



ПАЛАТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

представляет

# 1000

## проектов для малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

**100** проектов для  
малого бизнеса

[www.kasipker.info](http://www.kasipker.info)

ГЛАВНЫЙ  
БИЗНЕС-ПОРТАЛ  
ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ  
ОБЛАСТИ



## Содержание

<b>I.</b>	<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>6</b>
<b>II.</b>	<b>БЫТОВЫЕ ТОВАРЫ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.....</b>	<b>11</b>
1.	ИЗГОТОВЛЕНИЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДВЕРЕЙ.....	11
2.	ПРОИЗВОДСТВО КЛЕЯ ПВА.....	17
3.	ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦЫ.....	21
4.	ПРОИЗВОДСТВО КУХОННОЙ МЕБЕЛИ НА ЗАКАЗ.....	26
5.	ПРОИЗВОДСТВО НАТЯЖНЫХ ПОТОЛКОВ.....	31
6.	ИЗГОТОВЛЕНИЕ ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ.....	35
7.	ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН.....	41
8.	ПРОИЗВОДСТВО ПОРОЛОНА.....	49
9.	ПРОИЗВОДСТВО ПЕНОБЕТОНА.....	53
10.	ПРОИЗВОДСТВО АРОМАТИЗИРОВАННЫХ МЫЛ.....	58
11.	ПРОИЗВОДСТВО Х/Б ПЕРЧАТОК С ПВХ ПОКРЫТИЕМ.....	62
12.	ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЕТКИ-РАБИЦЫ.....	67
13.	ДЕКОРАТИВНЫЕ КРОШКИ.....	71
14.	ПРОИЗВОДСТВО ШЛАКОБЛОКОВ.....	75
15.	АТЕЛЬЕ ПО ДИЗАЙНУ И ПОШИВУ ДЕКОРАТИВНЫХ ШТОР.....	80
16.	ПРОИЗВОДСТВО ЖАЛЮЗИ.....	86
17.	ПРОИЗВОДСТВО ТУАЛЕТНОЙ БУМАГИ.....	90
18.	ПРОИЗВОДСТВО МЯГКОЙ МЕБЕЛИ.....	95
19.	ПРОИЗВОДСТВО БУМАЖНЫХ САЛФЕТОК.....	100
20.	ПРОИЗВОДСТВО УГОЛЬНЫХ БРИКЕТОВ.....	105
21.	ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦОДЕЖДЫ.....	110
22.	ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ ГВОЗДЕЙ.....	114
23.	БАГЕТНАЯ МАСТЕРСКАЯ.....	118
24.	ПРОИЗВОДСТВО СВЕЧЕЙ В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ.....	123
<b>III.</b>	<b>ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ.....</b>	<b>127</b>
25.	ПРОИЗВОДСТВО КЛАССИЧЕСКОГО ХЛЕБНОГО КВАСА.....	127
26.	ПРОИЗВОДСТВО МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ.....	131
27.	МИНИ-ПЕКАРНЯ.....	137
28.	ПРОИЗВОДСТВО ПОДСОЛНЕЧНОЙ ХАЛВЫ.....	143
29.	МИНИ-ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТВОРОГА.....	147
30.	ПРОИЗВОДСТВО ЖАРЕННЫХ СЕМЕЧЕК.....	152
31.	КОНСЕРВИРОВАНИЕ ОГУРЦОВ.....	157
32.	ПРОИЗВОДСТВО КОПЧЕНОГО МЯСА.....	162
33.	ПРОИЗВОДСТВО СУШЕНЫХ ФРУКТОВ.....	167
34.	ПРОИЗВОДСТВО ПЕЛЬМЕНЕЙ.....	173
35.	ОРГАНИЗАЦИЯ МИНИ ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЫРА.....	178
<b>IV.</b>	<b>РАСТЕНИЕВОДСТВО.....</b>	<b>182</b>
	<b>ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....</b>	<b>182</b>
36.	ВЫРАЩИВАНИЕ ЛУКА.....	189





37.	ВЫРАЩИВАНИЕ ДЫНИ.....	194
38.	ВЫРАЩИВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КАРТОФЕЛЯ.....	199
39.	ВЫРАЩИВАНИЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ.....	204
40.	ВЫРАЩИВАНИЕ.....	370
66.	ПТИЦЕФЕРМА.....	374
67.	РАЗВЕДЕНИЕ ПЕРЕПЕЛОВ.....	378
68.	РАЗВЕДЕНИЕ КРОЛИКОВ.....	385
69.	ВЫРАЩИВАНИЕ БЕЛОГО АМУРА.....	390
<b>VII.</b>	<b>ИНФРАСТРУКТУРА АПК .....</b>	<b>395</b>
70.	ВЕТЕРИНАРНЫЙ ЦЕНТР.....	395
<b>VIII.</b>	<b>ПРОИЗВОДСТВО И ПЕРЕРАБОТКА СЕЛЬХОЗ ПРОДУКТОВ.....</b>	<b>400</b>
71.	ПРОИЗВОДСТВО КРУПЫ.....	400
72.	ПЕРЕРАБОТКА СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА В РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО.....	404
73.	ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ, ВЫДЕЛКЕ ОВЧИНЫ.....	409
74.	ПРОИЗВОДСТВО МУКИ.....	414
75.	ПРОДАЖА МЯГКОГО МОРОЖЕНОГО.....	418
76.	МИНИ-ЦЕХ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ САФЛОРОВЫХ СЕМЯН В РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО.....	422
<b>IX.</b>	<b>УСЛУГИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ.....</b>	<b>427</b>
77.	ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ХИМИЧЕСКОЙ ЧИСТКЕ.....	427
78.	ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД.....	432
79.	КОМПЬЮТЕРНЫЕ УСЛУГИ.....	436
80.	УСЛУГИ ПО ПЕРЕВОЗКАМ ПРИ ПЕРЕЕЗДЕ.....	442
81.	УСЛУГИ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА.....	447
82.	ФРАНШИЗА МОБИЛЬНАЯ МОЙКА «ФАСТ ЭНД ШАЙН» (FASTANDSHINE) .....	455
83.	КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ.....	460
84.	РЕМОНТ ОБУВИ.....	464
85.	ОРГАНИЗАЦИЯ ПУНКТОВ ПРИЕМА ПЛАТЕЖЕЙ.....	468
86.	ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ДОМАШНЕГО ТЕКСТИЛЯ.....	472
87.	ПОЛИГРАФИЯ.....	477
88.	СОВРЕМЕННАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ БАНЯ.....	481
89.	АВТОМОЙКА.....	485
90.	ОТКРЫТИЕ АНТИКАФЕ.....	491
91.	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО АРЕНДЕ ВЕЛОСИПЕДОВ.....	494
92.	ИЗГОТОВЛЕНИЕ КЛЮЧЕЙ И РЕМОНТ ЗАМКОВ.....	501
93.	ГОНЧАРНОЕ ДЕЛО.....	505
94.	ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МОБИЛЬНОЙ КУРЬЕРСКОЙ УСЛУГИ.....	509
95.	ОРГАНИЗАЦИЯ ПУНКТА ОБМЕНА ВАЛЮТ.....	513
96.	ОРГАНИЗАЦИЯ КЛУБА НАСТОЛЬНОГО ТЕННИСА.....	519



97.	ПЕЙНТБОЛЬНЫЙ КЛУБ.....	524
98.	ОТКРЫТИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ И ПОДГОНКЕ ОДЕЖДЫ.....	528
99.	ОТКРЫТИЕ ПРИДОРЖНОГО КАФЕ.....	532
100.	ФИТНЕС КЛУБ.....	537
<b>ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....</b>		<b>541</b>
<b>СПРАВОЧНИК НЕОБХОДИМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ.....</b>		<b>544</b>



## I. ВВЕДЕНИЕ

### «Малый и средний бизнес – «ключ» для вхождения в 30-ку развитых стран мира.»

*Н.А.Назарбаев*

Как отметил в своем Послании Президент страны, главным инструментом индустриальной и социальной модернизации Казахстана в XXI веке является развитие малого и среднего бизнеса. В экономиках развитых стран мира именно на его долю приходится до половины и более всего объема совокупного национального продукта. В Германии в сфере МСБ занято 60% трудоспособного населения страны, в Великобритании – 48%, в Японии и Италии – более 70%, а в Казахстане – около 25%. Учитывая, что за последние четыре года объем продукции этого сектора вырос в 1,6 раза и составил более 8,3 миллиарда тенге, уже это является достижением.

Как подчеркнул Глава государства, малый бизнес должен стать семейной традицией, передаваемой из поколения в поколение. «Согласно глобальному рейтингу Казахстан входит в группу стран с самыми благоприятными условиями для ведения бизнеса, и эту тенденцию мы должны наращивать. К 2050 году малый и средний бизнес будет производить не менее 50% объема ВВП Казахстана», - обозначил цель Нурсултан Назарбаев.

Палатой предпринимателей Южно-Казakhstanской области разработан справочник (брошюра) «100 идей для малого бизнеса».

Процесс управления бизнесом – это скорее творческая работа, чем работа по инструкциям, поэтому данный справочник является своего рода путеводителем для начинающего бизнесмена. Он создан с целью расширения видов предпринимательской деятельности в сельской местности, решения вопросов обеспечения занятости сельского населения, проведения обучающих семинаров на базе бизнес-школ для начинающих предпринимателей.

В нашем справочнике Вы можете найти 100 типовых проектов для малого бизнеса по различным направлениям. Бизнес-план – это дорожная карта предпринимателя, которая приведет его к богатству и успеху.

Данный справочник предназначен прежде всего для сельских предпринимателей. Для проведения расчетов по каждому представленному бизнес-проекту агропромышленного направления использовались научно-обоснованные технологические карты растениеводства и животноводства.

**Преимуществом** представленных в брошюре мини-бизнес-планов является то, что они включают в себя весь комплекс вопросов по данному проекту, а именно:

- Информацию о продукте;
- Краткий анализ отрасли и объема рынка;
- Технологию производства с калькуляцией, технологической картой растениеводства и животноводства;
- Наличие оборудования для производства;
- Стоимость проекта (стоимость оборудования, оборотные средства);
- Рынок сбыта продукции;
- Финансовую часть (доход, который предприниматель получит в результате) с полным отчетом прибыли и убытков;
- Расчет окупаемости проекта (за какой период окупятся вложенные средства) с указанием точки безубыточности;



- Источники финансирования и меры государственной поддержки (на какие виды государственной помощи предприниматель может рассчитывать при реализации проекта).

Информирование и обучение по реализации данных проектов будет проводиться через бизнес-школы, созданные региональной Палатой предпринимателей в городах и районах области, и через представительства Центра обслуживания предпринимателей области.

Начало нового бизнеса всегда сопряжено с множеством задач и вопросов, которые необходимо будет разрешить. Для того чтобы немного облегчить путь становления Вашей компании, нами была подготовлена эта памятка, в которой мы попытались отразить наиболее актуальные вопросы, встающие перед каждым владельцем нового бизнеса.

## ПАМЯТКА НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ.

Прежде всего, советуем Вам рассмотреть необходимость проведения *следующих мероприятий*:

### I. Открытие банковского счета.

Банковский счет необходим для осуществления расчетов в безналичной форме. Необходимость в нем обусловлена предписанием законодательства о том, что платежи между юридическими лицами по сделке, сумма которой *превышает 1000-кратный размер минимального расчетного показателя (МРП)* осуществляются в безналичной форме. Банковский счет необходим также для внешнеэкономической деятельности при регистрации в качестве участника ВЭД в таможенных органах.

### II. Приобретение кассового аппарата.

Контрольно-кассовая машина (ККМ) применяется при получении от клиентов оплаты наличными деньгами, которая фиксируется выдачей взамен фискального чека. ККМ должна быть зарегистрирована в налоговом органе по месту использования. Постановка на учет ККМ производится до начала приема наличных денег. Нарушение указанных требований может повлечь штраф. Если же Вы не планируете вовсе использовать наличные деньги при осуществлении расчетов, то в приобретении ККМ нет какой-либо необходимости.

### III. Применение специального налогового режима.

Налоговым законодательством РК предусмотрена возможность для юридических лиц, являющихся субъектами малого предпринимательства (СМП), применить следующие налоговые режимы:

#### 1) общеустановленный порядок:

1. процентная ставка корпоративного подоходного налога (КПН) – 20%;
2. налоговый период – календарный год;
3. налог исчисляется исходя из суммы «чистого» дохода, т.е. есть возможность вычесть суммы понесенных затрат, связанных с получением дохода;

#### 2) специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации:

1. процентная ставка КПН – 3%;
2. налоговый период – календарный квартал (3 месяца);
3. налог исчисляется исходя из суммы фактически полученного дохода, т.е. нельзя вычесть суммы понесенных затрат, связанных с получением дохода.

Последний режим могут применять лишь те юридические лица - СМП, численность работников которых не превышает 50 человек и предельный доход за налоговый период (календарный квартал) не превышает 25 миллионов тенге. Не могут применить



«упрощенный» режим юридические лица, перечисленные в *ст. 428 Налогового кодекса РК*.

Заявление о применении специального налогового режима должно быть подано в налоговый орган не позднее пяти рабочих дней с момента государственной регистрации юридического лица.

Рекомендуем, прежде чем выбрать налоговый режим, проконсультироваться с бухгалтером.

#### **IV. Регистрация в качестве электронного налогоплательщика.**

Существует возможность сдавать налоговую отчетность посредством сети Интернет. Для этого необходимо обратиться в налоговый орган с заявлением о регистрации в качестве электронного налогоплательщика и получить уникальную электронно-цифровую подпись. Срок изготовления ЭЦП составляет три рабочих дня.

#### **V. Постановка на учет по налогу на добавленную стоимость.**

Постановка на учет НДС возможна в обязательном и добровольном порядке. Обязательна она для тех юридических лиц и ИП, чей оборот в течение одного календарного года превышает минимальный размер оборота – 30 000 МРП. В добровольном же порядке на учет по НДС может встать любое юридическое либо или ИП. При постановке на учет по НДС фактический и юридический адрес плательщиков НДС *должны совпадать*.

#### **VI. Источники финансирования.**

Источниками финансирования могут стать внутренние резервы, кредит, финансовая поддержка государства. *Внутренние резервы*: перед тем, как брать деньги в кредит или в заем, внимательно рассмотрите возможность использования своих собственных средств. Необходимо внимательно просмотреть Ваши краткосрочные и среднесрочные планы и возможно немного их подкорректировать. Этот источник финансирования позволит Вам единолично контролировать финансы, прибыль и активы.

*Финансовая поддержка государства.*

Для открытия своего бизнеса предпринимателю необходимо знать о мерах государственной поддержки малого бизнеса и эффективно использовать эти возможности в процессе продвижения своего бизнеса.

#### **Индивидуальный предприниматель вправе получить от государства:**

- финансовую поддержку посредством принятых государственных программ «Дорожная карта бизнеса - 2020», «Занятость - 2020», «Программа финансирования проектов субъектов малого и среднего предпринимательства в малых городах» и др., выбрав для своего бизнеса наиболее подходящую;
- услуги в области маркетинга и менеджмента в ЦОП и РПП;
- услуги бизнес-инкубаторов;
- в доверительное управление или аренду неиспользуемые более 1 года объекты госсобственности в порядке, предусмотренном законодательством РК;
- на безвозмездной основе в собственность объекты госсобственности и принадлежащие им земельные участки в порядке, предусмотренном законодательством РК.

В РК в целях поддержки предпринимательства принят ряд Программ. Многие из них реализовываются через созданные государством институты АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства». Начинающему предпринимателю следует ознакомиться с условиями оказания поддержки в рамках данных программ и при необходимости выбрать для своего бизнеса наиболее подходящую.

Более подробно с источниками финансирования Вы сможете ознакомиться в конце справочника.

### **Что такое проверка?**

**Проверка** - одна из форм государственного контроля, которую проводят государственные органы, путем совершения одного из следующих действий: посещения проверяемого объекта должностным лицом государственного органа; запроса необходимой информации, касающейся предмета проверки, за исключением истребования необходимой информации при проведении иных форм государственного контроля; вызова субъекта частного предпринимательства с целью получения информации о соблюдении им требований законов Республики Казахстан и постановлений Правительства Республики Казахстан.

*Важно:* Общественные объединения (негосударственные, частные организации) не имеют право осуществлять какие-либо проверки предпринимателей.

### **Периодичность проверок:**

Планы государственных органов формируются ими на основании результатов мероприятий системы оценки рисков, и в соответствии с установленной периодичностью проведения проверок - *ежегодно, один раз в три года или пять лет* при, соответственно, *высокой, средней и незначительной* степени риска. Как исключение, проверки в области санитарно-эпидемиологического надзора, ветеринарии, карантина и защиты растений, семеноводства, зернового и хлопкового рынка, архитектуры, градостроительства и строительства проводятся с большей частотой.

### **Виды проверок и основания для их назначения:**

Проверки проверяемых субъектов делятся на *плановые и внеплановые*. Основанием для назначения плановой проверки является план, утвержденный контролирующим органом. Так как все государственные органы обязаны размещать свои планы на сайте Генеральной прокуратуры, Вы можете удостовериться в законности плановой проверки, посетив сайт - [www.prokuror.kz](http://www.prokuror.kz).

*Важно:* Внеплановые проверки не проводятся по анонимным обращениям.

*Важно:* Проверка может проводиться только теми должностными лицами, которые указаны в акте.

### **Должны ли уведомлять предпринимателя о предстоящей проверке?**

Государственные органы обязаны известить в письменном виде субъекта частного предпринимательства о начале проведения проверок. При этом о проведении плановой проверки - не менее чем за тридцать календарных дней. При проведении внеплановой проверки - не менее чем за сутки до начала проверки.

*Важно:* К предпринимателю не могут предъявляться требования и обращаться с просьбами, не относящимися к предмету проверки.

### **Как долго могут проверять предпринимателя?**

Срок проведения проверки не должен превышать тридцать рабочих дней, за исключением отдельных случаев при проведении налоговой проверки, а также проверок, проводимых в области санитарно-эпидемиологического контроля, ветеринарии, карантина и защиты растений, семеноводства, зернового и хлопкового рынка, для которых с учетом отраслевой особенности установлены отдельные сроки проведения.

### **Как должны оформить итоги проверки, проверяющие?**

По результатам проверки должностным лицом государственного органа, осуществляющим проверку, составляется акт о результатах проверки в двух экземплярах, один из которых вручается руководителю субъекта частного предпринимательства. В случае наличия замечаний или возражений по результатам проверки предприниматель

может изложить их в письменном виде, которые прилагаются к акту о результатах проведения проверки.

*Важно:* Изъятие и выемка подлинных бухгалтерских и иных документов разрешается только в исключительных случаях - в соответствии с нормами Уголовно-процессуального кодекса Республики Казахстан, а также в случаях, предусмотренных Кодексом Республики Казахстан об административных правонарушениях.

Разработчики данного справочника уверены, что идеи, использованные начинающими предпринимателями для создания своего бизнеса, будут воплощены в реальность и дадут ожидаемые результаты для процветания Вашего бизнеса и нашего государства в целом.

Национальная палата Предпринимателей предупреждает предпринимателей, что материалы данного справочника, может рассматриваться как консультация по вопросам бизнеса и права. Разработчики проекта не несет ответственности за прямые или косвенные убытки, упущенную выгоду или иные неблагоприятные последствия, связанные с использованием указанных материалов данного справочника.

А также не несем ответственности за любые последствия какого-либо применения формулировок и положений, содержащихся в данных версиях материалов справочника, текстов нормативных правовых актов, за использование данных версий текстов в качестве основы или за какие-либо упущения в текстах публикуемых здесь нормативных правовых актов.

Согласно закона Республики Казахстан «Об Авторском праве и Смежных правах», ссылка на любые данные настоящего справочника (информационное сообщение и т.д.), не является объектом авторского права.



