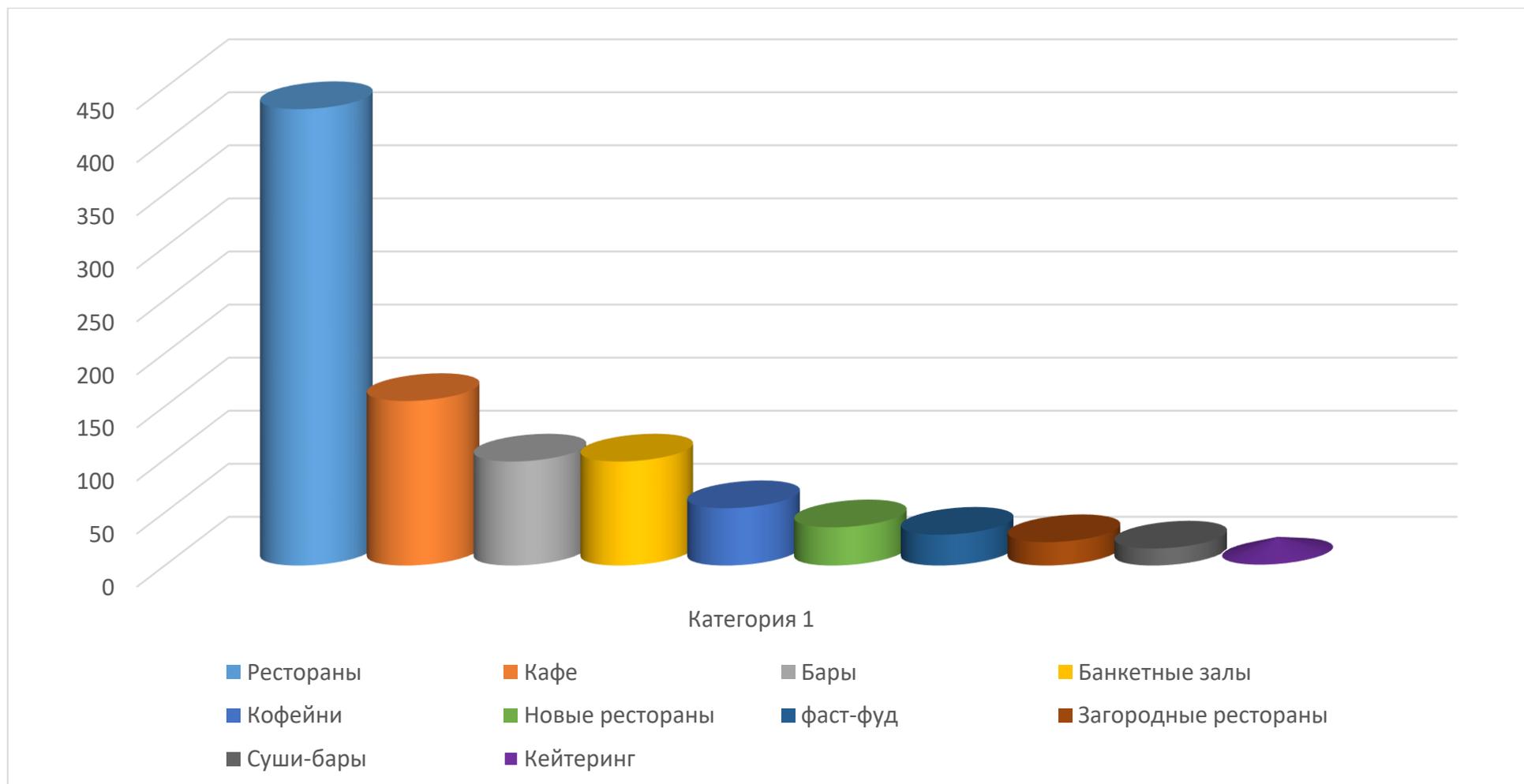
Розничные цены. Январь 2018   тг за кг						
	Карамель фруктово-ягодная			Конфеты неглазированные шоколадом		
	2018	2017	Рост за год	2018	2017	Рост за год
Казахстан	650,04	592,12	9,8%	978,08	885,55	10,4%
Астана	735	665	10,5%	1 041	942	10,5%
Алматы	670	596	12,4%	1 045	965	8,3%
Актау	822	764	7,6%	1 145	1 055	8,5%
Актобе	605	584	3,6%	947	881	7,5%
Атырау	676	587	15,2%	1 155	1 056	9,4%
Жезказган	697	644	8,2%	964	848	13,7%
Кокшетау	650	574	13,2%	1 055	917	15,0%
Караганда	633	584	8,4%	970	849	14,3%
Костанай	620	538	15,2%	845	737	14,7%
Кызылорда	725	609	19,0%	990	840	17,9%
Уральск	594	511	16,2%	861	751	14,6%
Усть-Каменогорск	656	617	6,3%	951	869	9,4%
Павлодар	616	580	6,2%	914	867	5,4%
Петропавловск	620	555	11,7%	887	774	14,6%
Семей	588	574	2,4%	883	842	4,9%
Талдыкорган	643	559	15,0%	971	868	11,9%
Тараз	589	536	9,9%	905	818	10,6%
Шымкент	589	572	3,0%	991	883	12,2%

Источник: КС МНЭ РК



При сборе новостей использованы данные портала [24.kz](http://24.kz).