## II. БЫТОВЫЕ ТОВАРЫ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### 1. ИЗГОТОВЛЕНИЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ДВЕРЕЙ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по изготовлению металлических дверей на территории ЮКО

*Производительность:* 504 шт. дверей в год

*Продукция:* металлические двери; металлические решетки

*Стоимость проекта:* 9,6 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 1,2 года

#### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание цеха по производству металлических дверей и решеток для окон. Основными потребителями продукции будут строительные организации, которые в своей деятельности используют выпускаемую продукцию. К следующей группе потребителей следует отнести частные домохозяйства.

#### Описание продукции

Основными видами продукции, производимой цехом, будут:

- металлические двери;
- металлические решетки на окна.

В последующем в ассортимент производимой продукции могут быть добавлены другие виды металлических изделий.

#### Маркетинговый анализ и стратегия сбыта

Благоприятные условия для развития данного вида деятельности:

- рост высоко-комфортного частного строительства;
- спрос на недвижимость вырос по сравнению с 2012 г., который связан с ростом населения;

В расчетах заложены ежемесячные затраты на рекламу. Будет использоваться «прямой маркетинг», заключение прямых договоров на поставку продукции силами индивидуального предпринимателя.

#### Технологический процесс

Технология изготовления стальной двери включает определенную последовательность действий, прописанных в специальном документе (технологической или маршрутной карте), с указанием:

- требований к качеству материалов;
- правил их транспортировки, хранения и приемки;
- последовательного процесса преобразования исходного сырья в стальной дверной блок, его покраску и сборку;
- комплекса технических требований к каждому процессу;





- методов контроля и проверки качества;
- способа транспортировки, хранения готовой продукции и других технических условий (ТУ производства), которые составляются в соответствии с требованиями стандартов;

*Основные этапы технологического процесса производства стальных дверей*

*1. Подготовка металла*

Прежде чем отправиться на производство, металл сортируется. Проверяется маркировка, наличие деформаций после проката или транспортировки, удаляется коррозия и окалины. На складе сырья и материалов металлопрокат хранится уложенный в штабеля или на устойчивых стеллажах (высотой не менее 2,5 м).

*2. Разметка и резка заготовок*

Изготовление дверей начинается с раскроя листового металла по нанесенным с помощью кернеров и чертилок шаблонам. Для резки металлопроката используют:

- механическое оборудование (гильотинные ножницы, прессы, пилы);
- кислородный способ (раскрой на стационарных станках с газовой резкой или ручными резаками);
- лазерную, плазменную резку.

*3. Обработка деталей-заготовок*

Профиль для дверного короба изготавливается на гибочном оборудовании, где под давлением прессы металлической пластине придается изогнутая под необходимым углом форма

*4. Сборка и сварка*

Сборка дверного полотна осуществляется при помощи контактной сварки, которая исключает деформацию полотен и обеспечивает отсутствие сварочных швов. Листы привариваются к каркасу, с передней стороны оставляется 15-20 мм отступа, который будет выполнять функцию притвора. При изготовлении металлических дверей используется многшовный тип сварки. Плотность конструкции полотна достигается за счет установки специальных ребер жесткости.

*5. Обработка лакокрасочными материалами*

После сборки заготовка двери отправляется на окраску. Краска наносится на очищенную, отшлифованную и обезжиренную поверхность одним из следующих способов:

- струйным обливом;
- пневматическим распылением;
- распылением в электростатическом поле.

*6. Обшивка декоративными элементами*

Для придания высокой износостойкости и оригинального декоративного эффекта, на поверхность заготовки можно наносить дополнительное защитное покрытие – формованные или ламинированные отделочные панели, которые изготавливаются на предприятии методом раскроя (автоматического или полуавтоматического) по готовым шаблонам или закупаются в виде заготовок.

*7. Установка замков, фурнитуры, контроль качества готового изделия*

Врезание фурнитуры и проверка замков производится вручную. Чтобы избежать характерного стука металла об металл при закрытии двери, для усиления тепла и шумоизоляции на дверное полотно наклеивают специальный амортизирующий материал – резиновый уплотнитель из каучука или силикона.



### Инвестиционные вложения

Для организации бизнеса необходимо приобрести оборудование, сырье и материалы и производственное помещение (аренда):

Инвестиционные вложения	Стоимость, тенге
Аренда помещения, 523 тенге/м <sup>2</sup>	1 882 800
Затраты на покупку оборудования	586 250
Покупка оборотных средств	4 184 919
Транспорт ГАЗель-3302	2 954 000
<b>Итого</b>	<b>9 607 969</b>

*Аренда.* Производственный цех планируется разместить на 300 м<sup>2</sup> арендованного помещения класса «С». Стоимость аренды – 1 882 800 тенге/год (300м<sup>2</sup>\*523тенге/м<sup>2</sup>\*12 месяцев = 1 882 800 тенге).

*Оборудование.* Перечень оборудования представлен в таблице:

Описание оборудования	Стоимость, тенге
гиловинные кривошипные ножницы НК3418А	586 250
листогибочный механизм МГЛ-2500	
сверлильный станок 2116К	
станок абразивно-отрезной	
сварочный аппарат ТДМ-403	
краскопульт	
болгарка	
дополнительное оборудование (ручной инструмент, стеллажи, выставочный стенд)	



ножницы НК3418А



Листогиб МГЛ-2500



станок отрезной



сверло 2116К



сварочный ТДМ-403



краскопульт



болгарка

Оборудование для изготовления металлических дверей обладает рядом преимуществ - оно функционально, надежно и уникально. В нём отсутствуют ненужные дополнительные функции, что значительно снижает себестоимость оборудования. Оборудование позволяет собственнику модернизировать, реконструировать и при



необходимости перепрофилировать свои мощности на выпуск новой продукции, доукомплектовать находящиеся в работе технологические линии.

*Оборотные средства:*

Стоимость сырья и материалов на одну дверь, тенге	33 214
Всего затрат на сырье и материалы за месяц (42 шт.), тенге	1 394 973
<b>Всего затрат на сырье и материалы за год (42 шт./мес.*12), тенге</b>	<b>16 739 676</b>

Расчет себестоимости 1 изделия – металлической двери размером 2180 X 1040 мм = 33 214 тенге. Для производства в месяц (42 шт. дверей) требуется 1,4 млн. тенге. В целях эффективного использования денежных средств, сырье и материалы закупается за три месяца вперед (1 395 тыс. тенге\*3 = 4 185 тыс. тенге)

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год*

Наименование статьи	Всего за год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>32 760 000</b>
<b>Производственные затраты - Сырье и материалы</b>	<b>16 739 856</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>16 020 144</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>4 457 570</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>1 680 000</i>
<i>Отчисления от заработной платы (СН, СО)</i>	<i>186 720</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>1 882 800</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>708 050</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>11 562 574</b>
Корпоративный подоходный налог	982 800
<b>Чистая прибыль</b>	<b>10 579 774</b>

*Доходы от реализации продукции.* Планируется изготовление и установка 2-х дверей в день при 21-дневном рабочем дне. Продажная цена изделия установлена методом проведения сравнительного анализа цен на рынке и равна 60 000 тенге, стоимость установки – 5 000 тенге.

Продажная цена	60 000
Стоимость установки	5 000
Общая стоимость 1 двери	65 000
Прогнозируемая выручка в месяц: 42 штуки * 65 000 тенге	2 730 000
<b>Итого в год, тенге</b>	<b>32 760 000</b>

*Прямые затраты – материалы и сырье.* Расчет себестоимости 1 изделия – металлической двери размером 2180 \* 1040 мм.

*Прямые затраты:*

Наименование сырья и материалов	Норма расхода	Ед. изм.	Цена, тенге/единица	Сумма, тенге
Листовая сталь 2мм	0,098	т	148 204	14 524



Утеплитель (мин. вата)	0,2	м3	6 918	1 383
Электроды	4	кг	202	807
Замок врезной	1	шт.	3 846	3 846
Петли, ручка, глазок	1	комп	2 580	2 580
Круги отрезные, шлифовочные	1	комп	1 970	1 970
Грунтовка	4	л	408	1 632
Растворитель	2	л	985	1 970
Краска	2,087	кг	2 157	4 502
<b>Стоимость сырья и материалов на одну дверь</b>				<b>33 214</b>
<b>Всего затрат на сырье и материалы в год (42 шт./мес.*12)</b>				<b>16 739 856</b>

*Заработная плата и налоги.* Для организации ежедневной работы необходимо нанять опытного мастера и двух помощников мастера:

Должность/Специалист	Штатные единицы	Месячный оклад	Годовой оклад, тенге
Мастер	1	60 000	720 000
Помощники мастера	2	40 000	960 000
<b>Итого</b>	<b>3</b>		<b>1 680 000</b>

*Социальный налог и отчисления:*

Вид налога	Ставка	Всего, тенге
Социальный налог	1 МРП за каждого работника и 2 МРП за себя *12 мес.	111 120
Социальные отчисления	5% за минусом ОПВ	75 600
<b>Итого</b>		<b>186 720</b>

Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 3 работника \* 12 мес. = 111 120 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 680 тыс. тенге \*(100%-10%)\*5%=75 600).

*Амортизация основных средств.* Годовая сумма амортизационных отчислений определяется по линейному способу - исходя из первоначальной балансовой стоимости основных средств и нормы амортизации (20%), исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Основные средства	Балансовая стоимость	% амортизации	Аморт. отчисления, тенге
Покупка оборудования	586 250	20%	117 250
Транспорт ГАЗель-3302	2 954 000	20%	590 800
<b>Итого</b>			<b>708 050</b>





*Корпоративный подоходный налог.* Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения по 3% от общего годового оборота (32 млн.\* 3% = 982 тыс. тенге).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 2. ПРОИЗВОДСТВО КЛЕЯ ПВА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству универсального клея ПВА на территории ЮКО

*Производительность:* 63 360 кг в год

*Продукция:* клей ПВА.

*Стоимость проекта:* 1,7 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 6 месяцев.

### Концепция проекта

Наверное, нет сегодня человека, который ни разу не применял клей ПВА: даже маленькие детки используют его для склеивания бумажных открыток, при создании аппликаций, а взрослые активно применяют клей в строительстве, при осуществлении малярных работ. ПВА универсальный – это вещество позволяет склеить изделия из фарфора, дерева, различные виды тканей. Его морозостойкость составляет шесть циклов замораживания и оттаивания.

Состав сырьевых компонентов в различных видах клея ПВА разный. Однако все сырье, используемое на предприятиях, изготавливающих клей, можно разделить на следующие группы:

1. Клеящие вещества – крахмал, растительные или синтетические смолы, декстрин, нитроцеллюлоза. Эти вещества обеспечивают когезионную, адгезионную прочность клеевого соединения.

2. Растворители – ацетон, бензин или сложные эфиры. Растворители оказывают огромное влияние на формирование физико-механических свойств клея, а именно на тепло, водостойкость и величину усадочного напряжения. Однако растворители снижают прочность, герметичность клеевой прослойки. Поэтому состав растворителей в клее должен быть минимальным.

3. Пластификаторы – глицерин, мало-летучие («low volatile») жидкости, камфорное масло. Пластификаторы включают в состав клея для усиления пластичности и гибкости клеевой пленки.

4. Наполнители – мел, тальк и каолин. Благодаря наполнителям улучшается прочность, теплостойкость клеящего вещества.

5. Отвердители – способствуют скорейшему отверждению клея. В качестве отвердителей используют фарфор, металл, стекло.

6. Стабилизаторы и ингибиторы – включают в состав клея для увеличения срока хранения исходного сырья. В качестве ингибиторов используют ароматические амины, ингибиторы стирола, некоторые нитро соединения.

### Организация сбыта

Потребность в клее ПВА испытывают как физические лица, так юридические лица (предприятия всех форм собственности). Реализацию продукции можно осуществлять по следующим каналам:



Розничные магазины (строительные, хозяйственные).

Магазины, ориентированные на дачников, владельцев загородных домов, частное строительство. Конечный потребитель – физические лица.

В случае прибыльной деятельности можно постепенно увеличивать объемы выпуска готовой продукции и расширять ее ассортимент (производить ПВА бытовой, ПВА канцелярский, ПВА супер, Дисперсия гомо полимерная поливинилацетатная т.д.).

### Технология производства клея ПВА

Осуществляя производство клея ПВА, предприятия придерживаются определенной технологии. Однако технология производства клея может быть различной на предприятиях, ведь состав сырья и его свойства могут быть разными. Общая технологическая схема включает такие этапы производства клея, как:

- Подготовка сырьевых компонентов;
- Дробление сырья;
- Подготовка необходимых порций и взвешивание сырья;
- Обработка сырья;
- Варка вещества;
- Отстой продукта;
- Розлив и упаковка клея.

В производстве клея ПВА существует одна сложность: высокая вязкость продукта затрудняет качественное и быстрое перемешивание, диспергирование и транспортировку к месту упаковки клея. Завод по производству клея ПВА осуществляет изготовление клеящего вещества следующим образом:

В растворосмеситель загружают взвешенные порции сырьевых компонентов. На протяжении последующих 10-20 минут осуществляется перемешивание, диспергирование сырья в результате трения эластичных частей лопасти мешалки о корпус смесителя. После этого клей расплав перемещается в накопительную часть нижнего агрегата. Затем приводится в действие шнек и включается циркуляционное насосное оборудование. После обработки композиции, клеящий раствор перемещается в емкость нижнего агрегата. Одновременно с этими действиями осуществляется повторная загрузка сырьевых компонентов в верхний агрегат. После окончания этой загрузки рукав циркуляции перекрывается, и часть композиции идет на фасовку. Оборудование планируется приобретать на российских или китайских рынках.



*Расчет себестоимости 1 кг клея ПВА универсальный:*

Связывающее сырье – 20 тенге;

Дисперсия ПВА – 30 тенге;

Загуститель – 35 тенге;

Коалесцент – 0,3тенге;

Консервант – 1,50 тенге;

Упаковка - 30 тенге;

В результате подсчетов цена 1 кг клея ПВА универсальный – 116,8 тенге.



### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге
Диссольвер ДС-130	1	1 200 000
Аппарат фасовки	1	550 000
<b>Всего затрат</b>	<b>2</b>	<b>1 750 000</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего за год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>15 840 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	7 400 448
<b>Валовой доход</b>	<b>5 280 720</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	5 040 000
<i>Социальный налог</i>	240 720
<b>Операционный доход</b>	<b>2 119 728</b>
Корпоративный подоходный налог	475 200
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 644 528</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* Продажная цена - 250 тенге за кг (в среднем). В месяц планируется продавать 5 280 кг. Итого выручка: 5 280 кг\*250 тенге\*12 месяцев = 15 840 000 тенге в год.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* Себестоимость готовой продукции –116,8 тенге \*5 280 кг/месяц\*12 месяцев = 7 400 448 тенге в год.

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	240 000	2 880 000
Аренда помещения	150 000	1 800 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	15 000	180 000
Расходы на рекламу	5 000	60 000
Прочие непредвиденные расходы	10 000	120 000
<b>Итого</b>	<b>420 000</b>	<b>5 040 000</b>

*Расшифровка на оплату труда:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Оператор	2	150 000	1 800 000
Менеджер по сбыту	1	90 000	1 080 000
<b>Всего</b>	<b>3</b>	<b>240 000</b>	<b>2 880 000</b>





*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ тенге МРП} * 3 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 111\ 120 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2\ 880 \text{ тыс. тенге} * (100\% - 10\%) * 5\% = 129\ 600 \text{ тенге}$ ).

*Корпоративный подоходный налог.* Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения по 3% от общего годового оборота ( $15,8 \text{ млн.} * 3\% = 475,2 \text{ тыс. тенге}$ ).

### **Финансирование проекта**

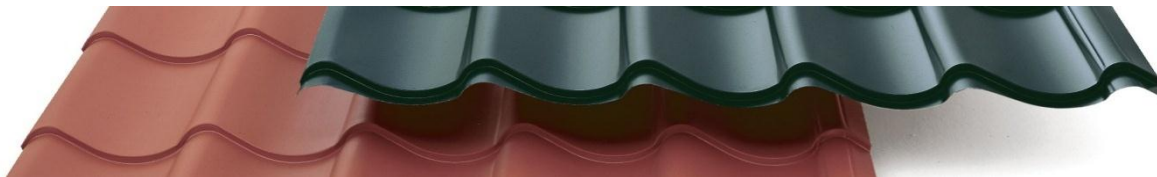
В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



### 3. ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦЫ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Производство металлочерепицы для строительных работ

*Продукция:* металлочерепица

*Производительность:* 44 100 погонных метров или 52 479 м<sup>2</sup> в год

*Стоимость проекта:* 14,6 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 3 года

#### Концепция проекта

Производство металлочерепицы на сегодняшний день набирает большую популярность. С каждым годом возрастает рост частного строительства. Это является причиной нехватки различных строительных материалов. Наибольшей популярностью среди них пользуются кровельные материалы. Именно поэтому производство металлочерепицы доходный бизнес.

#### Описание продукции

Металлочерепица – кровельная профилированная сталь с декоративно-защитным цветным покрытием. Этот надежный, прочный и красивый вид скатной кровли с каждым годом имеет все больший потребительский спрос в малоэтажном, коттеджном, дачном строительстве. Привлекает людей эффектный внешний вид, имитирующий натуральную черепицу, легкость металла, позволяющая экономить на мощности кровельной конструкции, фундамента, доступная цена и простота монтажа.

#### Анализ рынка и сбыт продукции

Растущие темпы малоэтажного строительства (10-14% ежегодного прироста) и постепенное изменение потребительского спроса на устаревшие покрытия (шифера, рубероида) в сторону прочных и красивых металлических кровель позволяют предположить, что с каждым годом спрос на металлочерепицу будет неуклонно расти.

#### Технология производства металлочерепицы

Полный технологический процесс производства металлочерепицы (изготовление листовой стали, горячая прокатка, оцинковка, покрытие защитными антикоррозийными слоями и декоративным верхним покрытием с последующим прогоном через металлогибочный станок, нарезкой и упаковкой) достаточно сложен, поэтому им занимаются только крупные заводы.

Для малых и средних предприятий производство металлочерепицы методом



холодного проката предусматривает следующий технологический процесс:



- Готовый рулон оцинкованной листовой стали с полимерным покрытием устанавливается на разматыватель;
- Начало стальной ленты пропускается через передние валцы прокатного стана;
- Автоматической системе управления (САУ) задается программа с нужными параметрами (длина листа, высота волны, ширина шага расположения волны и т.д.). Максимальная длина листа – 8м, но такие размеры изготавливаются исключительно под спецзаказ, поскольку из-за длины повышается риск преломления при хранении, транспортировке и монтаже. Оптимальная длина – 4 м, ширина в любом случае стандартна – 1250 мм;
- По нажатию кнопки линия запускается. Лист, проходя через валцы металлопрокатного стана, подвергается продольной прокатке с поперечной штамповкой, и принимает нужную форму «волны»;
- Гидравлические ножницы (гильотина) фигурно обрезают каждый лист металлочерепицы в соответствии с рисунком волны по длине, запрограммированной оператором, после чего готовый лист подается на стол-приемник;
- На поддоне листы складываются в пачки для последующей упаковки и хранения;
- Упаковывается металлочерепица в паллеты, фиксируясь на деревянном поддоне с помощью металлического жгута. Чтобы не повредить декоративное покрытие при транспортировке и хранении следует проложить листы бумагой или полиэтиленовой пленкой, защитив боковины стопки картонными прокладками.

Для производства металлочерепицы существуют полуавтоматическое и автоматическое оборудование. Для расчета бизнес-плана предприятия по изготовлению качественной металлочерепицы с минимумом брака, максимальной производительностью и точностью размерных листов для правильной состыковки и легкости монтажа, планируется приобретение российской или китайской линии-автомата. Ниже вы можете найти информацию по оборудованию:

[http://vproizvodstvo.ru/oborudovanie/obzor\\_oborudovaniya\\_dlya\\_izgotovleniya\\_metallocherepicy/](http://vproizvodstvo.ru/oborudovanie/obzor_oborudovaniya_dlya_izgotovleniya_metallocherepicy/)

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект:

Направления инвестиционных вложений	Итого, тенге
Аренда производственного помещения, 300 кв.м. * 892 тенге * 12 месяцев	1 882 800
Приобретение основного оборудования	8 653 050
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов	4 087 498
<b>Всего</b>	<b>14 623 348</b>

*Производственное помещение.* Для открытия производства, потребуется торговая площадь размером не менее 300 кв. м. По Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения в среднем составляет 523 тенге в месяц по данным стат. агентства.

*Оборудование для производства металлочерепицы.* Для производства металлочерепицы существует

полуавтоматическое и автоматическое оборудование. Для расчета бизнес-плана предприятия по изготовлению качественной металлочерепицы с минимумом брака, максимальной производительностью и точностью размерных листов для правильной состыковки и легкости монтажа, планируется приобретение линии-автомата стоимостью в 7,7 млн. тенге. Помимо автоматической линии планируется приобретение Подъемника для переноса рулонной стали и готовой продукции – 938 тыс. тенге.



## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего за год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>62 974 800</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	49 049 974
<b>Валовой доход</b>	<b>13 924 826</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>7 147 368</b>
Заработная плата	4 200 000
Коммунальные расходы и отопление	720 000
Аренда	1 882 800
Социальный налог	344 568
<b>Операционный доход</b>	<b>6 777 458</b>
Корпоративный подоходный налог	1 355 492
<b>Чистая прибыль</b>	<b>5 421 966</b>



*Доход от реализации товаров.* Объем производства металлочерепицы: 25 погонных м/час \* 7 \* 21\*12 = 44 100 погонных метров в год (52 479 м<sup>2</sup>). Оптовая продажная цена – 1200 тенге/ м<sup>2</sup>.

Производственная мощность	25	м/час
Рабочие часы в день	7	Часов
Рабочие дни в месяц	21	Дней
Итого в год	44 100	М
<b>Объем производства (1 пог.м. = 1,19)</b>	<b>52 479</b>	<b>м<sup>2</sup></b>

*Сырье для изготовления м<sup>2</sup> металлочерепицы.* Сталь, оцинкованная рулонная (0,45 мм; 0,5 мм; 0,55 мм) \* 1250 мм с полимерным покрытием. Из 1 т. рулонной заготовки, оцинкованной стали толщиной 0,5 мм выходит 235,84 м<sup>2</sup> металлочерепицы типа «Монтеррей Стандарт» (при 0,55 мм – 214,59 м<sup>2</sup>). Себестоимость 1 м<sup>2</sup> металлочерепицы 0,5 мм: 220 430 тенге/тонн / 235,84 м<sup>2</sup> = 934,65 тенге/ м<sup>2</sup>.

Металлочерепица	220 430	тенге/тонна
Площадь м2 1 тонны рулона	235,84	м <sup>2</sup>
<b>Себестоимость сырья</b>	<b>934,65</b>	<b>тенге/ м<sup>2</sup></b>

*Затраты на год: 52 479\*934,65=49 049 974 тенге.*

*Сырье для производства металлочерепицы (цветовая гамма рулонов)*



*Затраты на персонал.* Для обслуживания оборудования необходимо от 4-х до 7-ми человек. Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению металлочерепицы - 5 человек: директор, оператор, 2 подсобных рабочих и менеджер по сбыту.

Должность	Кол-во, чел.	Оклад, месячный	ФОТ в месяц	ФОТ в год
Директор	1	100 000	100 000	1 200 000
Оператор оборудования	1	70 000	70 000	840 000
Подсобный рабочий	2	50 000	100 000	1 200 000
Менеджер по сбыту	1	80 000	80 000	960 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>			<b>4 200 000</b>





*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 5 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 155\,568 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $4\,200 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 189\,000 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	155 568
Социальные отчисления, тенге	189 000

*Аренда помещения.* Производственное помещение класса «С» площадью 300 квадратных метров по 523 тенге/ м<sup>2</sup> в месяц на один год составит - 1 882 800 тенге.

*Затраты на коммунальные услуги (отопление, вода, вывоз мусора)* за период составляет 720 000 тенге, ежемесячный расход составит 60 тыс. тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по ставке налогообложения 20% от операционного дохода - 1 355,5 тыс. тенге (6,7 млн. тенге \* 20%).

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

#### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



#### 4. ПРОИЗВОДСТВО КУХОННОЙ МЕБЕЛИ НА ЗАКАЗ



##### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству кухонных гарнитуров на территории ЮКО.

*Продукция:* кухонный гарнитур.

*Производительность:* 120 шт. кухонных гарнитуров в год.

*Стоимость проекта:* 5,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года и 2 месяца.

##### Концепция проекта

Сегодня, по оценке экспертов рынка, кухонные гарнитуры меняются раз в 5-7 лет. Частичный или капитальный ремонт, замена бытовой техники, появление новых функциональных элементов – все это причины подобрать новую кухонную мебель. Это является ключом к неплохим деньгам.

Кухонный бизнес охватывает значительную долю мебельного рынка. В нем успешно сосуществуют крупные мебельные корпорации и частные предприниматели. Как две параллели – не пересекаясь, потому что у каждого свой рынок сбыта. Для мебельных заводов интересны массовые партии заказов (типичный пример – серийное изготовление кухонных гарнитуров для мебели в новостройках, общежитиях).

Для штучного изготовления даже эксклюзивной и дорогостоящей мебели нет смысла перенастраивать целую производственную линию. Поэтому индивидуальными и мелкосерийными заказами с успехом занимаются малые производства и частные предприниматели.

##### Организация сбыта мебели для кухни

Материалы изготовления. Бесспорный лидер материальной базы для производства деревянной кухонной мебели – ламинированные ДСП. Возможно, стоит охватить другие виды – МДФ, мебельный щит и т.д.

Дизайн интерьера и кухонных фасадов. Мода на различные стили изменчива, и чтобы «попасть в струю» необходимо постоянно изучать её тенденции и новинки дизайна. На этом и строить политику производства. Например, в 2000 г. рынок охватил бум моды на мебель в восточном стиле, после – пришел черед ретро, сегодня – актуальны тенденции минимализма и хай-тек.

Цветовые решения. Благодаря современным материалам декорирования и оклейки, можно имитировать любые породы дерева и других материалов (кожи, стекла, металла, пластика) предлагать заказчику на выбор всевозможные оттенки и не только в классической цветовой гамме;

Модные «фишки». Выделиться среди других производителей деревянных кухонь можно эффектными дизайнерскими деталями – элементами корпусной мебели. Например,



на стекло можно нанести оригинальный рисунок методом пескоструйной печати; фасады – оклеить пленкой с модной сегодня 3D-картинкой или оформить их с помощью техники кракелюр.

Потребитель ценит оригинальность. С помощью удачной идеи начинающий предприниматель может запросто составить конкуренцию компании с многолетним опытом работы на рынке.

### Технологический процесс производства кухонной мебели

Изготовление кухонь, это производство корпусной мебели с большим количеством внутренних отсеков, требующих ювелирной точности присадки и большего количества вспомогательной фурнитуры.

Для изготовления фасадов нестандартных форм необходим специальный пресс. В него закладываются несколько слоев тонких листов, между которыми наносят клей. Материал выдерживают под высоким давлением пресса, склеивая в единый монолит и одновременно придавая заготовке изгиб определенного радиуса. Такие формы качественно изготовить вручную невозможно, поэтому мелкие производители обычно заказывают радиусные фасады партией на фабрике, а в проекте кухонь отводят им «стандартное» полноразмерное место, которое не потребует коррекции по определенным параметрам. Оборудование можно приобрести на российских или китайских рынках.

*Прямые затраты на одну кухню:*

*Материалы:*

Материалы	Кол-во, ед. изм.	Цена за единицу, тенге	Сумма, тенге
ДВП –	3,5 м <sup>2</sup>	350	1225
Козырек МДФ		1800	1800
ЛДСП 16 мм	16 м <sup>2</sup>	1700	27 200
Кромка меламиновая		1 500	1 500
Стекло для полок 5 мм	0,5 м <sup>2</sup>	2 100	1050
Стекло узорчатое для фасадов	0,5 м <sup>2</sup>	5 000	2 500
МДФ с меламиновым покрытием для фасадов	3,5 м <sup>2</sup>	7 000	24 500
Столешница 38 мм	3 пм	8 000	24 000
<b>Всего затрат</b>			<b>83 775</b>

*Фурнитура:*

Фурнитура	Кол-во, Ед. изм.	Цена за единицу, тенге	Сумма, тенге
Мойка	1	10 000	10 000
Сушка	1	1500	1500
Дюбеля	8 штук	40	320
Конфирмат	200 штук	5	1 000
Навес	8 штук	90	720
Роликовые направляющие (комплект)	8 штук	600	4 800
Опоры	24 штуки	80	1 920
Мебельный уголок	20 штук	15	300



Рейка	1,2 пм	400	480
Полкодержатели (стекло)	8 штук	25	200
Полкодержатели ЛДСП	36 штук	5	180
Накладная петля	18 штук	100	1 800
Плинтус	3 пм	500	1 500
Стяжка секционная	20 штук	25	500
Ручки	18 штук	200	3 600
Саморезы 16 мм	150 штук	2	300
<b>Всего затрат</b>			<b>29 120</b>

*Всего затрат на одну кухню в среднем: 112 895 тенге.*

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Инвестиции	Всего, тенге
Оборудование	2 305 000
ГАЗель бортовой (б/у)	1 800 000
<b>Итого</b>	<b>4 105 000</b>

*Оборудование:*

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, шт./тенге	Всего, тенге
Форматно-раскроечный станок	1	900 000	900 000
Кромкооблицовочный станок	1	750 000	750 000
Фрезерный станок	1	550 000	550 000
Шурупверты	2	20 000	40 000
Электродрель	1	30 000	30 000
Перфоратор	1	35 000	35 000
<b>Всего затрат</b>			<b>4 105 000</b>

*Оборудование:*



Форматно-раскроечный станок



Кромкооблицовочный станок



## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>24 000 000</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	13 547 400
<b>Валовый доход</b>	<b>10 452 600</b>
Общие и административные расходы	6 540 000
Социальный налог	316 944
<b>Операционный доход</b>	<b>3 595 656</b>
Корпоративный подоходный налог	720 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 875 656</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* Продажная цена комплекта — 200 000 тенге (в среднем). В месяц планируется продавать 10 кухонных гарнитуров подобного типа. Итого выручка – 10 кухонь\* 200 000 тенге\*12 месяцев = 24 000 000 тенге/в год.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* Всего затрат на одну кухню в среднем: 112 895 тенге. Итого в год: 112 895 тенге \* 120 кухонь = 13 547 400 тенге.

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	340 000	4 080 000
Аренда помещения	150 000	1 800 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	25 000	300 000
Расходы на рекламу	15 000	180 000
Прочие непредвиденные расходы	15 000	180 000
<b>Итого</b>	<b>545 000</b>	<b>6 540 000</b>

*Расшифровка оплаты труда:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Менеджер-дизайнер	1	90 000	1 080 000
Рабочие	2	160 000	1 920 000
Старший смены	1	90 000	1 080 000
Всего по персоналу	4	340 000	4 080 000

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 4 работника \* 12 мес. = 133 344 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (4 080 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=183 600 тенге).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	183 600



*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от операционного дохода - 720 тыс. тенге (24,0 млн. тенге \* 3%).

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. А также, цены на кухонные гарнитуры могут варьироваться в зависимости от качества фурнитуры и от многих других комплектующих.

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 24 месяца, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 5. ПРОИЗВОДСТВО НАТЯЖНЫХ ПОТОЛКОВ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству натяжных потолков на территории ЮКО

*Производительность:* 12 000 м<sup>2</sup> в год.

*Продукция:* натяжной потолок.

*Стоимость проекта:* 2,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1,5 года.

### Концепция проекта

Натяжные конструкции – современный, качественный и быстрый способ потолочной отделки, который привлекает с каждым годом все больше потенциальных потребителей. Натяжные потолки востребованы как для квартир и домов, так и в помещениях нежилого типа (офисах, магазинах, ресторанах, дворцах торжеств, барах, ночных клубах).

### Анализ рынка и сбытовая стратегия

Производство натяжных потолков бизнес не новый, поэтому конкуренция будет значительной. Новичок, желающий закрепиться на данном рынке, должен заранее продумать инструмент для привлечения клиентов. Наиболее выгодные варианты – более низкая, чем у конкурентов, цена, широкий ассортимент товара и надежная репутация.

Производство пленки не стоит на месте, глянцевые, сатиновые, матовые потолки уже давно известны потребителю, поэтому главное, на что ориентируются покупатели – стоимость. Но устанавливать обвальную-низкие цены – не вариант, таким образом можно отпугнуть клиентов (дешево – значит, некачественно). Гораздо эффективней сделать бесплатным сервис или сопутствующие услуги, платные у конкурентов (замеры, вкручивание дополнительных лампочек и т.д.). Начинать производство следует из самых востребованных материалов – матовой и глянцевой пленки ПВХ, конечно же, с широким выбором оттенков всех цветов радуги. В последствие, стоит рассмотреть вариант нанесения на пленку изображений с помощью фото принтера, создание оригинальных конструктивных решений с помощью светодиодов (например, потолки «звездное небо»). Один из наиболее эффективных способов привлечения клиентов – создание репутации надежного поставщика с помощью рекламы от строительных бригад и фирм по продаже стройматериалов, которые могут стать вашими дилерами. Для этого стоит заключить договор подряда с бригадой монтажников (а лучше, с несколькими) на установку готовых потолков. Вы сможете сэкономить на зарплате и налогах для постоянных работников, а строители будут советовать вашу фирму на своих объектах. Через посредничество дилеров доход будет ниже, но объемы продаж – выше, чем при самостоятельной реализации.



## Технологический процесс производства натяжных потолков

*Раскрой полотна.* По заранее проведенным замерам, делается выкройка полотна. Чертеж выкройки формируется в специальной компьютерной программе. Специалист-раскройщик подготавливает все составляющие будущего потолка, раскраивая полотно точно по чертежу. Стандартная ширина рулона немецкой пленки ПВХ – 1,3-1,8 м, если конструкция потолка предусматривает большую площадь, потребуется спайка вырезанных кусков.

*Спайка швов.* С помощью сварки высокой частоты шов получается малозаметным и крепким, на матовой пленке его практически не видно. Выкройка укладывается на нижний пресс сварочной поверхности электродов. В момент опускания верхнего пресса с электродной полосой, запускается генератор ТВЧ, между электродами образуется рабочий конденсатор. Под воздействием высокочастотной энергии, термопластичный материал мгновенно нагревается изнутри, молекулярный состав тканей становится подвижным, преобразовывая два отреза в монолитное единое целое. По окончании сварки, генератор отключается, пленка под давлением мгновенно охлаждается, после чего верхняя плита поднимается. Самые прочные швы достигаются при коротком сварочном цикле (время спайки 2-3 секунды), для чего необходимо использовать мощный генератор.

*Приваривание гарпуна.* Гарпун – это гибкая пластина из жесткого пластика, специальная конструкция-замок по периметру пленки, который вкладывается в багет и позволяет осуществить надежное крепление потолочной конструкции. С помощью гарпунной установки можно, при необходимости, разобрать потолок (например, при сильном заливе или для подключения светодиодной системы). С помощью станка ТВЧ, гарпун приваривается к краю полотна пленки.

*Контроль качества и упаковка.* Все швы после спайки проверяются вручную. Пленка переслаивается специальной воздушно-пузырьковой пленкой, чтобы избежать деформаций при транспортировке и упаковывается:

Для изготовления 1 м<sup>2</sup> натяжного потолка из немецкой ПВХ-пленки «Lackfoile»:

Материал	Кол-во, ед. изм.	Цена за единицу, тенге	Сумма, тенге
Пленка ПВХ	1,06 пог. метр	320	339,2
Багет ПВХ	1 пог. метр	170	170
Вставка	1 пог. метр	50	50
Гарпун	0,7 пог. метр	40	28
Упаковочный Материал		12	12
Подкладка для пленки		20	20
<b>Всего</b>			<b>619,2</b>

Себестоимость 1 м<sup>2</sup> натяжного потолка – 619,2 тенге

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге
Двухпостовой ТВЧ-станок	1	1 850 000
Воздушный компрессор для работы пневматики (ресивер)	1	110 000



50-100л)		
Электрооборудование (кабели, автоматы и т.д.)		80 000
Обучение персонала + программа для раскроя натяжных потолков		250 000
Стол для раскроя	2	50 000
Стеллажи для хранения пленки	1	40 000
Стол для подачи пленки к станку	2	50 000
Выставочный стенд с каталогами продукции		12 000
Стол, стулья		100 000
Компьютер, принтер, телефон/факс		180 000
<b>Всего</b>		<b>2 722 000</b>

Оборудование - Двухпостовой ТВЧ-станок



### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего год, тенге
Доход от реализации готовой продукции	16 500 000
Прямые затраты - Сырье и материалы	7 430 400
<b>Валовой доход</b>	<b>9 069 600</b>
Общие и административные расходы	5 076 000
Социальный налог	240 720
<b>Операционный доход</b>	<b>3 752 880</b>
Корпоративный подоходный налог	495 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 257 880</b>

Доход от реализации готовой продукции: Производительность двухпостового ТВЧ- станка в среднем – 1000 м<sup>2</sup>/месяц; т.е. в год: 12 000 м<sup>2</sup>. Продажная цена для дилеров – 1000 тенге /м<sup>2</sup> (70% выработки – 8 400 м<sup>2</sup>\*1000 тенге /м<sup>2</sup> =8 400 000 тенге). Продажная цена для конечного потребителя – 3 000 тенге/м<sup>2</sup>, за минусом услуг наемной бригады монтажников – 2 250 тенге/м<sup>2</sup> (30 % выработки – 3 600 м<sup>2</sup> \* 2 250 тенге /м<sup>2</sup> =8 100 000 тенге). Итого в год: 8 400 000 тенге +8 100 000 тенге = 16 500 000 тенге.



Прямые затраты - Сырье и материалы: При изготовлении 12 000 м<sup>2</sup> готовой продукции: 619,2тенге\*12 000 м<sup>2</sup> = 7 430 400 тенге.

*Общие и административные расходы:*

<b>Затраты</b>	<b>в месяц, тенге</b>	<b>в год, тенге</b>
Оплата труда	240 000	2 880 000
Аренда помещения	150 000	1 800 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	17 000	204 000
Расходы на рекламу	10 000	120 000
Прочие непредвиденные расходы	6 000	72 000
<b>Итого</b>	<b>423 000</b>	<b>5 076 000</b>

*Расшифровка на оплату труда:*

<b>Должность</b>	<b>Штатные единицы</b>	<b>Месячный оклад, тенге</b>	<b>Годовой оклад, тенге</b>
Рабочие	2	160 000	1 920 000
Менеджер по продажам	1	80 000	960 000
<b>Всего</b>	<b>3</b>	<b>240 000</b>	<b>2 880 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 3 работника \* 12 мес. = 111 120 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (2 880 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=129 600 тенге).

Социальный налог, тенге	111 120
Социальные отчисления, тенге	129 600

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от операционного дохода - 495 тыс. тенге (16,5 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 6. ИЗГОТОВЛЕНИЕ ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Изготовление офисной мебели и обеспечение её установки.

*Продукция:* офисная мебель, столы, шкафы.

*Производительность:* 960 столов и 600 шкафов в год.

*Стоимость проекта:* 5,5 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание цеха по производству офисной мебели. Основными видами офисной мебели, производимыми цехом, будут:

- столы;
- шкафы.

В последующем в ассортимент производимой продукции могут быть добавлены другие виды офисной мебели.