Рисунок 1 - Диаграмма популярности предприятий общепита в г. Алматы



## 4.2. Конкурентный анализ.

### 4.2.1. P.E.S.T. анализ

Таблица 5 - P.E.S.T. анализ факторов внешней макросреды Проекта

<b>ПОЛИТИКА</b>	<b>P</b>	<b>ЭКОНОМИКА</b>	<b>E</b>
Законодательство в области регулирования деятельности организаций общественного питания		Уровень инфляции в стране (6%)	
Ужесточение государственного регулирования деятельности организаций общественного питания		Появление новых конкурентов	
Поддержка малого бизнеса (реализация программы поддержки малого и среднего бизнеса ЖибекЖолы АО ФРП DAMU).		Платежеспособный спрос главных потребителей услуг	
<b>СОЦИУМ</b>	<b>S</b>	<b>ТЕХНОЛОГИЯ</b>	<b>T</b>
Изменение в базовых ценностях населения.		Развитие конкурентных технологий (использование новейших печей для приготовления стейков)	
Изменение структуры доходов и расходов населения.		Внедрение проф. ПО и энергосберегающего оборудования (приобретение энергосберегающего холодильного оборудования).	
Увеличение прироста населения (в 2014 году-1 375 тыс человек, в 2015 году-1 515 тыс человек)		Информация и коммуникации, влияние Интернета (информирование в СМИ о ресторане, публикации «тайных покупателей»).	

Очевидно, что не все перечисленные в таблице факторы внешней макросреды оказывают равное влияние на деятельность Проекта. Для выявления наиболее значимых из них произведем экспертную оценку и присвоим каждому весовой коэффициент, отражающий степень влияния на деятельность организаций общественного питания. Матрица профиля внешней макросреды Проекта представлена в следующей таблице.

Таблица 6 - Матрица профиля внешней макросреды Проекта

ФАКТОРЫ СРЕДЫ	Важность для отрасли	Влияние на организацию	Направленность влияния	Степень важности
Изменение законодательства в области регулирования деятельности организаций общественного питания	3 (высокая)	2 (умеренное)	- 1 (негативное)	- 6
Ужесточение государственного регулирования деятельности организаций общественного питания	3 (высокая)	3 (высокая)	- 1 (негативное)	- 9
Поддержка малого бизнеса	3 (высокая)	3 (умеренное)	+ 1 (позитивное)	+6
Уровень инфляции в стране	3 (высокая)	3 (умеренное)	- 1 (негативное)	-9
Появление новых конкурентов	3 (высокая)	3 (высокая)	- 1 (негативное)	-9
Платежеспособный спрос главных потребителей продукта (с учетом последних тенденций)	3 (высокая)	3 (умеренное)	+ 1 (позитивное)	+9
Изменение в базовых ценностях населения	3 (высокая)	3 (слабое)	- 1 (негативное)	-3
Изменение структуры доходов и расходов населения	3 (высокая)	2 (слабое)	- 1 (негативное)	-6
Увеличение прироста населения	2 (умеренная)	2 (умеренное)	+1 (позитивное)	+4
Развитие конкурентных технологий	3 (умеренная)	3 (умеренное)	- 1 (негативное)	-4
Внедрение нового программного обеспечения и энергосберегающего оборудования	2 (умеренная)	2 (умеренное)	+1 (позитивное)	+4
Информация и коммуникации, влияние Интернета	2 (умеренная)	2 (умеренное)	+1 (позитивное)	+4

По результатам оценки матрицы профиля среды Проекта можно сделать вывод, что только 8 факторов макросреды, представленных в таблице, имеют относительно более важное значение для функционирования анализируемой организации, а оставшиеся 5 факторов являются менее важными, и ими можно пренебречь. Отметим также, что максимальный положительный балл (+9) отражает максимально позитивное влияние на функционирование организации и принадлежит таким факторам, как: поддержка малого бизнеса и платежеспособный спрос главных потребителей услуг, а максимальный отрицательный балл (-9) рассматривается как максимальная угроза для

функционирования организации и относится к таким факторам, как: ужесточение государственного регулирования деятельности организаций общественного питания, уровень инфляции в стране, появление новых конкурентов.

Выделив факторы, которые оценены как наиболее явные угрозы и возможности для деятельности Проекта, отразим окончательные результаты STEP – анализа в таблице.

**Таблица 7 - Результаты STEP-анализа факторов внешней макросреды Проекта**

<b>Внешние стратегические факторы</b>	<b>Вес</b>	<b>Оценка</b>	<b>Взвешенная оценка</b>
Возможности	0,05	4	0,2
Поддержка малого бизнеса	0,2	5	1
Платежеспособный спрос главных потребителей продукта	0,05	4	0,2
<b>СУММАРНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ</b>	<b>0,3</b>		<b>1,4</b>
Угрозы	0,05	4	0,2
Изменение законодательства в области общественного питания	0,2	5	1
Ужесточение гос. регулирования в сфере общественного питания	0,2	5	1
Уровень инфляции в стране	0,2	5	1
Появление новых конкурентов	0,05	4	0,2
<b>СУММАРНЫЕ УГРОЗЫ</b>	<b>0,7</b>		<b>3,4</b>
<b>СУММАРНАЯ ОЦЕНКА</b>	<b>1</b>		<b>4,8</b>

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что возможности из внешней макросреды, которые может извлечь для себя Проект, минимальны (взвешенная оценка 1,4 балла), в свою очередь угрозы из внешней макросреды достаточно умеренны (взвешенная оценка 3,4 балла). С учетом максимально возможной оценки в 7 баллов считаем, что Проект может в достаточной мере противостоять внешним угрозам и использовать возможности, предоставляемые внешней макросредой.

В соответствии с методологическими аспектами оценки конкурентоспособности результаты STEP-анализа целесообразно дополнить возможностями SWOT-анализа и обобщить полученную в результате исследования информацию. При проведении SWOT-анализа были учтены сильные и слабые стороны Проекта, а также появление угроз и возможностей извне.

#### 4.2.2. SWOT анализ

<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b>	<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b>
Рост числа квалифицированных специалистов в сфере оказания услуг	В ассортимент включены уникальные десерты, которые отсутствуют на рынке Казахстана.
Использование более совершенных технологий, современных средств коммуникации	Инициатор проекта разработала четкую пошаговую стратегию развития своей компании.
Освоение новых рынков и сегментов рынка	Компетентные сотрудники и эффективный менеджмент цеха.
Рост платежеспособности потребителей	Абсолютно уникальный состав десертов
Повышение культуры общения персонала, формирование атмосферы гостеприимства	Цех расположен в здании с удобной парковкой, вблизи от него находятся офисные центры, элитный жилой квартал
Выполнение особых пожеланий клиентов по изготовлению десертов	Оснащение кухни (современное универсальное оборудование и посуда для приготовления десертов)
Постоянное внедрение и освоение новых технологий в обслуживании клиентов	
<b>УГРОЗЫ</b>	<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b>
Возможность появления новых конкурентов и усиления позиций уже существующих.	Низкая капитализация и слабая ресурсная база по сравнению с конкурентами
Изменения в предпочтениях клиентов.	Высокий уровень цен по отношению к конкурентам
Возрастающее конкурентное давление, расширение сети конкурентов.	Зависимость от поставщиков (нужные ингредиенты)
Расширение товарного ассортимента конкурентами.	Ограниченный контингент гостей. Десерты рассчитаны на публику с уровнем дохода, выше среднего
Активная рекламная кампания конкурентов.	Недостаток средств для развития. Большая часть прибыли идет на заработные платы персонала, закупку продуктов

**Таблица 8 - Матрица возможностей**

Вероятность использования	Влияние		
	сильное	умеренное	малое
высокая	Активизация применения элементов коммуникационного комплекса (например, коммерческой рекламы)	Внедрение системы CRM и электронного учёта	Разработка и внедрение детского меню
средняя	Повышение культуры общения персонала, формирование атмосферы гостеприимства	Выход на новые сегменты рынка	Совершенствование управленческих процедур на основе компьютеризации
низкая	Расширение спектра оказываемых услуг, в том числе выполнение особых пожеланий по изготовлению десертов; кейтеринг; упаковка десертов на вынос	Появление новых технологий, направленных на снижение себестоимости услуг	Кулинарный стиль

Возможности, попадающие на поля ВС, ВУ и СС, имеют большое значение для объекта исследования и их необходимо обязательно использовать в целях усиления конкурентных преимуществ. Возможности, попадающие на поля СМ, НУ и НМ, практически не заслуживают внимания. Использовать преимущества, попавшие на оставшиеся поля, можно, если у Инициатора проекта будет возможность выделить ресурсы на соответствующие мероприятия.

Похожая матрица составляется для оценки угроз

**Таблица 9 - Матрица угроз для деятельности Проекта**

Вероятность реализации угрозы	Возможные последствия		
	критическое состояние	тяжелое состояние	небольшие изменения
высокая	Ужесточение требований к организациям общественного питания	Возрастающее конкурентное давление	Жесткий режим налогообложения
средняя	Возможность появления новых конкурентов или усиления позиций уже существующих	Изменения в предпочтениях клиентов	Снижение спроса на некоторые виды предлагаемых десертов
низкая	Форс-мажорные обстоятельства	Снижение деловой активности организации	Неблагоприятная экономическая политика государства

Угрозы, попадающие на поля ВТ, ВК и СК представляют серьезную опасность для организации и требуют немедленного и обязательного устранения. Угрозы, попавшие на поля СЛ, НТ и НЛ, также должны находиться в поле зрения высшего руководства и своевременно устраняться. Что касается угроз, находящихся на полях НК, СТ и ВЛ, то требуется внимательный и ответственный подход к их устранению, но не обязательно первостепенному, попавшие на эти поля угрозы необходимо внимательно отслеживать и прогнозировать их развитие.

Указанные возможности и угрозы не только влияют на конкурентные преимущества Проекта, но и указывают на необходимость разработки мероприятий по их предотвращению. Чтобы усилить конкурентную позицию организации, разработка мероприятий должна быть нацелена

на использование перспектив, соответствующих возможностям организации, и обеспечивать защиту от внешних угроз.

Для анализа внутренней среды Проекта применим метод составления профиля среды. С помощью данного метода оценим относительную значимость для организации отдельных факторов среды.

В таблице показано, что каждому из факторов, опираясь на метод экспертных оценок, присваивается оценка по:

- важности для отрасли (высокая -3 балла), (умеренная-2 балла), (слабая-1 балл);
- влиянию на организацию общественного питания (высокое -3 балла), (умеренное -2 балла), (слабое-1 балл), (отсутствие влияния-0 баллов);
- направленности влияния (позитивное- (+1)), (негативное-(-1)).