### Описание продукции

Ассортимент: шкафы и столы. Производство будет организовано по принципу неполного цикла: сырье в виде плит ДСП и ДВП, а также фурнитура, будут закупаться у поставщиков, для дальнейшего распила по лекалам на готовые панели, обработка и сборка мебели будет производиться согласно разработанным чертежам.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Данные последних лет, говорят о качественном росте спроса на продукцию. Если раньше цена для потребителя играла первостепенную роль, то сейчас он сначала обращает внимание на качество, комплектацию, дизайн и функциональность мебели и только потом — на цену. По оценке экспертов, доля дешевой мебели на рынке за минувший год резко сократилась: с 30% упала примерно до 10%. Еще около 20% принадлежит мебели выше среднего и мебели «премиум» класса. Основная же часть потребителей мебели — мебель среднего сегмента.

### Технологический процесс и план

Технология изготовления любой корпусной мебели подразделяется на пять основных этапов:



- Составление проекта готового изделия в различных плоскостях;
- Раскрой необходимых материалов под детали будущей мебели;
- Высверливание гнезд для креплений;
- Облицовка обрезных кромок (ламинированной кромкой, шпоном, пленкой-ПВХ);
- Сборка готового изделия.

Детальное описание технологического процесса зависит от автоматизации производства и процентного соотношения использования ручного и механизированного труда. Наиболее прогрессивным (и, соответственно, дорогостоящим), считается производство, оборудованное автоматизированными станками (ЧПУ). Оператору нужно лишь внести размерные данные в специальную компьютерную программу, сконструировать желаемое изделие и дать команду «старт».

ЧПУ-станок буквально за несколько минут вырежет из четко зафиксированных материалов необходимые стенки и перегородки будущей корпусной мебели, просверлит отверстия согласно плану развертки. Останется только облицевать края и собрать готовую мебель, но такие линии выгодно покупать при наличии постоянных серийных заказов. Перенастраивать же станок под каждый предмет мебели по индивидуальному заказу не имеет смысла.

*Расчет себестоимости продукции.*

По расчетным данным таблицы расхода материалов на выпуск продукции:

Наименование материала	Ед. изм.	Цена, тенге	Стол		Шкаф	
			Норма расхода на 1 изделие	Сумма, тенге	Норма расхода на 1 изделие	Сумма, тенге
ДСП - 16 мм.	кв.м.	570	3,2	1 825	4,81	2 744
ДВП – 3,2 мм.	кв.м.	138		0	1,47	203
Крепеж	комплект	300	1	300	1	300
Кромочный материал	п.м.	9	14,26	131	32,97	304
Фурнитура	комплект	899		0	1	899
<b>Итого</b>				<b>2 256</b>		<b>4 449</b>

*Описание технологии производства корпусной мебели:*

1. После разработки и утверждения заказчиком эскиза, создается модель будущего изделия с помощью компьютерной программы, которую можно установить на обычный ноутбук, например:

«Cutting» – программа для выбора оптимального раскроя листов ДСП, ЛДСП, МДФ с наименьшими потерями;

«PRO 100» – программа для визуализации эскиза модели в 3D, составления дизайна, конструирования и расчета необходимых материалов, деталей и фурнитуры для сборки.

Но производители автоматических и полуавтоматических станков предлагают и другие виды программ, уже установленных на их оборудовании, например, «UCANCAM V9"», «ArtCAM» и т.д.

2. Плита материала, из которого будет изготовлено изделие, фиксируется на станке, распиливается на отдельные детали в соответствии с картами раскроя.

Если изготавливается мебель из ДВП – на этом подготовительные работы и заканчиваются – детали поступают на сборку. Если же речь идет о мебели из ДСП или





ЛДСП – черновые заготовки подвергаются обязательной механической обработке распиленных краев;

3. Детали мебели из ДСП поступают на кромко-облицовочный станок, где с помощью клея и прижимного пресса срезы плит облицовываются ламинированной кромкой, ПВХ-пленкой, меламином или другими кромочными материалами;

4. В зависимости от комплектации станка, отверстия для крепежей проделываются:

- полуавтоматически – на присадочных станках;
- вручную, с помощью перфораторов и электродрелей, с использованием чертежей со схемами присадки.

5. После присадки отверстий, изделие шлифуют по краям (чтобы загладить, снять свесы кромочного материала по высоте и длине) и отправляют на сборку;

6. Контрольная сборка с применением ручного инструмента помогает выявить недочеты и нестыковки и устранить их в готовом изделии. После чего, мебель разбирается (при необходимости), упаковывается и отправляется на склад готовой продукции.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге:*

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Всего, тенге
Приобретение основного оборудования	2 509 000
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов	1 208 790
Аренда производственного помещения, 200м <sup>2</sup>	1 728 000
<b>Всего</b>	<b>5 445 790</b>

*Оборудование.* Для запуска подобного производства понадобится следующее оборудование, которое можно приобрести на российских и китайских рынках:

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге	Сумма, тенге
Форматно-раскроечный САС-2500	1	607 000	607 000
Сверлильно-присадочный П700	1	531 000	531 000
Кромкооблицовочный EB30 «Virutex»	1	873 000	873 000
Пылеулавливающий агрегат ПУА-3000	1	57 000	57 000
Комплект режущего инструмента	2	93 500	187 000
Воздуховоды для пылеулавливающего агрегата (20 м)	1	15 000	15 000
Набор столярного инструмента	6	30 000	180 000
Вспомогательный инструмент	2	29 500	59 000
<b>Итого</b>			<b>2 509 000</b>





ФР САС-2500



СП П700



EB30 Virutex

*Запасы сырья и материалов:* Во избежание дефицита необходимо закупить на три месяца вперед необходимого материала для производства. Стоимость сырья на месяц 402 930 тенге, а на три месяца 1 208 790 тенге.

Наименование продукции	Ед. изм.	Кол-во в месяц, тг	Себестоимость	Сумма, в мес., тенге	Сумма, 3 мес., тенге
Стол	шт.	80	2 256	180 480	541 440
Шкаф	шт.	50	4 449	222 450	667 350
<b>Итого</b>		<b>130</b>		<b>402 930</b>	<b>1 208 790</b>

*Аренда производственного помещения.* Для открытия цеха по изготовлению офисной мебели, потребуется торговая площадь размером не менее 200 кв. м. По Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения в среднем составляет 720 тенге в месяц по данным стат. агентства (200 м<sup>2</sup> \* 720 тенге/ м<sup>2</sup> в месяц \* 12 месяцев = 1 728 000 тенге).

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:*

Наименование статьи	Всего за год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>13 872 000</b>
Производственные затраты	4 835 160
<b>Валовая прибыль</b>	<b>9 036 840</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>5 745 024</b>
<i>Заработная плата</i>	3 120 000
<i>Аренда помещения</i>	1 728 000
<i>Коммунальные услуги</i>	623 280
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	273 744
<b>Операционный доход</b>	<b>3 291 816</b>
Корпоративный подоходный налог	416 160
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 875 656</b>

*Выручка от продажи:* Продажная цена офисной мебели составляет:

Наименование продукции	Ед. изм.	Кол-во в месяц	Цена, тенге	Сумма, в мес., тенге	Сумма, в год, тенге
Стол	шт.	80	8 200	656 000	7 872 000
Шкаф	шт.	50	10 000	500 000	6 000 000
<b>Итого</b>		<b>130</b>		<b>1 156 000</b>	<b>13 872 000</b>



*Затраты на сырье и материалы:*

Наименование продукции	Ед. изм.	Кол-во в месяц	Себестоимость	Сумма, в мес, тенге	Сумма, в год, тенге
Стол	шт	80	2 256	180 480	2 165 760
Шкаф	шт	50	4 449	222 450	2 669 400
<b>Итого</b>		<b>130</b>		<b>402 930</b>	<b>4 835 160</b>

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению офисной мебели - 4 человека.

*Характеристика производственного персонала:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Дизайнер-проектировщик	1	60 000	720 000
Специалисты цеха	2	80 000	1 920 000
Подсобные работники	1	40 000	480 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>		<b>3 120 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 4 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 133\,344 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $3\,120 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%)*5\% = 140\,400 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	140 400

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию (не для оборудования), канализацию, воду питьевую, отопление и т.д., в среднем составляет 52 тыс. тенге в месяц, 623 280 тенге в год соответственно.

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 200 квадратных метров по 720 тенге/м<sup>2</sup> в месяц, на один год составит – 1 728 000 тенге (200 кв.м \*720 тенге\*12 месяцев = 1 728 000 тенге).

Аренда	Ед. изм.	Общая площадь	Стоимость, тенге/ м <sup>2</sup>	В месяц, тенге	В год, тенге
Помещение	м <sup>2</sup>	200	720	144 000	1 728 000

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от операционного дохода - 416,1 тыс. тенге (13,8 млн. тенге \* 3%).

## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 7. ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПЛАСТИКОВЫХ ОКОН



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Изготовление окон из поливинилхлорида (ПВХ)

*Продукция:* пластиковые окна.

*Производительность:* 1 200 пластиковых окон в год.

*Стоимость проекта:* 13,5 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление пластиковых окон, покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по изготовлению пластиковых окон.

### Описание продукции

Оконные конструкции, состоящие из стеклопакета и оконной рамы, выполненной из металлического каркаса и поливинилхлорида, на сегодняшний день представляют собой самый прочный, надёжный и оптимальный вариант, какой только может сегодня предложить строительный рынок.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Состояние отечественного рынка пластиковых окон беспокоит не только производителей и продавцов, но и экспертов отрасли, и конечных потребителей.

Как отмечают специалисты, на рынке окон ПВХ сейчас ведется ценовая война, конца и краю которой пока не видно. Очень многие мелкие и средние фирмы вынуждены были прекратить свое существование либо сменить профиль деятельности - например, стать из производителей окон их продавцами, став дилерами более мощных игроков рынка. Однако общая ситуация на рынке постепенно становится более благоприятной. В основном, за счет того, что частные и корпоративные покупатели потихоньку приходят в себя после тотального финансового кризиса и начинают заказывать и покупать оконную продукцию. Предварительная статистика продаж за 2011 год по Казахстану демонстрирует как минимум 15%-ный прирост. Дно кризиса пройдено, и желающих приобрести пластиковые окна, цены на которые варьируют от объемов заказа, становится все больше.

### Технологический процесс и план

1. Резка профиля. На первом этапе осуществляют резку хлыстов ПВХ и армирующего профиля на заготовки. От качества выполнения этой операции во многом зависит качество выполнения оконной конструкции в целом, поэтому следует уделять внимание расположению хлыстов профиля на станине пилы и соблюдению четкой плоскости реза. Размеры заготовок должны соответствовать размерам, указанным в спецификации на производство, которые рассчитываются программой с учетом запаса под сварку (2,5-3 мм с каждой стороны).

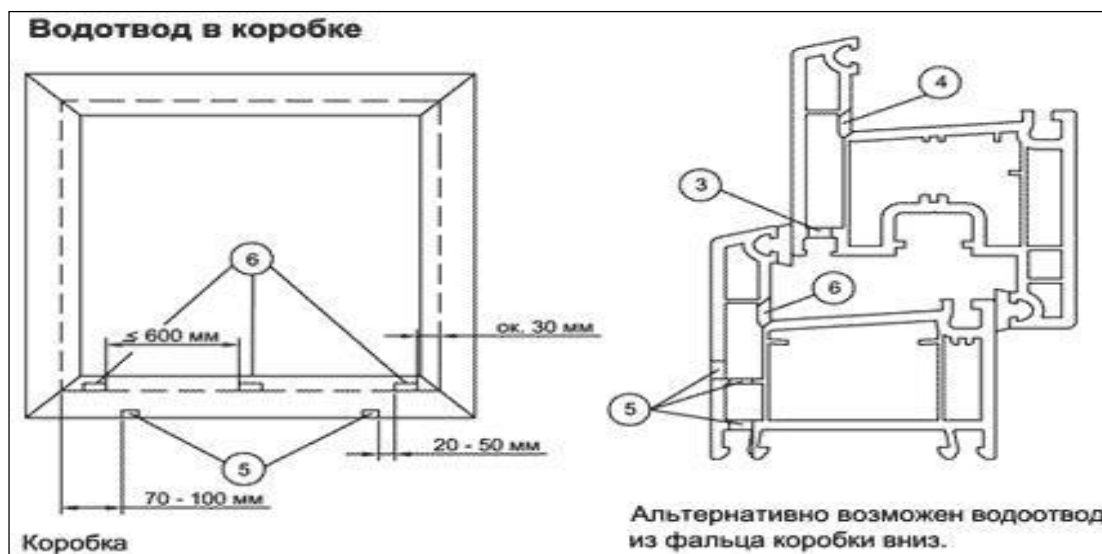


- резка пластикового профиля. На пиле для резки пластика режем рамный профиль и профиль створки, профиль под углом  $45^\circ$  с двух сторон. Импост, эркеры, подставочные профили и т.д., режем под углом  $90^\circ$ . Если производить более 30 окон в смену, то удобно иметь 2 пилы (на двухголовой пиле резать рамы и створки под углом  $45^\circ$ , а на одноголовой пиле резать профили под углом  $90^\circ$ ).

- резка металлического (армирующего) профиля выполняется на специальной пиле по металлу под углом  $90^\circ$ .

- заготовки ПВХ профиля и заготовки армирующего профиля укладываем с специальные тележки.

2. Фрезерование дренажных каналов. Для отвода излишней влаги, необходимо сделать дренажные отверстия в раме, створке и импосте. Расположение дренажных отверстий должно соответствовать рекомендациям поставщика профиля.



Дренажные отверстия делаются в трех направлениях:

1. Под углом со стороны стеклопакета (4, 6).
2. Снизу внешней камеры створки (3).
3. На лицевой поверхности рамы (5).

Отверстия имеют продолговатую форму, фрезеруются с помощью специального инструмента (на небольших производствах) или на дренажном станке.

3. Крепление металлического профиля в пластиковом. В центральную камеру заготовки пластикового профиля устанавливаем армирующий профиль и закрепляем с помощью саморезов  $3,9 \times 16$  ( $3,9 \times 19$ ) мм. Операцию выполняем с помощью ручного шуруверта (на небольших производствах), либо на специальном полуавтоматическом, либо автоматическом шуруповерте. Расстояние между саморезами указывается в технологической документации поставщика профиля.

4. Фрезерование отверстий под ручку и под замок основного запора.

5. Для установки основного запора (элемент фурнитуры) и ручки, нам необходимо в профиле створки сделать соответствующие отверстия. Операция выполняется с помощью копировально-фрезерного станка.

6. Три сверла делают тройные отверстия под ручку, а верхней фрезой мы по шаблону фрезеруем прямоугольное отверстие под замок основного запора.

7. Фрезерование торцов импоста.

8. Для того чтобы нам установить в раму либо створку импост, края заготовки





импоста необходимо соответствующим образом обработать. Операция выполняется на торцефрезерном станке. Станок имеет специальную фасонную фрезу, которая придает торцу импоста контур, необходимый для установки в раму либо створку. Импостовая фреза предоставляется изготовителем профиля. Импост крепится к раме либо створке с помощью механических соединителей. После фрезерования, мы устанавливаем на заготовку механические соединители.

9. Сварка рамного профиля и профиля створки.

10. На данном этапе заготовки сваривают в единую конструкцию. Операция выполняется с помощью сварочного станка. Говоря простым языком, станок нагревает поверхность профилей, после чего происходит смыкание профилей и остывание пластика. Это один из ответственных этапов сборки конструкции для того, чтобы сварка была качественной, необходимо обеспечить чистоту нагревательного элемента станка и поверхности свариваемых профилей, обеспечить равномерное прилегание заготовки к нагревательному элементу.

11. Сварочная машина настраивается по временным и температурным параметрам, давлению сжатия профилей. Настройку станка должен производить специалист. Рекомендации по режимам сварки, как правило, дается поставщиком профиля.

12. Зачистка рамного профиля и профиля створки.

13. В местах сварки профиля образовался наплав сварного шва, который необходимо удалить. Для выполнения операции применяем устройства либо станок для зачистки. Станок срезает наплав с лицевых поверхностей профиля специальными ножами, а зачистная фреза обрабатывает торцевую поверхность профиля. Таким образом, обработка осуществляется с трех сторон. Под каждый вид профиля необходима своя фреза.

14. Ручные операции по сборке оконной конструкции. После зачистки мы выполняем операции по сборке оконной конструкции. Нам необходимо установить импосты, в специальные пазы установить резиновый уплотнитель, установить фурнитуру. Обучение и инструкции по установке фурнитуры, необходимые шаблоны предоставляются поставщиком. После установки фурнитуры, мы устанавливаем створку на раму и устанавливаем фальцевые вкладыши и прокладки под стеклопакет.

15. После того, как поставили стеклопакет в раму либо створку, в специальные пазы мы забиваем штапик. Операцию удобно выполнять на специальном стенде остекления.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Направления инвестиционных вложений	Итого, тенге
Аренда производственного помещения, 150 кв.м. * 750 тенге * 12 месяцев	1 350 000
Приобретение основного оборудования	4 112 530
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов	4 268 599
Создание производственных запасов сырья фурнитуры для изготовления окон ПВХ	3 726 600
<b>Всего</b>	<b>13 457 729</b>





### Производственное помещение

Для открытия мини-цеха по производству пластиковых окон, потребуется производственная площадь размером не менее 150 кв. м., по Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «В» в среднем составляет 750 тенге в месяц по данным стат. агентства.

### Оборудование



Станки для производства ПВХ окон

Инвентарь для производства

### Затраты на приобретение оборудования для изготовления окон из ПВХ профилей:

Наименование	Ед. Изм.	Кол -во	Цена, ед/тенге	Всего, тенге
Пила для резки профиля	шт.	1	771 750	771 750
Пила для резки армирования	шт.	1	424 830	424 830
Импостовый (торцефрезерный) станок	шт.	1	106 575	106 575
Автоматический винтоверт	шт.	1	154 350	154 350
Станок для фрезерования дренажных каналов	шт.	1	438 060	438 060
Копировально-фрезерный станок	шт.	1	110 250	110 250
Станок для сварки пластикового профиля	шт.	1	110 250	110 250
Зачистной станок	шт.	4	36 750	147 000
Штапикорез	шт.	1	89 964	89 964
Стенд остекления	шт.	1	286 650	286 650
Пневматический инструмент (дрели, бормашина, вдувные пистолеты)	компл.	1	259 455	259 455
Вспомогательное оборудование (столы для сборки окон, тележки для хранения полуфабрикатов, тележки для хранения стеклопакетов, тележки для готовой продукции, стеллажи)	компл.	1	312 742	312 742
Специальный инструмент (молотки для штапиков, лопатки для остекления, присоски для стекла)	компл.	1	312 669	312 669
Средства по обеспечению техники безопасности и пожарной безопасности (наушники, аптечка, средства электрозащиты, огнетушитель и пр.)	компл.	1	242 550	242 550
<b>Всего</b>				<b>3 767 095</b>



Услуги шефмонтажа и пуско-наладочных работ, обучение персонала				345 435
<b>Итого</b>				<b>4 112 530</b>

*Сырье и материалы. Затраты на покупку комплектующих для изготовления окон ПВХ*

Наименование комплектующих	Ед. изм.	Кол-во	Цена, ед./тг	Затраты на 1 раму, тенге	Всего, тенге
Профиль рамы	м.	5,40	368,50	1 990	397 980
Импост (перемычка)	м.	1,25	453,00	566	113 250
Створка окна	м.	3,80	408,50	1 552	310 460
Штапик	м.	7,90	93,30	737	147 414
Армирование	м.	10,45	132,50	1 385	276 925
Рамка дистанционная	м.	10,45	28,00	293	58 520
Селикогель (адсорбент)	кг.	0,30	385,00	116	23 100
Уплотнитель на раму	м.	8,00	24,50	196	39 200
Уплотнитель на створку	м.	4,00	17,50	70	1 617 000
Герметик	баллон	0,50	350,00	175	35 000
Армирование импоста	м.	1,30	178,00	231	46 280
Бутиловая лента (скотч)	м.	20,90	7,50	157	31 350
Стекло	кв.м.	3,64	515,00	1 875	374 920
Фурнитура	компл.	1,00	2 650,00	2 650	530 000
Лапы крепления импоста	шт.	2,00	125,00	250	50 000
Соединитель импоста	шт.	2,00	45,00	90	18 000
Крепеж	шт.	30,00	1,50	45	9 000
Пена монтажная	баллон	1,00	575,00	575	115 000
Анкер	шт.	8,00	35,00	280	56 000
Подкладки под стеклопакет	шт.	24,00	4,00	96	19 200
<b>Итого</b>				<b>13 329</b>	<b>4 268 599</b>

*Затраты на покупку фурнитуры для изготовления окон ПВХ:*

Наименование	Толщина, мм.	Формула стеклопакета	Цена за ед., тг/м <sup>2</sup>	Затраты на 1 раму, тг	Общие затраты, тенге
Однокамерные стеклопакеты	18	4/10/4	3 980	1 194	238 800
Однокамерные стеклопакеты	20	4/12/4	3 980	1 194	238 800
Однокамерные стеклопакеты	24	4/16/4	3 980	1 194	238 800
Однокамерные стеклопакеты	26	4/18/4	4 060	1 218	243 600
Однокамерные стеклопакеты	28	4/20/4	4 135	1 241	248 100
Двухкамерные	28	4/8/4/8/4	6 035	1 811	362 100



стеклопакеты					
Двухкамерные стеклопакеты	30	4/9/4/9/4	6 035	1 811	362 100
Двухкамерные стеклопакеты	32	4/10/4/10/4	6 035	1 811	362 100
Двухкамерные стеклопакеты	36	4/12/4/12/4	6 190	1 857	371 400
Двухкамерные стеклопакеты	40	4/14/4/14/4	6 340	1 902	380 400
Стеклопакеты с низкоэмиссионным стеклом	24	4/16/4Top N	4 565	1 370	273 900
Стеклопакеты с низкоэмиссионным стеклом	32	4/10/4/10/4T op N	6 775	2 033	406 500
<b>Итого</b>					<b>3 726 600</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Итого за год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>30 000 000</b>
<b>Производственные затраты</b>	<b>10 831 988</b>
<i>ГСМ</i>	800 000
<i>Аренда автотранспорта</i>	1 920 000
<i>Комплекующие материалы для изготовления окон ПВХ</i>	4 268 599
<i>Фурнитурные материалы</i>	3 726 600
<i>Коммунальные услуги</i>	116 789
<b>Валовая прибыль</b>	<b>19 168 012</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>11 637 842</b>
<i>Заработная плата</i>	8 760 000
<i>Аренда помещения</i>	1 350 000
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	705 336
<i>Амортизация ОС</i>	822 506
<b>Операционный доход</b>	<b>7 530 170</b>
Корпоративный подоходный налог	900 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>6 630 170</b>

*Выручка от продажи:* Продажная цена с установкой окон ПВХ составляет 25 000 тенге (в зависимости от региона). В среднем, в месяц можно продавать, как минимум, до 100 окон ПВХ (в зависимости от региона), что составит 2 500 000 тенге в месяц.  $(25\ 000 * 100 * 12 * 0,98 = 30\ 000\ 000\ \text{тенге})$



Продукция	Производство в месяц, шт.	Цена, тенге	Сумма, тенге	Итого в год, тенге
Окно	100	25 000	2 500 000	30 000 000

*Сырье и материалы.* Затраты на приобретение первоначальных запасов сырья и материалов на один год, тенге:

- Затраты на покупку фурнитуры для изготовления окон ПВХ (разбивка, см. вверху) - 3 726 600 тенге;
- Затраты на покупку комплектующих для изготовления окон ПВХ (разбивка, см. вверху) - 4 268 599 тенге;
- Затраты на аренду двух автотранспортных средств –  $(80\,000 * 2 \text{ автотранс. средств} * 12 \text{ мес.}) = 1\,920\,000$  тенге;
- Затраты на ГСМ –  $(33\,333,33 * 2 \text{ автотранс. средств} * 12 \text{ мес.}) = 800\,000$  тенге.

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению пластиковых окон изделий - 12 человек.

Характеристика производственного персонала:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Директор	1	80 000	960 000
Бухгалтер	1	70 000	840 000
Сборщики	4	60 000	2 880 000
Установщики	4	60 000	2 880 000
Водитель	2	50 000	1 200 000
<b>Итого</b>	<b>12</b>	<b>320 000</b>	<b>8 760 000</b>

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д., и составляет 116 789 тенге в год:

Статья затрат	Объем расхода	Ед. изм.	Тенге/единица	Сумма, тенге
Электричество	8 607	кВт/час	11,58	99 672
Водоснабжение	45	м <sup>3</sup>	131,00	5 895
Отопление	664	м <sup>3</sup>	16,90	11 222
<b>Итого</b>				<b>116 789</b>

*Постоянные производственные расходы.* Постоянные производственные расходы включают в себя электроэнергию на технологические цели (233 281 тенге), промышленную воду (137 391 тенге).

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется 150 м<sup>2</sup> (150 кв.м. \* 750 тенге \* 12 месяцев = 1 350 000 тенге).

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 12 работника \* 12 мес. = 311 136 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы



заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (8 760 тыс. тенге  $*(1-10%)*5%=394\,200$  тенге).

Социальный налог, тенге	311 136
Социальные отчисления, тенге	394 200

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от операционного дохода - 900 тыс. тенге (30,0 млн. тенге \* 3%).

*Амортизация основных средств.* В ходе деятельности основные средства цеха по производству ПВХ изнашивается (20%) (4 112 530 \* 0,2 = 822 5 тыс. тенге).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 24 месяца, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 8. ПРОИЗВОДСТВО ПОРОЛОНА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству поролон на территории ЮКО

*Производительность:* 52 800 шт. в год.

*Продукция:* поролон.

*Стоимость проекта:* 7, 2 млн. тенге.

*Окупаемость проекта:* 2 года.

### Концепция проекта

Идея состоит в организации производства поролон для удовлетворения нужд мебельного рынка, производства игрушек, спортивных и других товаров, где требуется упругий и мягкий материал. Поролон используется для производства мягкой мебели, мягких игрушек, автокресел, хозяйственных товаров (губки, тряпки).

### Организация сбыта

Деятельность цеха по производству поролон напрямую связано с объемами продаж мягкой мебели. Пик выручки приходится на период с сентября по декабрь и февраль - апрель, так как в данный период наблюдаются максимальные продажи мягкой мебели. В период с мая по август наблюдается сезонное снижение выручки. В январе наиболее оптимально заниматься техническим обслуживанием оборудования, так как в данный месяц заказов мало.

Для успешного развития бизнеса всегда необходимо следить и за технологическими новинками в отрасли. Например, на Западе всё чаще переходят от использования обычного поролон к применению пожаробезопасных негорючих пенополиуретанов. Для их изготовления используются специальные добавки к исходному сырью.

### Технология производства поролон

Сырьём для производства поролон являются полиолы и полиизоцианаты, вырабатываемые нефтехимической промышленностью, содержащие изоцианатные группы, и полифункциональные гидроксилсодержащие производные.

Вспененный полиуретан, то есть поролон, получается благодаря попутному выделению, определённым образом рассчитанной, реакции синтеза полиуретана с углекислым газом, который и обеспечивает вспенивание массы полиуретана. При разном подборе исходных компонентов и условий реакции получают поролон различной плотности: низкой - от 5 до 40 кг/куб.м., используемый как мягкий наполнитель и более жёсткий – от 40 до 80 кг/куб.м, который более пригоден как теплозвукоизолирующий материал.

Для производства поролон в больших объёмах (более одной-двух тысяч тонн в год) применяют технологические линии по производству поролон непрерывным методом. Если же планируется выпускать не более 500 тонн в год, проще и целесообразнее применить периодический метод производства.



Вкратце он состоит в том, что в смеситель при помощи дозаторов подаются рассчитанные порции исходных компонентов, быстро смешиваются в определённом режиме, и полученная смесь выливается в разборную форму, где и происходит реакция получения полиуретана при одновременном его вспенивании с заполнением всего объёма формы.

Через 15-20 минут форма разбирается, и полученный блок сырого поролон отправляется для окончательного остывания и завершения в нём химических реакций в предназначенное для этого технологическое помещение. Обычно, требуется выдержка до трёх суток. Затем готовый блок режется на листы нужной толщины при помощи ленточных пил.

Следует учесть, что испарения компонентов для производства поролон являются токсичными, хотя при взаимодействии с воздухом и водой токсичные вещества быстро разлагаются на неопасные компоненты. Поэтому производственные помещения должны быть оборудованы водопроводом и вентиляцией, а работы должны проводиться в респираторах.

Наименование	Стоимость 1 кв.м, тенге
Сырье для производства поролон (Полиэфир, Изоцианат, ПАВ, Катализатор аминный, Оловоорганический катализатор, Вода)	550

*Итого себестоимость 1 кв.м – 550 тенге*

#### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование	Кол-во, шт	Цена, тенге
Линия по производству поролон	1	3 000 000
Тепловая камера	1	1 200 000
Станок для скручивания листов	1	1 500 000
Дробилка отходов	1	300 000
Транспортные издержки, монтаж	1	1 250 000
<b>Всего</b>		<b>7 250 000</b>



Линия по производству поролон листов



Станок для скручивания



## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Итого в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>42 240 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	29 040 000
<b>Валовой доход</b>	<b>13 200 000</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	5 580 000
<i>Социальный налог</i>	323 592
<b>Операционный доход</b>	<b>7 296 408</b>
Корпоративный подоходный налог	1 267 200
<b>Чистая прибыль</b>	<b>6 029 208</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* Среднемесячная выручка рассчитана исходя из загрузки оборудования на 50%. При условии производства поролона шириной 20 мм и плотностью 25 кг/м<sup>3</sup>, оптовая цена за 1 лист 800 тенге. Итого в год: 52 800 шт.\*800 тенге = 42 240 000 тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* При производстве 52 800 кв.м, себестоимость 1 кв.м – 550 тенге, итого 52 800 кв.м. \* 550 тенге = 29 040 000 тенге

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	270 000	3 240 000
Аренда помещения	150 000	1 800 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	15 000	180 000
Расходы на рекламу	10 000	120 000
Прочие непредвиденные расходы	20 000	240 000
<b>Итого</b>	<b>465 000</b>	<b>5 580 000</b>

*Расшифровка оплаты труда:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Рабочие	4	200 000	2 400 000
Старший смены	1	70 000	840 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>6</b>	<b>270 000</b>	<b>3 240 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 6 работника \* 12 мес. = 177 792 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 240 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 145 800 тенге).



Социальный налог, тенге	177 792
Социальные отчисления, тенге	145 800

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 1 267 тыс. тенге (42,2 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 24 месяца, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 9. ПРОИЗВОДСТВО ПЕНОБЕТОНА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* **Организация деятельности** предприятия по производству пеноблока.

*Продукция:* пеноблок.

*Производительность:* 2 800 куб. в год.

*Стоимость проекта:* 8 8 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,5 года.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление пеноблока, покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по изготовлению пеноблока.

*Пеноблок* — один из самых востребованных строительных материалов для постройки загородных домов, коттеджей, различных пристроек, а также — утепления и перепланировки уже существующих помещений. Пеноблок — это затвердевшая смесь цемента, воды и пеноконцентрата, легкий, достаточно прочный и экономически выгодный материал с отличными теплоизоляционными свойствами.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Как строительный материал, пеноблок получил большую популярность после вступления в действие СНиП 2-3-79. Поскольку по новым нормам строительство из кирпича стало экономически невыгодно, пеноблок стал идеальной заменой для кладки как внутренних, так и внешних стен. Спрос на данный стройматериал неуклонно растет.

На сегодня рынок пеноблока находится в стадии активного развития. Деловые отношения отличаются высоким уровнем лояльности:

- Около 60% потребителей готовы сменить поставщика, если им предложат материал более высокого качества в аналогичном ценовом диапазоне или такого же качества, но по более низкой цене;
- 30% — будут искать новых поставщиков при несоблюдении сроков, прописанных в договоре поставки (что неудивительно, ведь от этого зависят темпы строительства и срок сдачи объекта);
- 10% настроены на долгосрочное сотрудничество с одним производителем.





## Технологический процесс

### 1. Подготовка сырья.

Для производства пеноблока используется пенообразователь, цемент марки М500, немолотый мелкий песок, вода, температурой до +25°C. В зависимости от рецептуры и марки будущего пеноблока, применяют и специальные готовые добавки — ускоритель застывания (для производства пеноблока при температуре выше +30 или ниже +15), фибру, керамзит и т.д.

### 2. Приготовление пены

Предварительно разведенный водой, пеноконцентрат всасывается в блок пенообразователя. Здесь он вспенивается под воздействием сжатого воздуха, и с помощью давления компрессора, выводит через трубу генерирующую пену в смеситель. Фактуру пены можно регулировать специальными вентилями выхода из трубы от самых закрытых (меньше 0,1мм) до крупных пор.

### 3. Производство пеноблочной смеси.

В смеситель засыпается песок, затем цемент, смесь тщательно перемешивается (от равномерного распределение песка в цементе зависит качество будущего пеноблока). После смесь растворяется водой, вымешивается до получения пластичной однородной массы. По шлангу из пеногенератора в смеситель добавляется пена, 2-3 минуты активно перемешивается с цементно-песчаной субстанцией.

### 4. Формовка пеноблоков.



Формы для отливки пеноблоков смазывают непосредственно перед заливкой (специальным формовочным маслом или смазкой типа «Эмусол Био»). После чего заливаются пенобетонной смесью, и оставляется на 12 часов.

### 5. Сушка пеноблоков.

Форма разбирается, блоки вынимаются на поддоны и поступают на просушку до полного застывания в помещении с контролируемым уровнем влажности. Время застывания зависит от температурного режима в помещении. При температуре в +22 за 2 дня пеноблок

набирает 65-70% марочной прочности (допустимая отпускная прочность — 70-80%). При температуре +50 — в течение 8 часов.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Всего, тенге.
Приобретение основного оборудования	5 300 000
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов на 1 мес.	2 069 083
Аренда производственного помещения, 230м <sup>2</sup> помещение класса (С)	1 443 480
<b>Итого</b>	<b>8 812 563</b>

*Производственное помещение.* Для открытия мини-цеха по производству пеноблока, потребуется производственная площадь размером не менее 230 кв. м., по



Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «С» в среднем составляет 523 тенге в месяц по данным стат. агентства.

*Затраты на приобретение оборудования для изготовления пеноблока:*

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тг	Сумма, тенге
Опцией автоподачи воды (смеситель, соединительные шланги, встроенный пеногенератор, работающий на белковом пенообразователе, загрузочная горловина, установка дозированной подачи воды)	1	1 800 000	1 800 000
Компрессор (производительностью минимум 0,5 м <sup>3</sup> /мин. и давлением от 6 атм.)	1	300 000	300 000
Высокоточные формы для отливки пеноблоков 500*300*200	20	110 000	2 200 000
Погрузчик (на 2 тонны) б/у	1	1 000 000	1 000 000
<b>Итого, в тенге</b>			<b>5 300 000</b>

*Затраты на сырье для изготовления 1 м.куб.:*

Наименование	Расходные материалы, кг	Цена, тенге/кг	Сумма, тенге
Цемент м 500	310	20	6 200
Песок	210	5	1050
Белковый пенообразователь	2	200	400
Смазка для форм	1,2	220	264
Ускоритель твердения	1	400	400
<b>Итого</b>			<b>8 314</b>

*Себестоимость 1 м.куб – 8 314тенге.*

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>36 400 000</b>
Производственные затраты	24 121 100
<b>Валовая прибыль</b>	<b>12 278 900</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>7 615 512</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>5 280 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>437 616</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>264 000</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>1 443 480</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>190 416</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>4 663 388</b>
Корпоративный подоходный налог	1 092 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 571 388</b>



*Выручка от продажи:* Продажная цена пеноблока составляет 13 000 тенге за куб. В среднем, в год можно продавать 2 800 куб. пеноблока. Итого в год: 13 000 тенге\*2 800 куб. = 36 400 000 тенге.

*Прямые затраты в год на 2800 куб пенобетона:*

Наименование	Всего, тенге
Электроэнергия	841 900
Затраты на сырье и материалы (8 314тенге* 2 800 куб)	23 279 200
<b>Итого, тенге</b>	<b>24 121 100</b>

*Затраты на персонал:* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению пенобетона - 7 человек.

*Характеристика производственного персонала:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Специалисты цеха	2	70 000	1 680 000
Помощник	5	60 000	3 600 000
<b>Итого</b>	<b>7</b>		<b>5 280 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 7 работников \* 12 мес. = 200 016 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (5 280 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%= 237 600 тенге).

Социальный налог, тенге	200 016
Социальные отчисления, тенге	237 600

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 1 092 тыс. тенге (36,4 млн. тенге \* 3%).

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется 230 м2 (230 кв.м \*523 тенге\*12 месяцев = 1 443 480 тенге).

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию для административных зданий и прочих сооружений, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д. и составляют 130 037 тенге в год:

Статья затрат	Ед. изм.	Объем расхода в месяц	Тариф, тенге	Сумма, в тенге в год
Электроэнергия	кВт/час	400	16,97	6 788
Водоснабжение	м <sup>3</sup>	40	102	4 080
Отопление	м <sup>3</sup>	200	100	20 000
<b>Итого, тенге</b>				<b>190 416</b>



Расчеты на коммунальные расходы: 70 кВт/час объем расхода в мес.\*16,97 тенге тариф\*12 мес.=14 255 тенге, соответственно водоснабжение и отопление рассчитывается на 5 мес.

*Амортизация основных средств.* В ходе деятельности, основные средства цеха по производству пенобетона изнашиваются (10%), (5 300 \*0,1= 530 тыс. тенге).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 10. ПРОИЗВОДСТВО АРОМАТИЗИРОВАННЫХ МЫЛ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* предприятие по производству ароматизированных мыл.

*Продукция:* ароматизированное мыло.

*Производительность:* 24 000 шт. мыла по 100 г. в год.

*Стоимость проекта:* 2,1 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1,7 года.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление ароматизированных мыл, покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретенными затратами по изготовлению ароматизированных мыл.

### Описание продукции

Изготовление мыла в домашних условиях в последнее время стало очень популярно. Процесс создания мыла своими руками настолько интересный, увлекательный и веселый, что быстро затягивает и превращается в хобби.

Полчаса времени и виден результат труда, причем цвет, форма и запах мыла зависят, только от вашей фантазии и желания. А потом им можно пользоваться самому или использовать как подарок.

### Технологический процесс и план

Поводов сварить мыло в домашних условиях предостаточно. Ведь мыло ручной работы – это экологически чистый и натуральный продукт, уникальный и по форме, и по содержанию. В отличие от напичканного химией покупного мыла, домашнее не сушит кожу, а ухаживает за ней.

Вы сами можете добавить в него натуральные добавки, подходящие вашему типу кожи. Это могут быть разнообразные растительные и эфирные масла, мед, отвары трав, цедра citrusовых, натуральный кофе, овсяные хлопья, водоросли, цветы, кусочки шоколада, люфа и т.д. При этом вы и ваши близкие всегда будут уверены в эффективности и натуральности домашнего мыла, ведь оно, как и домашняя пища, сделано с душой и только из качественных продуктов.

Кроме того, приготовление мыла – это настоящий творческий процесс. Форма и содержание домашнего мыла зависит лишь от вашей фантазии. Это могут быть просто симпатичные разноцветные кусочки ароматного мыла или целое произведение искусства.