**Таблица 10 - Взвешенная оценка влияния факторов микросреды на Проект**

Фактор среды	Важность для отрасли	Влияние на организацию	Направленность влияния	Степень важности
1.Поставщики	2	2	1	4
2.Потребители	3	3	1	9
3.Конкуренты	3	3	-1	-9

Для того чтобы оценить, какому именно фактору следует уделить наибольшее внимание для повышения конкурентоспособности, определим взвешенную оценку путем присвоения каждому фактору определенного веса (от 0 до 1), сумма весов равна 1. Результаты расчетов представлены в таблице.

**Таблица 11 - Взвешенная оценка влияния факторов микросреды на Проект**

Факторы микросреды	Вес	Экспертная оценка	Взвешенная оценка
1.Поставщики	0,2	5	1
2.Потребители	0,4	5	2
3.Конкуренты	0,4	5	2
Сумма	1		5

Исходя из результатов анализа оценки влияния факторов микросреды, можно сделать вывод о том, что Инициатору Проекта необходимо уделить пристальное внимание таким факторам как:

- «конкуренты», поскольку ООО «Карамель» необходимо постоянно осуществлять мониторинг конкурентной среды, отслеживать положение конкурентов; качество обслуживания и предлагаемых блюд; стоимость услуг; долю рынка; использование последних достижений в технологиях; эффективность рекламы; квалификацию персонала; сильные стороны при их действии на рынке; новаторство в услугах, стимулировании, маркетинге.
- «потребители», поскольку их покупательская способность, а также предпочтения на рынке оказывают прямое влияние на положение организации общественного питания.

## 5. ПРОИЗВОДСТВО И АССОРТИМЕНТНЫЙ РЯД

Таблица 12 - План производства

Показатель	июль 2018		август 2018		сентябрь 2018		октябрь 2018		ноябрь 2018		декабрь 2018 - июнь 2023	
	кол-во, ед.	сумма, тенге	кол-во, ед./год	сумма, тенге/год	кол-во, ед.	сумма, тенге	кол-во, ед.	сумма, тенге	кол-во, ед.	сумма, тенге	кол-во, ед.	сумма, тенге
Мощность	50%		60%		70%		80%		90%		100%	
Торты	50	250 000	60	300 000	70	350 000	80	400 000	90	450 000	100	500 000
Пирожные	750	375 000	900	450 000	1 050	525 000	1 200	600 000	1 350	675 000	1 500	750 000
Шоколад	125	125 000	150	150 000	175	175 000	200	200 000	225	225 000	250	250 000
Безе	250	125 000	300	150 000	350	175 000	400	200 000	450	225 000	500	250 000
Пастила	25	16 250	30	19 500	35	22 750	40	26 000	45	29 250	50	32 500
	<b>1 200</b>	<b>891 250</b>	<b>1440</b>	<b>1 069 500</b>	<b>1680</b>	<b>1 247 750</b>	<b>1920</b>	<b>1 426 000</b>	<b>2160</b>	<b>1 604 250</b>	<b>2400</b>	<b>1 782 500</b>

## 6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

### 6.1. Подготовка десертов.

Подготовка и реализация десертов будет готовиться в арендованном или выкупленном и подготовленном помещении. Данное помещение полностью соответствует всем требованиям и СНИПам субъектов общепита.

Для получения разрешительного заключения СЭС и всей прочей необходимая разрешительной документации препятствий у инициатора проекта нет.

### 6.2. Необходимое оборудование для оснащения кондитерского цеха

Все расчёты по оборудованию взяты из открытых источников и технико-коммерческих предложения от компаний по оснащению объектов общепита:

Данные компании имеют опыт работы более 10 лет на рынке в сегменте HoReCa.

Окончательное решение при выборе поставщика Инициатор примет тщательно, проанализировав все ТКП и определив для себя наилучшее соотношение цены/качества оборудования, условий сервисного обслуживания, логистики и т.д.

То же самое касается поставщиков сырья и расходных материалов.

Таблица 13 -Капитальные затраты проекта( тг)

№	Наименование	Кол-во, ед.	Стоимость 1 ед., тенге	Сумма, тенге	Поставщики (наименование , адрес)
1	Печь электрическая конвекционная	1	450 000	450 000	<a href="#">Mayar (ЦПОиК)</a>
2	шкаф пекарский 3х секционный на 4 листа	1	550 000	550 000	<a href="#">Mayar (ЦПОиК)</a>
3	Миксер В20	1	260 000	260 000	<a href="#">Mayar (ЦПОиК)</a>
4	миксер маленький 7л	1	150 000	150 000	<a href="#">Mayar (ЦПОиК)</a>
5	холодильный шкаф (-t)	1	444 535	444 535	<a href="#">Гоголя Ауезова</a>
6	Шкаф холодильный 1400л	1	350 000	350 000	<a href="#">Алматинский склад</a>
7	газовая плита	1	210 000	210 000	<a href="#">Айшабиби</a>
8	мойка 2-х секционная	2	150 000	300 000	<a href="#">Айшабиби</a>
9	Кондитерский инвентарь	1	200 000	200 000	<a href="#">x</a>
10	стол железный	4	40 000	160 000	<a href="#">Айшабиби</a>
11	листы тонкие (60x40)	12	7 500	90 000	<a href="#">x</a>
12	шкаф-стол	1	40 000	40 000	<a href="#">x</a>
13	бойлер (водонагреватель)	1	30 000	30 000	<a href="#">Mayar (ЦПОиК)</a>
14	тележки для противней	1	70 000	70 000	<a href="#">Айшабиби</a>
	<b>ИТОГО:</b>	<b>29</b>		<b>3 304 535</b>	

\*В указанную сумму включены затраты на транспортировку и монтаж оборудования.

### 6.3. Постоянные расходы проекта

Таблица 14 - Общехозяйственные затраты проекта в месяц

	Расходы	Сумма в месяц, тенге	Сумма в месяц, тенге
1	Аренда	100 000	100 000
2	Электроэнергия	50 000	50 000
3	ГСМ	50 000	50 000
4	Вывоз мусора	6 000	6 000
5	Отопление	-	60 000
6	Непредвиденные расходы	50 000	50 000
9	СЭС	20 000	20 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>276 0</b>	<b>336 0</b>

### 6.4.Закуп продуктов.

Источники поставки сырья для производства:

Все необходимое сырьё (продукты питания) планируется закупать у местных продавцов и поставщиков, тем самым уменьшатся расходы при транспортировке, а также создаётся дополнительный стабильный рынок сбыта для отечественных товаропроизводителей, тем самым осуществляя поддержку казахстанского предпринимательства.

**Договоры намерения находятся в приложении.**

## 7. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

### 7.1. Организационный план.

На предприятии установлена односменная работа, расчет производится на 30 рабочих дней в месяц.

В связи с созданием производства будет создано 5 рабочих мест.

Система оплаты ИТР и рабочих – оклад плюс премиальная часть в соответствии с планируемой системой оплаты труда на предприятии. Реализацию проекта планируется начать с 1 июля 2018 г.

Управленческие функции в начальный период реализации проекта будут осуществляться инициатором проекта.

Проблем с наймом персонала, учитывая ситуацию на рынке труда в г. Алматы не предвидится.

Среднемесячная заработная плата на предприятии составит 134 тыс. тг., что является средним уровнем заработной платы в аналогичных предприятиях в г. Алматы.

Штатное расписание предприятия представлена ниже:

### 7.2. Штатное расписание

Инициатором проекта предусмотрен рост заработной платы у сотрудников. Увеличение расходов на заработную плату представлено в таблице.

Таблица 15 - Штатное расписание предприятия

№	Должность	Начислено	Вычеты	ОПВ 10%	ИПН	К выдаче	мед страхование 1,5%	соц налог и соц.отчисления 9,5%
1	Директор	200 000	28 284	20 000	15 172	164 828	2 472	17 100
2	кондитер-технолог	200 000	28 284	20 000	15 172	164 828	2 472	17 100
3	менеджер по продажам	100 000	28 284	10 000	6 172	83 828	1 257	8 550
4	кондитер	100 000	28 284	10 000	6 172	83 828	1 257	8 550
8	курьер	70 000	28 284	7 000	3 472	59 528	893	5 985
	<b>ИТОГО</b>	<b>670 000</b>	<b>141 420</b>	<b>67 000</b>	<b>46 158</b>	<b>556 842</b>	<b>8 353</b>	<b>57 285</b>

### 7.3. Требования к персоналу.

При установлении **требований к персоналу** Инициатор проекта учитывает следующие критерии оценки:

- уровень профессиональной подготовки и квалификации, в том числе теоретические знания и практические навыки;
- знание и соблюдение профессиональной этики;

- знание нормативных и руководящих документов, касающихся профессиональной деятельности.

Персонал предприятия в обязательном порядке будет проходить инструктаж с целью ознакомления с правилами внутреннего распорядка и организацией работы предприятия.

Функциональные обязанности, права и квалификационные требования к персоналу будут зафиксированы в персонифицированных должностных инструкциях, утвержденных руководителем организации.

Инициатор проекта будет систематически организовывать мероприятия по совершенствованию знаний, повышению квалификации и профессионального мастерства персонала на основе его теоретической подготовки и практических навыков. Весь персонал пройдет подготовку по безопасным методам работы.

К персоналу инициатор проекта предъявляет следующие общие требования:

- знание и соблюдение должностных инструкций и правил внутреннего распорядка предприятия;
- соблюдение требований санитарии, правил личной гигиены и гигиены рабочего места;
- знание и соблюдение мер пожарной безопасности, правил охраны труда и техники безопасности;
- знание требований нормативных и технических документов на услуги общественного питания, в том числе на продукцию общественного питания;
- владение профессиональной терминологией;
- повышение квалификации работников (не реже одного раза в пять лет).

## 8. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

### 8.1. Календарный план реализации проекта

Предполагается что процесс реализации проекта будет проходить с июля 2018г.

Таблица 16 - Календарный план реализации проекта

НАИМЕНОВАНИЕ	Июнь 18	Июль 18
Разрешение вопроса финансирования		
Закуп оборудования		
Подбор персонала		
Начало производства		
Продажи		

## 9. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА

### 9.1. Структура финансирования проекта

Структура финансирования приведена в следующей таблице:

Таблица 17 - Соотношение собственного и заёмного капитала

Всего инвестиций	3 305 000	100%
Средства инициатора	305 000	9%
Привлеченные средства	3 000 000	91%

### 9.2. Направление инвестиционных средств.

Все инвестируемые средства инициатор проекта направит на вложения в основной капитал: закупку оборудования для оснащения производства. Дополнительные собственные средства будут направлены на пополнение оборотного капитала и закупку сырья.