*Подробный процесс приготовления мыла в домашних условиях.*

Мыло ручной работы производится литьевым способом, при котором в кастрюлю заливается мыльная основа, затем в определенной пропорции добавляются различные ингредиенты. После кипения мыло либо разливается в формы, либо наливается большим куском, который после остывания разрезается вручную на мелкие куски.

Рецептуре приготовления мыла можно обучиться у зарубежных производителей, имеющих многолетний опыт варки мыла, но это потребует определенных затрат.

Рецептуры можно разработать самому, но для этого потребуется не менее полугода подготовительных работ и основные затраты будут связаны с экспериментами с сырьем.

На первом этапе при запуске производства мыла ручной работы мощностью 600 кг. в месяц рекомендуется разработать порядка 20 различных видов мыла.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Итого, тенге
Приобретение основного оборудования	590 000
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов за 6 мес.	1 807 500
Аренда производственного помещения, 70м <sup>2</sup> помещение класса (B)	604 800
<b>Всего, тенге</b>	<b>3 002 300</b>

*Производственное помещение.* Для открытия мини-цеха по производству ароматизированных мыл потребуется производственная площадь размером не менее 70 кв. м., по Южно-Казахстанской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «B» в среднем составляет 720 тенге в месяц, по данным стат. агентства.

*Оборудование.* Затраты на приобретение оборудования для изготовления ароматизированных мыл:

Наименование оборудования	Кол-во, шт.	Цена, тенге	Сумма, тенге
Газовая-электрическая плита	1	60 000	60 000
Посуда для приготовления	2	40 000	80 000
Кондиционер	2	50 000	100 000
Формы для отливки мыла	500	700	350 000
<b>Итого, в тенге</b>			<b>590 000</b>

*Запасы, сырье и материалы.* Затраты на покупку комплектующих для изготовления ароматизированных мыл на 24 000 шт. мыла по 100г.:

Наименование расход на материалы	Ед. изм.	Сырье в год	Цена, тенге/кг	Сумма на 1 год, тенге
Базовое масло будущего мыла	л	1 000	1 200	1 200 000
Эфирные масла (10 мл)	мл	500	650	325 000



Красители (10 мл)	мл	500	300	150 000
Сахар	г	500	130	65 000
Теплая молоко для разбавления мыльной массы	л	500	100	50 000
Водка, спирт или другой крепкий алкоголь	л	50	350	17 500
<b>Итого</b>		<b>3 050</b>	<b>2 730</b>	<b>1 807 500</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Выручка</b>	<b>7 200 000</b>
Производственные затраты	1 927 500
<b>Валовая прибыль</b>	<b>5 272 500</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>3 906 781</b>
Заработная плата	2 880 000
Отчисления от фонда оплаты труда	262 944
Аренда помещения	604 800
Коммунальные услуги	100 037
Амортизация ОС	59 000
<b>Операционный доход</b>	<b>1 365 719</b>
Корпоративный подоходный налог	216 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 149 719</b>

*Выручка от продажи:* Продажная цена ароматизированных мыл составляет 3 000 тенге/кг. В среднем, в месяц, можно продавать 200 кг (2 000 шт. по 100 г.) в зависимости от региона, 600 000 тенге в месяц ( $3\,000 \cdot 200 \cdot 12 = 7\,200\,000$  тенге). В год 200 кг \* 12 мес. = 2 400 кг (24 000 шт. мыла по 100г.)

*Прямые затраты.* Затраты на приобретение первоначальных запасов сырья и материалов, электроэнергия:

Наименование затрат	Всего, тенге
Газ (м <sup>3</sup> /ч)	120 000
Сырье и материалы для изготовления ароматизированных мыл, тенге	1 807 500
<b>Итого</b>	<b>1 927 500</b>

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению ароматизированных мыл - 4 человека.

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Специалисты	2	70 000	1 680 000
Торговый агент	2	50 000	1 200 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>		<b>2 880 000</b>



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ тенге МРП} * 4 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 133\ 344 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2\ 880 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%)*5\% = 129\ 600 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	129 600

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 216 тыс. тенге ( $7,2 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется  $70 \text{ м}^2$  ( $70 \text{ кв.м.} * 720 \text{ тенге} * 12 \text{ месяцев} = 604\ 800 \text{ тенге}$ ).

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д., и составляет 100 037 тенге в год:

Статья затрат	Ед. изм.	Объем расхода	Тариф, тенге	Сумма, тенге
Электроснабжение	кВт/час	70	16,97	14 255
Водоснабжение	м <sup>3</sup>	10	131,52	15 782
Отопление	м <sup>3</sup>	70	200	70 000
<b>Итого</b>				<b>100 037</b>

*Амортизация основных средств.* В ходе деятельности, основные средства цеха по производству ароматизированных мыл изнашиваются (10%), ( $590\ 000 * 0,1 = 59 \text{ тыс. тенге}$ )

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 24 месяца, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 11. ПРОИЗВОДСТВО Х/Б ПЕРЧАТОК С ПВХ ПОКРЫТИЕМ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Производство х/б перчаток с ПВХ покрытием.

*Продукция:* перчатки с ПВХ покрытием.

*Производительность:* 20 000 пар перчаток месяц.

*Стоимость проекта:* 12,4 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,6 года.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление х/б перчаток с ПВХ покрытием, покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по изготовлению перчаток.

### Описание продукции

Перчатки хозяйственные вязаные пятипалые изготавливаются из тройной или четверной нити в фабричных условиях на трикотажном оборудовании. Благодаря применению новейшего оборудования, вязка перчаток производится с семью или десятью иглами на 1 дюйм. Это позволяет добиться максимальной плотности материала, используя сравнительно тонкую нить.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Главным преимуществом реализации перчаток является его низкая себестоимость и доступность составляющих компонентов. Поэтому и цены на этот материал будут ниже. Конечно, в первое время придется завоевывать рынок, для узнаваемости продукции.

Спрос на перчатки стабилен и постоянен, и имеет тенденции к росту. Потребность в них испытывают как физические лица (для работ по саду, строительных работ, прочие), так и предприятия (для экипировки рабочих).

Реализацию перчаток можно осуществлять в следующих направлениях:

- Реализация через строительные магазины/садовые магазины;
- Реализация через оптовые фирмы занимающиеся поставками на предприятия;
- Реализация на прямую на промышленные предприятия;
- Реализация муниципальным образованием (ЖКХ, коммунальным службам).

## Технологический процесс и план

1. *Вязка ХБ перчатки.* Процесс изготовления заготовки осуществляется на специальных вязальных перчаточных автоматах. Существенным критерием разделения вязального оборудования является уровень класса вязки (от 7 до 15).

Чем выше уровень, тем плотнее перчатка и тем дольше она прослужит. Перчатки с классом вязки 7 - это «одноразовые» перчатки, т.к. они, несмотря на наличие ПВХ покрытия быстро растягиваются и рвутся, чем выше класс вязки, тем ниже производительность автомата.

2. *Обметывание.* Обметывание краев с прокладыванием резинки под швом осуществляется в полуавтоматическом режиме. Оператор заводит край манжеты под иглу и осуществляет обметывание. Затем производится обрезание ниток.

Для управления обметывательным станком достаточно одного оператора. В среднем за сутки один человек может обметать до 4 500 пар.

3. *Нанесение ПВХ покрытия на трикотажную перчатку.* Существуют механические станки (около 4800 пар в сутки) и полуавтоматические станки (около 19200 пар в сутки). Процесс нанесения покрытия состоит из следующих этапов:

- Натягивание перчаток на перчатницы (металлические трафареты рук);
- Перемещение перчаток под трафаретную матрицу;
- Опускание трафарета на перчатки;
- Нанесение покрытия (пластизоль) на трафарет;
- Перемещение в сушилку (сушка осуществляется в течение 7-12 секунд);
- Стягивание готовых перчаток с перчатницы;
- Поставщик оборудования – Россия.

Ссылка на сайт: <http://moneymakerfactory.ru/biznes-plan/Biznes-plan-proizvodstva-perchatok/>

Если для производства используется механический станок, то оператор сам натягивает перчатки, перемещает под матрицу, управляет нанесением пластизоли (покрытия), отправляет в сушилку и снимает готовую продукцию.

Если используется полуавтоматический станок, то один рабочий (оптимально для этой процедуры два человека) одевает перчатки на перчатницы, которые идут по конвейеру, а другой работник снимает готовые перчатки с покрытием. Нанесение покрытия, сушка и перемещение осуществляется в автоматическом режиме.

*Себестоимость материала для изготовления 1 пары перчатки:*

Наименование	Расход в граммах	Стоимость сырья, тенге
Пряжа х/б, смесовая, п/шерсть, шерсть	30	5,87
Нить латексная, оплетенная	0,7	0,44
Нить для обметывания манжеты	0,3	0,15
Пластизоль	10	0,93
Резинка латексная	0,4	0,24
<b>Итого, тенге</b>		<b>7,63</b>





## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге*

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Итого, тенге
Приобретение основного оборудования	8 460 230
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов	3 020 400
Аренда производственного помещения, 150м <sup>2</sup> помещение класса (С)	941 400
<b>Всего</b>	<b>12 422 030</b>

*Производственное помещение.* Для открытия мини-цеха по производству х/б перчаток с ПВХ покрытием, потребуется производственная площадь размером не менее 150 кв. м., по Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «С» в среднем составляет 523 тенге в месяц, по данным стат. агентства.

*Оборудование.* Для организации бизнеса предполагается покупка российского оборудования:



AURORA-7C-12-1



SALUT-02



ППМ-1-М2



GPM-09

*Затраты на приобретение оборудования для изготовления х/б перчаток с ПВХ покрытием:*

Наименование	Процесс	Цена, за шт., тенге	Кол-во, шт.	Сумма, тенге
Перчаточный вязальный автомат AURORA-7C-12-1 класс вязкости 7	Вязка заготовки перчатки	512 600	14	7 176 400
Перчаточный оверлок SALUT-02	Обметывание края манжеты перчатки	149 120	1	149 120
Станок для нанесения ПВХ покрытий перчатки ППМ-1-М2	Нанесения ПВХ покрытий перчатки	1 048 500	1	1 048 500
Станок упаковки х/б перчаток GPM-09	Автоматическая упаковка готовой продукции	86 210	1	86 210
<b>Итого</b>			<b>17</b>	<b>8 460 230</b>

Затраты на покупку комплектующих для изготовления х/б перчаток с ПВХ покрытием (20 000 шт. перчаток в месяц и 240 000 шт. в год по себестоимости 7,63 тенге – 240,000 шт.\* 7,63 тенге).

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего за год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>12 000 000</b>
Производственные затраты	1 831 200
<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 168 800</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>5 289 611</b>
Заработная плата	2 520 000
Отчисления от фонда оплаты труда	246 744
Аренда помещения	941 400
Коммунальные услуги	735 444
Амортизация ОС	846 023
<b>Операционный доход</b>	<b>4 879 189</b>
Корпоративный подоходный налог	360 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>4 519 189</b>

*Выручка от продажи:* Продажная цена х/б перчаток с ПВХ покрытием составляет 50 тенге. В среднем, в месяц можно продавать, как минимум, до 20 000 перчаток с ПВХ покрытием (в зависимости от региона), что составит 12 000 000 тенге в месяц ( $50 \cdot 20\,000 \cdot 12 = 12\,000\,000$  тенге).

Производственная мощность в месяц, пар	20 000
Производственная мощность в год, пар	240 000
Цена за единицу, тенге/пара	50
<b>Годовая выручка, тенге</b>	<b>12 000 000</b>

*Прямые затраты - Сырье и материалы:*

Стоимость 1 пары, тенге/пара	7,63
Производство в год, пар	240 000
<b>Всего затрат на сырье и материалы, тенге</b>	<b>1 831 200</b>

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению х/б перчаток с ПВХ покрытием - 4 человека. Характеристика производственного персонала:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Специалисты цеха	3	150 000	1 800 000
Электрик (мастер)	1	60 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>		<b>2 520 000</b>



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 4 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 133\,344 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2\,520 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%)*5\% = 113\,400 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	113 400

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется 150 м<sup>2</sup> ( $150 \text{ кв.м.} * 523 \text{ тенге} * 12 \text{ месяцев} = 941\,400 \text{ тенге}$ ).

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д., и составляют 735 444 тенге в год.

Статья затрат	Ед. изм.	Объем расхода	Тенге / единица	Всего в месяц, тенге	Всего в год, тенге
Электроснабжение	кВт/час	70	16,97	14 255	171 060
Водоснабжение	м <sup>3</sup>	10	131,52	15 782	189 384
Отопление	м <sup>3</sup>	150	100	75 000	375 000
<b>Итого</b>				<b>105 037</b>	<b>735 444</b>

*\*Расходы за отопление рассчитаны на 5 месяцев*

*Амортизация основных средств.* В ходе деятельности, основные средства цеха по производству х/б перчаток с ПВХ покрытием изнашиваются (10%), ( $8\,460\,230 * 0,1 = 846 \text{ тыс. тенге}$ ).

Основные средства	Балансовая стоимость, тенге	% амортизации	Сумма, тенге
Оборудование	8 460 230	10%	846 023
<b>Итого</b>	<b>8 460 230</b>		<b>846 023</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 360 тыс. тенге ( $12 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 12. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЕТКИ-РАБИЦЫ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству сетки-рабицы на территории ЮКО.

*Производительность:* 30 000 м<sup>2</sup> в год.

*Продукция:* Сетка-рабица.

*Стоимость проекта:* 6 850 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 2,5 года.

### Концепция проекта

Применяется сетка-рабица для ограждения и просеивания материалов. Сетка сварная, образованная из проволок, расположенных в двух взаимно перпендикулярных направлениях и сваренных в местах их пересечения. Такая сетка применяется для дорожных работ, армирования стекла, изготовления армоцементных и железобетонных конструкций, клеток в сельском хозяйстве.

### Организация сбыта сетки-рабицы

Потребность в сетке-рабице испытывают как физические лица, так и юридические лица (предприятия всех форм собственности).

Реализацию продукции можно осуществлять по следующим каналам:

- розничные магазины (строительные, хозяйственные), дачники, владельцы загородных домов, частное строительство, конечный потребитель – физические лица;
- через оптовые фирмы, торгующие различным металлопрокатом (конечный покупатель сетевые строительные магазины и промышленные предприятия);
- реализация на промышленные предприятия, через участия в тендерах.

### Описание технологического процесса

Станок выполняет всю работу по изготовлению продукции в автоматическом режиме. От оператора требуется: загрузить катушку с проволокой, запрограммировать микропроцессор по определенным параметрам (толщина проволоки, диаметр ячеек, размеры рулона) и нажать на пуск.

Проволока из катушки с помощью разматывающего устройства и направляющих втулок подтягивается к области образования спирали, где навивается на шнек (рабочий механизм, скручивающий проволоку в спираль для последующего переплетения).

Навитые спирали передвигаются к гильотинирующему механизму, где происходит обрезка проволоки. Один из концов проволоки сгибается в виде крючка (на половину





длины предполагаемой ячейки), заготовка протягивается через паз непрерывно вращающегося вала и крепится к гильотинирующему устройству.

Отрезанная спираль удерживается захватами, растягиваясь под воздействием подвешенного груза.

Затем, станок производит навивку следующей спирали с вплетением той, что удерживается захватами, формируя ячейки сетки-рабицы. После отрезки вновь сформированной спирали, захваты освобождают удерживаемую проволоку, и сетка сматывается в рулон запрограммированной длины.

Сетка обрабатывается машинным маслом, края упаковываются в плотную бумагу и готовые рулоны компактно складываются в предназначенное для хранения место.

*Прямые затраты:*

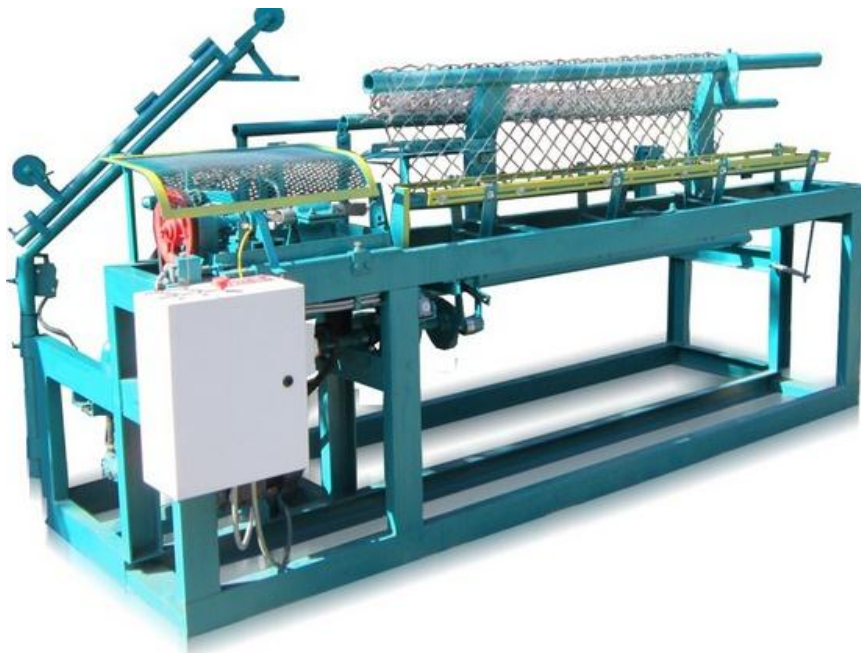
Наименование затрат	Норма расхода	Цена за единицу	Сумма
Проволока стальная, кг	1,2	150	180
Электроэнергия, кВт/час	2,277	17	38,72
<b>Итого себестоимость</b>			<b>218,72</b>

*Итого себестоимость 1 кв.м 218,72 тенге.*

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

*Для этого бизнеса требуется всего одно оборудование:*

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге
Станок для производства сетки-рабицы	1	6 250 000
Расходы по доставке оборудования		600 000
<b>Всего</b>		<b>6 850 000</b>



Станок для производства сетки-рабицы



Однако, на рынке существует масса другого оборудования для плетения сетки-рабицы, с более лояльным ценовым диапазоном (например, станок АСУ-174). Также следует учесть, что оборудование для ручного плетения рабицы обойдется дешевле, чем автоматическое.

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>15 000 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	6 561 600
<b>Валовой доход</b>	<b>8 438 400</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	4 800 000
<i>Социальный налог</i>	268 344
<b>Операционный доход</b>	<b>3 370 056</b>
Корпоративный подоходный налог	450 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 920 056</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* Цена зависит от размера ячейки сетки и материала из которого она изготовлена, оптовые цены на сетку из оцинкованной проволоки размером ячейки 35x35x2 начинаются от 500 тенге за 1 квадратный метр. Итого в год: 30 000 кв.м\*500 тенге = 15 000 000 тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* При себестоимости 1 кв. метр 218,72 тенге, себестоимость 30 000 кв.м будет (218,72 тенге\*30 000кв.м = 6 561 600 тенге)

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в год, тенге
Оплата труда	3 000 000
Аренда помещения	1 440 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	180 000
Расходы на рекламу	60 000
Прочие непредвиденные расходы	120 000
<b>Итого</b>	<b>4 800 000</b>

*Расшифровка оплаты труда:*

Должность	Количество, чел.	Оклад в месяц, тенге	Оклад в год, тенге
Рабочие	2	160 000	1 920 000
Старший смены	1	90 000	1 080 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>4</b>	<b>250 000</b>	<b>3 000 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 4





работника \* 12 мес. = 133 344 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 000 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=135 000 тенге).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	135 000

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 450,0 тыс. тенге (15,0 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

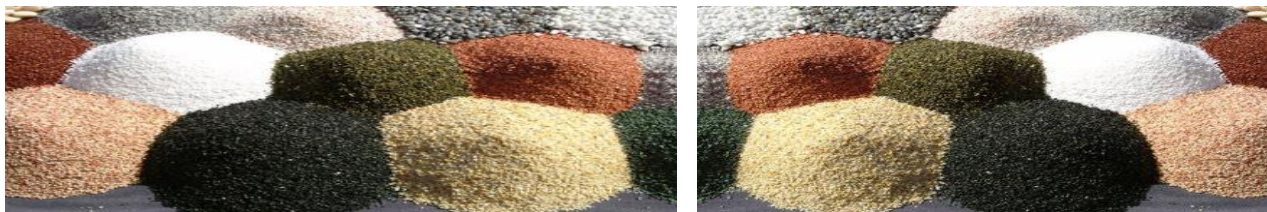
В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса- 2020» субсидируется 7% вознаграждения процентной ставки для МСБ, по приоритетным секторам экономики.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



### 13. ДЕКОРАТИВНЫЕ КРОШКИ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* запуск цеха по производству цветного щебня и декоративной крошки.