Структура распределения инвестиционных средств представлена в следующей таблице:

Таблица 18 - Структура распределения инвестиционных средств

Всего инвестиций	3 305 000	100%
Основной капитал	3 304 535	99,99%
Оборотный капитал	465 000	0,01%

### 9.3. Прогнозируемый отчёт о движении денежных средств (CashFlow)

Отчет о движении денежных средств - это отчёт компании об источниках денежных средств и их использовании в данном временном периоде.

Анализ отчёта о движении денежных средств показывает отсутствие кассовых разрывов. С первых месяцев и на протяжении всего периода реализации проекта виден профицит от инвестиционной деятельности. Таким образом, баланс наличности денежных средств всегда остаётся положительным.

Прогнозный отчет о движении денежных средств, приведенный в приложении, показывает, что в планируемом периоде чистый денежный поток стабильно увеличивается, что является позитивной составляющей коммерческой деятельности. Указанное изменение будет происходить за счет увеличения чистого денежного от операционной деятельности. Положительный денежный поток от операционной деятельности полностью покрывает отрицательный денежный поток от инвестиционной деятельности, что также может рассматриваться как положительное явление.

Таким образом, резюмируя результаты анализа о движении денежных средств можно сказать о положительном финансовом состоянии организации. Прогнозируемый отчёт о прибылях и убытках по периоду 2018-2023 гг.

Таблица 19 - Проекция Отчёта движения денежных средств, 2018-2023гг.

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Поступления от продаж	8 021 250	21 390 000	21 390 000	21 390 000	21 390 000	10 695 000
Эксплуатационные расходы	2 468 250	6 582 000	6 582 000	6 582 000	6 582 000	3 291 000
Расходы на упаковку	180 000	480 000	480 000	480 000	480 000	240 000
Выплаты персоналу на заработную плату	2 570 000	8 040 000	8 040 000	8 040 000	8 040 000	4 020 000
Административные расходы	1 576 000	3 672 000	3 672 000	3 672 000	3 672 000	1 896 000
Выплата налогов (3%)	240 638	641 700	641 700	641 700	641 700	320 850
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>986 363</b>	<b>1 974 300</b>	<b>1 974 300</b>	<b>1 974 300</b>	<b>1 974 300</b>	<b>927 150</b>
Приобретение основных средств	3 304 535	-	-			
Транспортные и таможенные расходы	-	-	-			
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	<b>- 3 304 535</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Привлеченные средства	3 000 000			-	-	-
Собственный капитал	305 000					
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>3 305 000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Денежный поток за период	986 828	1 974 300	1 974 300	1 974 300	1 974 300	927 150
Баланс наличности на начало периода	-	986 828	2 961 128	4 935 428	6 909 728	8 884 028
Баланс наличности на конец периода	986 828	2 961 128	4 935 428	6 909 728	8 884 028	9 811 178

Таблица 20 - Проекция Отчёта движения денежных средств, 2018г.

Показатели	01.01.2018	01.02.2018	01.03.2018	01.04.2018	01.05.2018	01.06.2018	01.07.2018	01.08.2018	01.09.2018	01.10.2018	01.11.2018	01.12.2018
Поступления от продаж	0	0	0	0	0	0	891 250	1 069 500	1 247 750	1 426 000	1 604 250	1 782 500
Эксплуатационные расходы	0	0	0	0	0	0	274 250	329 100	383 950	438 800	493 650	548 500
Расходы на упаковку	0	0	0	0	0	0	20 000	24 000	28 000	32 000	36 000	40 000
Выплаты персоналу на заработную плату	0	0	0	0	0	0	320 000	320 000	320 000	320 000	620 000	670 000
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	226 000	226 000	226 000	226 000	336 000	336 000
Выплата налогов (3%)												240 638
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>51 000</b>	<b>170 400</b>	<b>289 800</b>	<b>409 200</b>	<b>118 600</b>	<b>- 52 638</b>
Приобретение основных средств						3 304 535						
Транспортные и таможенные расходы												
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>- 3 304 535</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Привлеченные средства						3 000 000						
Погашение кредитов		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Собственный капитал						305 000						
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3 305 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Денежный поток за период	0	-	-	-	-	465	51 000	170 400	289 800	409 200	118 600	- 52 638
Баланс наличности на начало периода	-	-	-	-	-	-	465	51 465	221 865	511 665	920 865	1 039 465
Баланс наличности на конец периода	-	-	-	-	-	465	51 465	221 865	511 665	920 865	1 039 465	986 8

#### 9.4.Прогнозируемый отчёт о прибылях и убытках

Отчёт о прибылях и убытках отражает операционную деятельность по проекту (процесс реализации продукции) за определённые периоды времени, демонстрируя ее эффективность с точки зрения покрытия затрат доходами от реализации.

С первого месяца реализации проекта присутствует положительное значение чистой прибыли. Это связано с тем, что инициатор вкладывает свой капитал на оборотные средства, и выручка поступает уже с первого месяца реализации проекта.

Исходя из показателей прогнозируемого отчёта о прибылях и убытках, можно констатировать стабильное постепенное увеличение всех ее финансовых результатов в большей или меньшей степени, что является, безусловно, позитивным явлением, свидетельствующим о достаточной успешности финансово-хозяйственной деятельности предполагаемого проекта.

Таблица 21 - Проекция ОПиУ, 2018-2023гг.

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	8 021 250	21 390 000	21 390 000	21 390 000	21 390 000	10 695 000
Эксплуатационные расходы	2 468 250	6 582 000	6 582 000	6 582 000	6 582 000	3 291 000
Расходы на упаковку	180 000	480 000	480 000	480 000	480 000	240 000
Расходы на заработную плату	2 570 000	8 040 000	8 040 000	8 040 000	8 040 000	4 020 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>2 803 000</b>	<b>6 288 000</b>	<b>6 288 000</b>	<b>6 288 000</b>	<b>6 288 000</b>	<b>3 144 000</b>
<i>Норма валовой прибыли</i>	<i>35%</i>	<i>29%</i>	<i>29%</i>	<i>29%</i>	<i>29%</i>	<i>29%</i>
Административные расходы	1 576 000	3 672 000	3 672 000	3 672 000	3 672 000	1 896 000
<b>Доход/убыток от операционной деятельности</b>	<b>1 227 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>1 248 000</b>
<i>Норма операционной прибыли</i>	<i>15%</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>1 227 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>2 616 000</b>	<b>1 248 000</b>
Налоги (3%)	240 638	641 700	641 700	641 700	641 700	320 850
<b>Чистая прибыль</b>	<b>986 363</b>	<b>1 974 300</b>	<b>1 974 300</b>	<b>1 974 300</b>	<b>1 974 300</b>	<b>927 150</b>
<i>Норма чистой прибыли</i>	<i>12%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>
<b>ЧИСТЫЙ ДОХОД/ (УБЫТОК) НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ</b>	<b>986 363</b>	<b>2 960 663</b>	<b>4 934 963</b>	<b>6 909 263</b>	<b>8 883 563</b>	<b>9 810 713</b>

Таблица 22 - Проекция ОПиУ, 2018г.

Показатели	01.01.2018	01.02.2018	01.03.2018	01.04.2018	01.05.2018	01.06.2018	01.07.2018	01.08.2018	01.09.2018	01.10.2018	01.11.2018	01.12.2018
Выручка	0	0	0	0	0	0	891 250	1 069 500	1 247 750	1 426 000	1 604 250	1 782 500
Эксплуатационные расходы	0	0	0	0	0	0	274 250	329 100	383 950	438 800	493 650	548 500
Расходы на упаковку	0	0	0	0	0	0	20 000	24 000	28 000	32 000	36 000	40 000
Расходы на заработную плату	0	0	0	0	0	0	320 000	320 000	320 000	320 000	620 000	670 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>277 000</b>	<b>396 400</b>	<b>515 800</b>	<b>635 200</b>	<b>454 600</b>	<b>524 000</b>
<i>Норма валовой прибыли</i>							31%	37%	41%	45%	28%	29%
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	226 000	226 000	226 000	226 000	336 000	336 000
<b>Доход/убыток от операционной деятельности</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>51 000</b>	<b>170 400</b>	<b>289 800</b>	<b>409 200</b>	<b>118 600</b>	<b>188 000</b>
<i>Норма операционной прибыли</i>							6%	16%	23%	29%	7%	11%
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>51 000</b>	<b>170 400</b>	<b>289 800</b>	<b>409 200</b>	<b>118 600</b>	<b>188 000</b>
Налоги (3%)												240 638
<b>Чистый доход/убыток</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>51 000</b>	<b>170 400</b>	<b>289 800</b>	<b>409 200</b>	<b>118 600</b>	<b>-52 638</b>
<i>Норма чистой прибыли</i>							6%	16%	23%	29%	7%	-3%
<b>ЧИСТЫЙ ДОХОД/ (УБЫТОК) НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>51 000</b>	<b>221 400</b>	<b>511 200</b>	<b>920 400</b>	<b>1 039 000</b>	<b>986 363</b>

## 9.5. Точка безубыточности

Таблица 23 – Расчет точки безубыточности

### Исходные данные

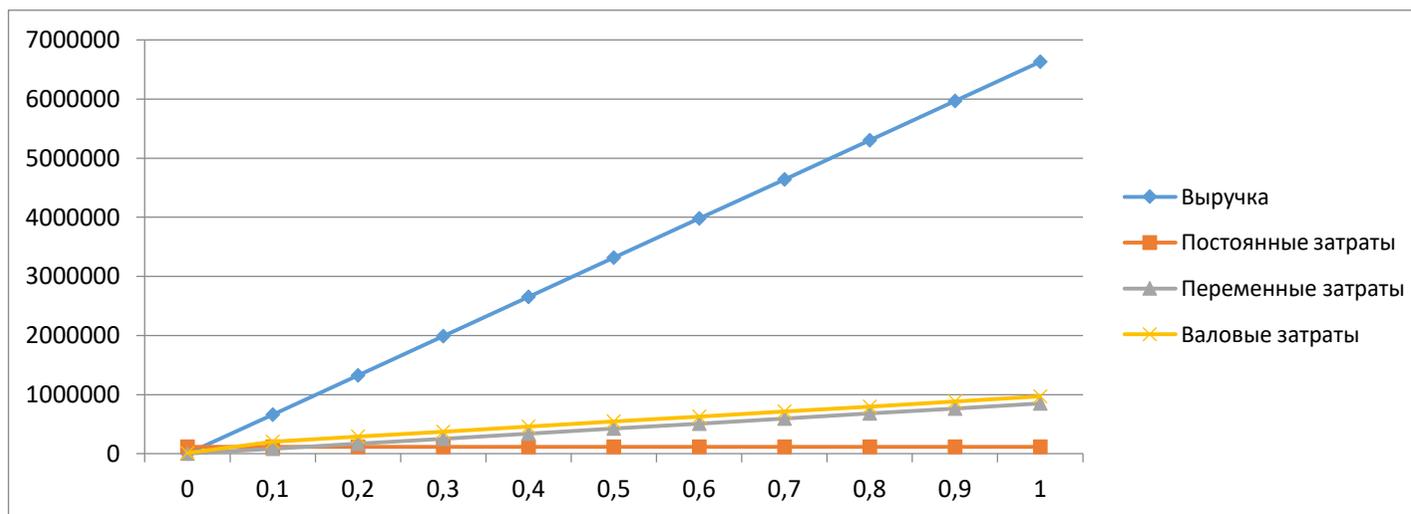
Выручка (тг.)	1 782 500
Реализация (ед.)	1 850
Постоянные затраты (тг.)	1 006 000
Переменные затраты (тг.)	548 500