*Производительность:* 72 тонны в год.

*Продукция:* декоративная крошка.

*Стоимость проекта:* 3,5 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,5 года.

#### Концепция проекта

Цветной щебень и крошка декоративная используются в ландшафтном дизайне, в создании благоприятного микроклимата в террариумах и аквариумах. Производство цветного щебня и крошки является довольно выгодным делом, так как неокрашенный вариант — исходное сырье — стоит намного дешевле, чем конечный вариант.

В качестве сырья используется мраморный щебень, гранитная или мраморная крошка, либо же гравий или песок.

Основные потребители:

- частные лица, использующие строительный камень для обустройства придомовых территорий;
- коммунальные организации и службы озеленения города для оформления газонов и клумб;
- компании, выполняющие специфические работы по созданию ландшафта;
- организации ритуальных услуг, выполняющие обустройство кладбищенских участков;
- владельцы домашних животных, приобретающие цветной щебень и крошку для обеспечения натурального микроклимата аквариумов и террариумов;
- владельцы зоомагазинов для обустройства эффектной обстановки.

#### Технология изготовления цветного щебня, декоративной крошки

В качестве сырья подойдет щебень фракции от 10 до 30 мм, а для придания цвета может быть использована различная краска, а также различные связующие. Принцип изготовления продукции не предполагает каких-либо сложных операций, в результате которых получаем достаточно востребованный в современном строительстве материал для создания ландшафтного дизайна — разноцветный камень.

1) Предполагается приобретение специально отобранного сырья, камней средней фракции, в диапазоне от 10 до 30 мм. При покупке щебня конкретной фракции нет необходимости в дополнительной его сортировке. Материал хранится в бункере, откуда



по мере надобности он отгружается с целью покраски. Для порционной отгрузки используют лопаты. Хранение щебня без прикрытия не рекомендуется, так как поры камня засоряются, и от этого страдает качество покраски. Для нанесения краски необходимо обеспечить сухую и чистую поверхность материала. Если исходить из объемов транспортировки, которая чаще всего осуществляется КАМАЗом, то одноразовая поставка груза приравнивается к объему около 14 т (10 м<sup>3</sup>).

2) Доставленный щебень или крошку помещают в бункер для покраски, функцию которого может выполнить бетономешалка. Если стандартный объем бетономешалки равен 0,7 куба и она заполнена не до краев, а немного выше половины, то щебень приблизительно занимает 0,5 куба. В одну емкость к материалу добавляется краска. Для того чтобы получить 2 тонны готового материала в течении смены, бетономешалка должна отработать три цикла. Уменьшение объема загружаемого в бетономешалку сырья нецелесообразно: рентабельность производства при этом снизится, так как для получения того же объема готовой продукции потребуется большее количество циклов работы бетономешалки. На практике это выглядит следующим образом: 0,2 куба нужно запустить 6 раз, чтобы получить результат 2 тонны.

3) Далее начинается этап окраски щебня или крошки. Время запуска бетономешалки составляет не больше 15 минут. По завершению окраски материал должен высохнуть за счет использования, к примеру, газовой пушки.

4) Далее, если используется, к примеру, гранитная крошка, то её просеивают через вибросито. Идеально применять сито с поддоном.

5) Готовый цветной щебень или декоративную крошку складировать, используя с данной целью такой же бункер, как для хранения сырья. О хранении дорогостоящей продукции без упаковки и защитного покрытия не может быть речи. Его пакуют в сухом и чистом виде.

6) Тара. Традиционная упаковка — мешки, предназначенные для груза от 5 до 20 кг. Процесс упаковки производится ручным способом и с привлечением вспомогательного инструмента (лопаты). Наполненные мешки зарубцовываются при помощи мешкозашивочного механизма.

### Инвестиционных вложений в проект

Направления и объемы	Всего, тенге
Приобретение основного оборудования	2 900 000
Оборотный капитал на месяц	639 600
<b>Итого</b>	<b>3 539 600</b>

### Прямые затраты на производство 1 тонны декоративной крошки

Наименование затрат	Кол-во, ед. изм.	Цена, тенге	Общая стоимость, тенге
Мраморная крошка	1,1 тонны	16 000	17 600
Красители	20 кг	1 000	20 000
Мешки	50шт	20	1 000
Электроэнергия		5 000	5 000
Транспортные расходы		5 000	5 000
<b>Всего затрат</b>			<b>48 600</b>



Примерная стоимость оборудование для запуска мини цеха:

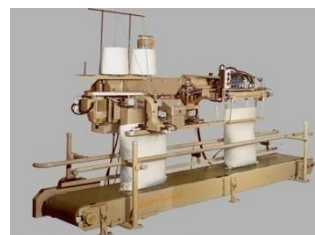
Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге	Общая стоимость, тенге
Бункер для сыпучих стройматериалов емкостью 10 м <sup>3</sup>	2	700 000	1 400 000
Бетономешалка (для покраски)	1	800 000	800 000
Вибросито (для просеивания)	1	300 000	300 000
Устройство для зашивания мешков.	1	400 000	400 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>		<b>2 900 000</b>



Бункер



Бетономешалка



Устройство для зашивания

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего за год, тенге
<b>Доход от реализации продукции</b>	<b>9 720 000</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	3 499 200
<b>Валовой доход</b>	<b>6 220 800</b>
Общие и административные расходы	4 176 000
Социальный налог	224 520
<b>Операционный доход</b>	<b>1 820 280</b>
Корпоративный подоходный налог	291 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 528 680</b>

*Доход от реализации продукции:* В месяц планируется реализовать 6 тонн декоративной крошки по цене 135 000 тенге за тонну. Итого в год: 135 000 тенге\* 6 тонны\*12 месяцев = 9 720 000 тенге.

*Прямые затраты в год:* 48 600 тенге (затраты на одну тонну) \* 6 тонн (в месяц) \* 12 месяцев = 3 499 200 тенге.

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	210 000	2 520 000
Аренда помещения	120 000	1 440 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	10 000	120 000
Расходы на рекламу	5 000	60 000
Прочие непредвиденные расходы	3 000	36 000
<b>Итого</b>	<b>348 000</b>	<b>4 176 000</b>



Расшифровка оплаты труда:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Менеджер по сбыту	1	70 000	840 000
Рабочие	2	140 000	1 680 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>3</b>	<b>210 000</b>	<b>2 520 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 3 работника \* 12 мес. = 111 120 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (2 520 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=113 400 тенге).

Социальный налог, тенге	111 120
Социальные отчисления, тенге	113 400

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 291,6 тыс. тенге (9,7 млн. тенге \* 3%).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса- 2020» субсидируется 7% вознаграждения процентной ставки для МСБ, по приоритетным секторам экономики.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 14. ПРОИЗВОДСТВО ШЛАКОБЛОКОВ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Производство шлакоблоков.

*Продукция:* шлакоблок.

*Производительность:* 180 000 шлакоблоков в год.

*Стоимость проекта:* 5 555 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,8 года.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление шлакоблоков. Покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по изготовлению шлакоблоков.

### Описание продукции

Шлакоблочные конструкции, состоят из отсева, цемента и воды, на сегодняшний день все строения с его использованием звуко и теплонепроницаемы, это надёжный и оптимальный вариант. Главным преимуществом реализации шлакоблока является его низкая себестоимость и доступность составляющих компонентов. Поэтому и цены на этот строительный материал будут ниже, чем на кирпич, пенобетон и т.д.

### Анализ рынка и сбыт продукции

В последнее время на рынке появляются новые строительные материалы и технологии возведения домов. Потребитель в основном делает выбор в пользу ценовой доступности и простоты технологии в процессе строительных работ. Шлакоблок как раз является одним из подобных материалов. Таким образом, бизнес по производству шлакоблоков является экономически выгодным, так как спрос на готовую продукцию будет всегда. Немаловажным является тот факт, что изготавливаемые шлакоблоки (равно как и виброформовочное оборудование) не подлежат обязательной сертификации.

Главным преимуществом реализации шлакоблока является его низкая себестоимость и доступность составляющих компонентов. Конечно, в первое время придется завоевывать рынок, узнаваемость продукции также является немаловажным фактором. К примеру, можно придать блокам фирменный цвет. Но в этом случае немного увеличится себестоимость шлакоблока.



## Технологический процесс и план

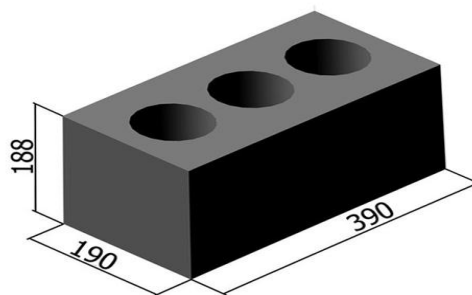
*Этап первый.* На первом следует приготовить полусухую бетонную смесь, которая будет состоять из цемента, воды и отсева. Данная технология позволяет существенно сэкономить цемент, так как не потребуется добавлять большое количество воды. Возможно (но совсем не обязательно) добавление пластифицирующей добавки (в среднем 5 грамм на один блок), которая будет обеспечивать:

- быстрое набирание прочности блоков (особенно актуально при ограниченной производственной площадке);
- улучшение качества готового изделия (уменьшается количество трещин);
- повышение водонепроницаемости и морозостойкости шлакоблока;
- существенное увеличение производительности.

Приготовить жесткую смесь желательно с помощью бетономешалки, иначе потребуется затратить большие физические усилия для этого. Зачастую ручной труд используется в случае небольшой производительности и малых вибростанках.

*Этап второй.* На втором этапе свежеприготовленный раствор выгружают в формы вибропресса (обычно с размером 390x190x188).

Эти формы могут быть как цельными, так и с пустыми образованиями. Жесткая смесь подвергается уплотнению за счет действия вибрации и силового прижима пуансоном. После этого матрица поднимается, а на поддоне получается готовый стеновой блок. Процесс вибропрессования длится от 10 и до 90 секунд – в зависимости от прижима станка (усиленного или обычного). Получившийся блок должен держать форму и не рассыпаться во время высыхания. Это происходит благодаря технологии замеса жесткого раствора, поэтому крайне важно строго соблюдать пропорции компонентов. Смесь не должна быть чрезмерно жидкой или сухой.



*Этап третий.* На последнем этапе происходит процесс затвердевания готовых изделий, который продолжается 36-96 часов при естественной температуре. Все шлакоблоки набирают прочность для складирования. Этот период можно значительно сократить, если добавить в замес специальные добавки (фулерон, релаксол и др.). С помощью грузоподъемных механизмов, для складирования и последующей пропарки можно использовать многоярусные стеллажи. Благодаря этому увеличится прочность изделий и сократится время для их затвердевания. И что немаловажно – производственная площадь будет использоваться с максимальной эффективностью. Окончательное затвердевание шлакоблоков будет длиться 20-27 дней в помещении с температурой не ниже 18 градусов. Повышенная влажность будет препятствовать пересыханию готового изделия.

### Себестоимость одного шлакоблока

Приблизительный вес одного шлакоблока – 20 кг. Самым распространенным методом его изготовления является использование 5 частей отсева и по одной части цемента и воды. Следовательно,  $5+1+1=7$ ,  $20 \text{ кг} / 7 = 2,85$  – вес одной части.

1 кг отсева будет стоить 1,2 тенге.

1 кг цемента – 18 тенге;



Цена 1 кубического метра воды – 95 тенге и соответственно 1 литра – 0,95тенге.

Расход материала на 1 единицу изготовленного изделия:

Расход материала	Норма расхода, ед. изм.	Цена за единицу	Сумма, тенге
Отсев	2,85 кг	1,2	17,1
Цемент	2,85кг	18	51,3
Вода	2л	0,95	1,9
<b>Всего</b>			<b>70,3</b>

Отсев: 5 частей \*2,85кг \*1,2 тенге = 17,1тенге;

Цемент: 1\*2,85кг\*18тенге=51,3 тенге.

Вода: 0,95тенге\*2л = 1,9 тенге.

Всего затрат:70,3 тенге на одну единицу.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Всего, тенге
Приобретение основного оборудования	956 000
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов на 3 месяца	2 715 782
Аренда производственного помещения, 300м2 помещение класса (С)	1 882 800
<b>Итого</b>	<b>5 554 582</b>

*Производственное помещение.* Для открытия мини-цеха по производству пластиковых окон, потребуется производственная площадь размером не менее 300 кв. м. По Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «С» в среднем составляет 523 тенге в месяц по данным стат. агентства.

*Оборудование.* Затраты на приобретение оборудования для изготовления шлакоблоков:

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге	Сумма, тенге
Бетономешалка (бетоносмеситель)	2	30 000	60 000
Универсальный вибростанок	2	420 000	840 000
Тачка строительная	4	9 000	36 000
Лопата	10	2 000	20 000
<b>Итого</b>			<b>956 000</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Выручка</b>	<b>19 800 000</b>
<i>Производственные затраты</i>	12 654 000



<b>Валовая прибыль</b>	<b>7 146 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>4 708 838</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>2 160 000</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>1 882 800</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>435 494</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>230 544</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>2 437 162</b>
Корпоративный подоходный налог	594 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 965 394</b>

*Выручка от продажи:* Продажная цена шлакоблоков составляет 110 тенге (в зависимости от региона). В среднем, в год можно продавать 180 000 шлакоблоков.  
Итого: 180 000 шт.\*110тенге=19 800 000 тенге.

*Сырье и материалы:* Себестоимость одного шлакоблока 70,3 тенге, следовательно, прямые издержки составят: 180 000 шт.\*70,3 тенге = 12 654 000 тенге

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению шлакоблоков - 4 человека.

Характеристика производственного персонала

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Специалисты цеха	2	50 000	1 200 000
Подсобные работники	2	40 000	960 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>90 000</b>	<b>2 160 000</b>

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д. и составляет 435 494 тенге в год.

Статья затрат	Объем расхода	Ед. изм.	Тенге/ единица	Сумма, тенге
Электричество	960	кВт/час	16,97	195 494
Отопление	200	м3	100,00	240 000
<b>Итого</b>				<b>435 494</b>

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется 300 м<sup>2</sup> (300кв.м \*523 тенге\*12 месяцев = 1 882 800 тенге).

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \*4 работника \* 12 мес. = 133 344 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (2 160 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 97 200 тенге).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	97 200



*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 594 тыс. тенге (19,8 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ по приоритетным секторам экономики.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Условия «Программы занятости – 2020»:*

*Целевое назначение:* организация или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли.

*Максимальная сумма займа:* 3 000 000 тенге.

*Ставка вознаграждения:* 6 % годовых, эффективная ставка вознаграждения - не более 6,7 % годовых.

*Срок кредитования:* не более 54 месяцев.

*Периодичность погашения основного долга:* ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода, 1 (один) раз в год, с возможностью частичного/полного досрочного погашения в течение срока кредитования.

*Периодичность погашения вознаграждения:* ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода, с возможностью погашения начисленного вознаграждения в течение срока кредитования за фактически использованный период.

*Льготный период по погашению основного долга:* не более одной трети от продолжительности срока кредитования.

*Льготный период по погашению вознаграждения:* не более 6 месяцев.

*Обеспечение:* согласно Залоговой политике Общества.



## 15. АТЕЛЬЕ ПО ДИЗАЙНУ И ПОШИВУ ДЕКОРАТИВНЫХ ШТОР



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Закуп оборотных средств для запуска ателье по пошиву штор на территории ЮКО и реализации на внутреннем рынке.

*Производительность:* 375 кв.м. декоративных штор в год.

*Продукция:* декоративные шторы.

*Стоимость проекта:* 5,9 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 1,5 года.

### Концепция проекта

Данная концепция определяет процесс создания типовой компании по дизайну и пошиву декоративных штор. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим игрокам на рынке декоративных штор. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки. Все оборудование, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### Описание продукта

Существует огромное количество различных видов штор, каждый из этих видов характеризуется определенными параметрами:

*Классические шторы* - представляют собой раздвижные прямые портьеры с занавесями из тюля. Основной акцент, как правило, делается на ткань. При пошиве используется различные декоративные элементы: подхваты, шнуры, рюши, кисти.

*Римские шторы* - представляют собой полотно ткани, которое благодаря специальным вставкам собирается вверх крупными складками. Управление осуществляется с помощью шнура.

*Рулонные шторы* - для кухни, балкона, спальни. Ткань с различной пропускной способностью позволяет регулировать световой поток.

*Шторы плиссе* - изделия премиум класса. Устанавливаются на двери и окна как простой, так и сложной, например, арочной конструкции.

*Японские шторы* - это ровные полотна, которые перемещаются по карнизу в одной плоскости. Для того чтобы ткань не складывалась, по низу и верху крепятся жесткие



вставки. По внешнему виду напоминают раздвижные японские двери.

*Французские шторы* - это отрезок ткани, собранный в несколько горизонтальных складок, а разбивка производится по вертикали на равные участки. Присборивание образует округлые мягкие складки, которые называются фестоны.

*Австрийские шторы* - ткань собирается в пышные фестоны исключительно по нижнему краю с помощью системы шнуров.

*Итальянские шторы* - отличаются от прочих видов штор статичностью. Они не раздвигаются, а только лишь изящно стягиваются с помощью шнуров, пропущенных через кольца.

## Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Окно само по себе является украшением интерьера, но с давних времен человечество изобрело много способов украсить и это "украшение". В ход шли самые разнообразные материалы: металл, дерево, пластик, но более всего ткани. Легкие и тяжелые, глухие и совершенно прозрачные, монотонные и с рисунком, яркие и сдержанных цветов. Цвет, фактура и рисунок ткани должны соответствовать стилю и цветовой гамме мебели, гармонично вписываясь в интерьер. Шторы играют определяющую роль в интерьере любого дома.

По результатам исследования выяснилось, что сформировались некоторые покупательские привычки среди потребителей данного товара. Например, есть категория потребителей, предпочитающих менять шторы по временам года.

*Сбыт продукции.* Коммерческая деятельность компании должна быть ориентирована на поиск платежеспособных потребителей.

*Ценовая стратегия.* Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

- изучение ценовой политики конкурентов;
- использование системы скидок;
- формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
- предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

## Технологический процесс

Пошив штор требует особенного мастерства, а также наличия современного оборудования. Умение работать с разными тканями, реализовывать сложные и не стандартные проекты отличает хорошие студии по пошиву штор от посредственных. У каждой мастерской штор есть свои секреты кроя и пошива портьер. Элитные шторы, выполненные из дорогих тканей, требуют особенно бережного подхода. Изготовление штор состоит из таких этапов:

1. Изучение ткани для штор, проверка ее качества.
2. В случае необходимости, изготовление лекал (для индивидуальных, эксклюзивных проектов).
3. Раскрой ткани согласно проекту штор.
4. Пошив портьер и гардин.
5. Тестовая примерка штор на оконном пространстве.

На каждом этапе действует контроль за процессом со стороны его участников, как заказчика, так и исполнителя. После завершения пошива штор, на объекте заказчика осуществляется монтаж портьер, карнизов и других необходимых аксессуаров.