### Расчитываемые значения

Цена за единицу товара	963,51
Средние переменные издержки	296,49
<b>Точка безубыточности (тг.)</b>	<b>1 453 156,40</b>
<b>Точка безубыточности (ед.)</b>	<b>1 508,18</b>

Объем выпуска	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Выручка	0	178 250	356 500	534 750	713 000	891 250	1 069 500	1 247 750	1 426 000	1 604 250	1 782 500
Постоянные затраты	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000	1 006 000
Переменные затраты	548 500	54 850	109 700	164 550	219 400	274 250	329 100	383 950	438 800	493 650	548 500
Валовые затраты		1 060 850	1 115 700	1 170 550	1 225 400	1 280 250	1 335 100	1 389 950	1 444 800	1 499 650	1 554 500
Реализация		185	370	555	740	925	1 110	1 295	1 480	1 665	1 850

Полный график (выручка, валовые, детальные затраты)



## 9.6. Прогнозируемые показатели эффективности

Таблица 24 - Прогнозируемые показатели эффективности

Наименование	Показатель	
Чистый приведённый доход тыс. тг	NPV	435, 0KZT
Внутренняя норма прибыли	IRR	17,07%
Модифицированная норма прибыли	MIRR	12,69%
Индекс доходности	PI	0,15%

## 9.7. Анализ рисков предприятия

Таблица 25 - Основные риски предприятия.

ТОВАРНЫЕ РИСКИ	ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ
Доходы предприятия, движение денежных средств и прибыльность во многом зависят от условий формирования рынка в сфере общепита, а также цен на продукты питания	Наиболее осязаемое влияние на деятельность предприятия может оказать изменение политики выделения грантового финансирования и изменение условий получения гранта, необходимых для финансирования проекта
Риски формирования цен на сырье и ингредиенты не могут быть снижены собственными силами предприятия	При неблагоприятных условиях в сфере грантового финансирования, на инвестиционной фазе проекта предприятие не обладает значительными резервами для обеспечения текущей стабильной работы
ПРАВОВЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	ПРАВОВЫЕ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ РИСКИ
Правовые риски, связанные с деятельностью предприятия не могут повлиять на его коммерческую деятельность	Существует риск дополнения или изменения положений Налогового кодекса РК, которые могут привести к увеличению налоговой нагрузки и, соответственно, к изменениям итоговых показателей хозяйственной деятельности предприятия, включая уменьшение активов и чистой прибыли.
В случае возникновения указанных рисков, предприятие предполагает действовать в зависимости от сложившейся ситуации в строгом соответствии с законодательством Республики Казахстан	
Внутренние факторы риска, минимизированы благодаря тщательной проработке концепции проекта, отношениям, установленным с потенциальными заказчиками и поставщиками	Уровень политических и макроэкономических рисков в Республике Казахстан достаточно высок для всех инвестиционных проектов.

На основе всех спрогнозированных результатов, банк-кредитор может сделать мотивированное суждение о возможности выдачи грантополучателю денежных средств, сумма которых, однако, должна корректироваться на величину риска потери платежеспособности

## **10. СОЦИАЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ**

### **10.1. Социально-экономическое значение проекта**

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых 4 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- Выпуск качественных изделий на рынке кондитерских изделий;
- поступление в бюджет г.Алматы налогов и других отчислений

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса на рынке кондитерских изделий

### **10.2. Воздействие на окружающую среду**

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

## **11. ВЫВОДЫ**

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как создание кулинарного цеха является прибыльным, и перспективным. Одно из главного условия его функционирования является наличие современного высокопроизводительного оборудования по производству продукции, квалифицированный персонал, наличие системы сбыта, что связано с объективными экономическо-финансовыми условиями деятельности предприятий в данной отрасли. Развитие кондитерского цеха потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий, а также осознания того, что данный вид бизнеса требует тщательной проработки и значительных капитальных вложений. Инициатор проекта чётко понимает, и берет на себя ответственность за развитие предприятия такого характера.

Его интеллектуальные, финансовые и личные вложения будут приносить прибыль, а предприятие выполнять свою непосредственную задачу, необходимую экономике и обществу.