**Инвестиционный план**

<b>Инвестиционные вложения</b>	<b>Итого, тенге</b>
Оборудование	334 000
Аренда помещения	1 374 000
Оборотные средства	4 275 000
<b>Всего</b>	<b>5 983 000</b>

*Затраты на оборудование.* Для организации деятельности ателье по дизайну и пошиву штор необходимо приобрести следующее оборудование:

<b>Оборудование</b>	<b>Стоимость, тенге</b>	<b>Количество, шт.</b>	<b>Сумма, тенге</b>
Производственная автоматическая швейная машина Janome	70 000	3	210 000
Швейная машина (Аверлок)	40 000	1	40 000
Набор швейных инструментов и дополнительных приборов	30 000	1	30 000
Набор инструментов установщика	20 000	1	20 000
Стремянка	5 000	1	5 000
Швейные столы со стульями	6 000	4	24 000
Большой стол для раскройки	5 000	1	5 000
<b>Итого</b>			<b>334 000</b>

*Аренда помещения.* Главным требованием к будущему швейному ателье является площадь – ее должно хватить для установки технологической линии и для обустройства небольшого по размерам склада для хранения тканей и продукции в надлежащих условиях.

	<b>Площадь, м<sup>2</sup></b>	<b>Цена, тг/ м<sup>2</sup></b>	<b>Итого в месяц</b>	<b>Итого в год</b>
<b>Помещение класса "А"</b>	50	2 290	114 500	1 374 000

*Оборотные средства и затраты на сырье.* В качестве основных составляющих для шитья штор являются разновидности тканей, нити и к ним прилагаются декоративные элементы, подхваты, шнуры, рюши, кисти. Материалы покупаются на рынках и специализированных магазинах города за счет собственных средств. Существуют много видов разновидностей ткани и дополнительных материалов для пошива штор. Для удобства создания и оптимизации проекта, сырье для пошива штор делят на 4 категории и по ценовым предложениям.

<b>Категория материалов</b>	<b>Цена за кв.м., тенге</b>	<b>Планируемый объем за месяц, кв.м.</b>	<b>Сумма за месяц, тенге</b>
Стандарт	1 300	200	260 000
Элит	3 500	100	350 000
Хайтек	6 500	50	325 000
Престиж	13 500	25	337 500
<b>Итого</b>		<b>375</b>	<b>1 272 500</b>



По 375 кв.м. 22 рабочих дня, где 17 кв.м. – норма выработки продукции в день, 22 дня - количество рабочих дней в месяц. В целях эффективного использования денежных средств сырье и материалы будут закупаться на три месяца вперед.  $1\,272\,500 \text{ тенге} * 3 \text{ месяца} = 3\,817\,500 \text{ тенге}$  оборотных средств.

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>25 656 000</b>
Производственные затраты - Сырье и материалы	15 270 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 386 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 135 392</b>
Заработная плата	3 840 000
Аренда помещения	1 374 000
Отчисления от фонда оплаты труда	350 592
Коммунальные услуги	504 000
Амортизация ОС	66 800
<b>Операционный доход</b>	<b>4 250 608</b>
Корпоративный подоходный налог	769 680
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 480 928</b>

Доходы от реализации услуг. Цена на готовый продукт определяется 50% от цены сырья. Розничная цена на 1 кв.м. готового продукта, включая декоративные дополнительные материалы категории «стандарт», составляет 2 250 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж произведенных штор в месяц:  $200 \text{ кв.м.} * 2\,250 \text{ тенге} = 450\,000 \text{ тенге}$ , а в год – 5,4 млн. тенге.

Розничная цена на 1 кв.м. готового продукта, включая декоративные дополнительные материалы категории «элит», составляет 6 000 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж произведенных штор в месяц:  $100 \text{ кв.м.} * 6\,000 \text{ тенге} = 600\,000 \text{ тенге}$ , а в год – 7,2 млн. тенге.

Розничная цена на 1 кв.м. готового продукта, включая декоративные дополнительные материалы категории «хайтек», составляет 10 500 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж произведенных штор в месяц:  $50 \text{ кв.м.} * 10\,500 \text{ тенге} = 525\,500 \text{ тенге}$ , а в год – 6,3 млн. тенге.

Категория сырья и материалов	Цена, тг/м2	Объем производства за месяц, кв.м.	Выручка за месяц, тенге
Стандарт	2 250	200	450 000
Элит	6 000	100	600 000
Хайтек	10 510	50	525 500
Престиж	22 500	25	562 500
		<b>375</b>	<b>2 138 000</b>
<b>Итого:</b>		<b>Выручка за год</b>	<b>25 656 000</b>



*Сырье и материалы.* 1 272 500 тенге (месячная себестоимость на материалы) \* 12 месяцев = 15 270 000 тенге.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования салона штор понадобится следующий персонал

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Менеджер	1	80 000	960 000
Дизайнер	1	80 000	960 000
Мастер швея (портной)	3	40 000	1 440 000
Установщик	1	40 000	480 000
<b>Итого:</b>	<b>6</b>	<b>240 000</b>	<b>3 840 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 6 работника \* 12 мес. = 177 792 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 840 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=172 800 тенге).

Социальный налог, тенге	177 792
Социальные отчисления, тенге	172 800

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 150 квадратных метров по 892 тенге/м<sup>2</sup> в месяц на один год составит - 1 605 600 тенге.

*Коммунальные услуги:*

Административные расходы	Норма расхода в месяц	Итого в год, тенге
Коммунальные платежи	20 000	240 000
Транспортные затраты	22 000	264 000
<b>Всего</b>	<b>42 000</b>	<b>504 000</b>

*Амортизационные отчисления:*

Основные средства	Балансовая стоимость	Ставка амортизации	Амортиз. отчисление, тенге
Оборудование	334 000	20%	66 800

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 769 тыс. тенге (25,6 млн. тенге \* 3%).



## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта бизнеса -2020» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ по приоритетным секторам экономики.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 16. ПРОИЗВОДСТВО ЖАЛЮЗИ



### **Анкета проекта**

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству жалюзи на территории ЮКО и реализация на внутреннем рынке.

*Производительность:* 1 560 жалюзи в год (4 кв.м. каждый).

*Продукция:* жалюзи.

*Стоимость проекта:* 3 672 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 1,4 года.

### **Концепция проекта**

Производство жалюзи как отдельный вид бизнеса возникло в Казахстане еще в 1993-1994 годах. И сегодня этот вид бизнеса является одним из самых прибыльных. Так как жалюзи прекрасно дополняют современный интерьер, предотвращают проникновение света в комнату, снижают уровень шума и отличаются практичностью. Таким образом, спрос на эту продукцию постоянно растет и рентабельность по производству жалюзи достигает 20-40 %.

Планируется открытие предприятия по производству жалюзи «Isolite», которые устанавливаются на ПВХ-окна, деревянные и «Евроокна». Их отличие от обычных жалюзи состоит в том, что они устанавливаются на каждый световой проем в отдельности и максимально близко к поверхности стекла. Подъем жалюзи или поворот ламелей осуществляется управляющей цепочкой. Все компоненты жалюзи Isolite на пластиковые окна должны изготавливаться из пластика или алюминия.

### **Сбытовая стратегия**

- Установление розничной цены, более приемлемой по сравнению с аналогичной продукцией (на стадии узнавания товара);
- Сотрудничество с торговыми сетями, организовать поставки в строительные компании, создание фирменной торговой точки;
- Реклама (СМИ, рекламные щиты, наружные стенды);
- Периодическое проведение акций;

В случае прибыльной деятельности можно постепенно увеличивать объемы выпуска готовой продукции и расширять ее ассортимент.

### **Технологический процесс**

*Этапы производственного процесса включают следующее:*

- Подготовка к работе – карнизы транспортируются со склада и сортируются.
- Пробивка отверстий. В зависимости от размеров изделия и расположения центра управления делаются технологические отверстия под установку фурнитуры.
- Пробивка отверстий под фиксатор веревки и поворотный механизм.
- Сборка карниза.
- Изготовление ламелей из алюминиевой ленты.
- Сборка жалюзи на полуавтоматическом или ручном станке.
- Контроль качества изделий.
- Упаковка продукции и комплектация дополнительной фурнитурой.



*Сборка карниза происходит в следующем порядке:*

- установка суппортов с роликами, ролик должен быть на стороне фиксатора веревки;
- в крайнее окно монтируется адаптер для механизма V 13-29 и устройство V 13-28;
- установка фиксатора веревки;
- подготавливается поворотная ось, её длина должна быть меньше габаритного размера карниза;
- ось вставляется в механизм и надеваются вставки в суппорт.

*Станок для изготовления жалюзи.* Он предназначен для порезки ленты на 16 и 25 мм, пробивки и профилирования. Такое оборудование может оснащаться 3-5 пробивными штампами.

*Пресс штамп для резки карниза.* Этот станок может осуществлять работу с карнизами различных марок. Он производит резку карниза, пробивку отверстий под корзинку и зажим шнура.

*Пресс для механизма поворота и удержания.* Он делает пробивку отверстий в карнизе, устанавливает специальный механизм для удержания и поворота жалюзи.

*Пресс для зажима первой ламели.* Это оборудование осуществляет пробивку ленты таким образом, что позволяет делать крепление для фиксации первой ламели. Пресс применяется во время сборки жалюзи.

Если вместо алюминиевой ленты для изготовления ламелей использовать материал, то получатся жалюзи плиссе. Такие солнцезащитные конструкции не ограничены по цветовой палитре. Плиссе состоят из элементов крепежа, профиля, направляющих нитей и элементов управления.

Для проекта мы выбрали станок М 600/4Р «Isolite» производства России. Расчет стоимости материалов для изготовления 1 кв. м. жалюзи «Isolite»:

- Вес для веревки – 183,5 тенге;
- Веревка – 13,5тенге;
- Клипс – 93,6 тенге;
- Колечко – 250 тенге;
- Бегунок – 500 тенге;
- Управляющая цепь – 650 тенге;
- Нижняя цепь – 550 тенге;
- Соединитель управляющей цепи – 10 тенге;
- Держатель ламелей – 17 тенге;
- Поворотный стержень – 40 тенге;
- Стопор – 375 тенге;
- Нижний грузик – 13,5 тенге.
- Кронштейн для стены – 150 тенге;
- Скоба – 150 тенге;
- Алюминиевый карниз – 600 тенге;
- Фиксатор веревки – 250 тенге;
- Боковой механизм – 500 тенге
- Алюминиевая лента – 120 тенге;

*Итого: 4466 тенге.*

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

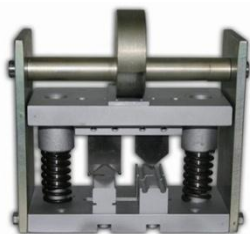
Оборудование	Кол-во,	Цена, тенге
--------------	---------	-------------





	шт.	
Молоток рихтовочный	1	8 000
Плоскогубцы	5	5 000
Ножницы	5	4 000
Маятниковая пила	1	20 000
Пресс для верхнего карниза	1	130 000
Пресс для нижней планки	1	150 000
Пресс для лески	1	155 000
Станок для производства жалюзи	1	3 000 000
Расходы на доставку и установку оборудования		200 000
<b>Всего</b>		<b>3 672 000</b>

Оборудования для реализации проекта



Пресс для верхнего карниза



Пресс для нижней планки



Станок для производства жалюзи

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>37 440 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	27 867 840
<b>Валовой доход</b>	<b>9 572 160</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	5 412 000
<i>Социальный налог</i>	355 992
<b>Операционный доход</b>	<b>3 804 168</b>
Корпоративный подоходный налог	1 123 200
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 680 968</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* Планируемый объем производства – 520 кв.м. или 130 жалюзи в месяц. Ежемесячный доход от производства жалюзи: 130 жалюзи \* 24 000 тенге = 3 120 000тенге, т.е. в год: 3 120 000 тенге \* 12 мес. = 37 440 000 тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* Общие затраты на одну жалюзи (1 жалюзи = 4 кв.м.), (4466 тенге\* 4 кв. м.) = 17 864 тенге. Итого, прямые затраты в год, при изготовлении 1560 жалюзи (4 кв.м.): 17 864 тенге\*1 560 жалюзи= 27 867 840 тенге.

*Общие и административные расходы*



Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	330 000	3 960 000
Аренда помещения площадью 60 м <sup>2</sup>	60 000	720 000
Отопление	6 000	84 000
Коммунальные платежи (вода, вывоз мусора)	5 000	60 000
Расходы на рекламу	15 000	180 000
Накладные расходы	30 000	360 000
Прочие непредвиденные расходы	5 000	60 000
<b>Итого</b>	<b>451 000</b>	<b>5 412 000</b>

*Расшифровка оплаты труда*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Сборщики	5	250 000	3 000 000
Менеджер	1	80 000	960 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>6</b>	<b>330 000</b>	<b>3 960 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 6 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 177\,792 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $3\,960 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 178\,200 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	177 792
Социальные отчисления, тенге	178 200

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 1 123,2 тыс. тенге ( $37,4 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Микрокредитование по программе «Занятость – 2020»*, в рамках программы возможно получение кредита на организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала (кроме осуществления деятельности в сфере торговли), по ставке 6%, на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках программы «Дорожной карты бизнеса- 2020».



## 17. ПРОИЗВОДСТВО ТУАЛЕТНОЙ БУМАГИ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству туалетной бумаги на территории ЮКО, реализация на внутреннем рынке.

*Производительность:* 18 млн. шт. рулонов туалетной бумаги в год.

*Продукция:* рулон туалетной бумаги.

*Стоимость проекта:* 13 286 144 тенге.

*Срок окупаемости:* 2,7 года.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление туалетной бумаги, покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по изготовлению туалетных бумаг.

### Описание продукции

Туалетная бумага — бумажные изделия санитарно-гигиенического назначения, предназначенные, преимущественно, для поддержания гигиены после дефекации (очистка анального отверстия) или мочеиспускания (стирание капель мочи). Туалетная бумага выпускается в рулонном или листовом виде.

Изготовление туалетной бумаги — достаточно сложный процесс. Она должна рваться в строго определённых местах и быть при этом мягкой. Кроме того, она должна быстро распадаться на волокна в канализации. В противном случае она закупоривает сточные трубы.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Туалетная бумага уже давно стала привычной обыденностью. Сложно даже представить, что ещё пару столетий назад это был предмет роскоши, а не обычный бытовой гигиенический материал.

Прибыльность любого коммерческого проекта зависит от успешной реализации произведенной продукции, и туалетная бумага здесь не исключение. Понятно, что нет никакого смысла в открытии собственного магазина по продаже туалетной бумаги, подобная продукция реализуется через сети магазинов и супермаркетов. В такой торговле есть как свои плюсы, так и минусы.

Основное преимущество: торговые сети – крупные посредники, способны реализовать большие запасы производства (для «новичка» в бизнесе вполне реалистично договориться о партиях до 50-70 тонн/месяц). Для того чтобы продукция не накапливалась на складе производство работает бесперебойно.

Основной недостаток: торговая «доля» супермаркетов составляет не менее 30%, а чтобы вашу продукцию удачно разместили, то и все 50%. Естественно, такая реализация больше подходит для значительных объемов крупных заводов. Для мелких предприятий будет выгоднее сотрудничество с крупными оптовыми базами или создание собственной дилерской сети для обслуживания магазинов и торговых точек по реализации бытовых товаров в регионе.

## Технологический процесс и план

### *Подготовка макулатурной массы*

Вторсырье очищается от посторонних примесей, измельчается в дробилке с добавлением воды. Мокрая измельченная масса процеживается через специальное сито на котором остаются мелкие инородные включения, пропущенные во время первоначальной очистки (скрепки, стекло, зажимы и т.д.).

### *Промывка сырья*

Очищенная смесь отправляется в бак, где промывается водопроводной и оборотной водой. От тщательности промывки на этом этапе зависит не только качество будущей бумаги (чем дольше промывка, тем белее сырье), а и цена себестоимости (затраты воды). Грязная вода смывается в канализацию.

### *Тонкий помол*

Сырье вместе с чистой водой измельчается в водно-бумажную массу с помощью многофункциональной мельницы, после чего перекачивается в напорный бак.

### *Регуляция концентрации*

Из напорного бака масса отправляется в специальную емкость, где регулируется пропорциональный состав смеси из сырья и воды. После достижения нужных показателей, масса выливается равномерным потоком на сеточный стол бумагоделательной машины.

### *Производство рулонных заготовок*

Суспензия обезвоживается с помощью капроновой сетки, которая служит одновременно транспортерной лентой. Лишняя жидкость стекает в резервуар для оборотной воды, которая повторно используется при промывке сырья. Бумажная масса по ленте попадает в сушильный барабан, вращающийся со скоростью 10 оборотов/минуту, который нагревается паром до температуры 110 градусов. В барабане масса подсыхает, после чего - снимается шибберным ножом. Нарезанные ленты досушиваются и наматываются на втулку в бобины, которые потом разрезаются на рулонные заготовки.

### *Размотка и тиснение*

Бобина, полученная на бумагоделательной машине, помещается на размоточный станок для нанесения тиснения и одновременной перемотки в лог (рулон, по ширине равный с бобиной, а по диаметру – с обычным рулоном туалетной бумаги). Такая перемотка нужна для формирования структуры полотна (двухслойной, трехслойной бумаги) и более плотного рулона.

### *Упаковка и нарезка*

Полученный лог обклеивается этикеткой, которую следует заранее заказать в типографии, распиливается на рулончики на специальном станке для нарезки. Нарезанные рулончики проверяются по весу, упаковываются в коробки или полиэтиленовые пакеты и готовы к реализации.

*Для изготовления 1 т бумаги (или 6250 рулончиков, дешевый вариант) потребуется:*

Материал	Ед. изм.	Кол-во	Цена за единицу, тенге	Сумма, тенге
Макулатура	тонна	1,1	50 000	55 000
Электроэнергия	кВт	700	17	11 900
Вода	м <sup>3</sup>	20	100	2 000
Пар	тонна	4	1 000	4 000

Сетка	Шт.	0,02	15 000	300
Сукно	Шт.	0,01	100 000	1 000
Прочие эксплуатационные расходы (клей, целлофан, этикетка и т.д.)			8 000	8 000
<b>Всего</b>				<b>82 200</b>

Макулатура — 1.1 т. \* 50 000 тенге = 55 000 тенге, электроэнергия — 700 кВт \* 17 тенге/кВт = 11 900 тенге и т.д. Средний вес одного рулончика – 160 гр. Себестоимость 1 рулончика бумаги – 13,152 тенге.

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Всего, тенге
Приобретение основного оборудования	9 320 000
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов на (3 мес.)	2 710 944
Аренда производственного помещения, 200м <sup>2</sup> помещение класса (С)	1 255 200
<b>Всего</b>	<b>13 286 144</b>

*Затраты на приобретение оборудования для изготовления туалетной бумаги*

Наименование	Производительность	Цена, тенге
Оборудование для изготовления туалетной бумаги	6250 рулонов в день	9 320 000
<b>Итого</b>		<b>9 320 000</b>

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>36 000 000</b>
Прямые затраты	23 673 600
<b>Валовая прибыль</b>	<b>12 326 400</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 611 005</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>3 960 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>333 768</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>1 255 200</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>130 037</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>932 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>5 715 395</b>
Корпоративный подоходный налог	1 080 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>4 635 395</b>





*Выручка от продажи:* Продажная цена туалетной бумаги составляет 20 тенге. В среднем в год можно продавать 18 млн. штук туалетной бумаги (в зависимости от региона), что составит 36 000 000 тенге в год. ( $20 * 18 \text{ млн. штук} = 36\,000\,000 \text{ тенге}$ ).

*Прямые затраты.* Себестоимость 1 рулончика бумаги – 13,152 тенге. В год планируется реализовать 18 млн. штук туалетной бумаги. Итого:  $18 \text{ млн. штук} * 13,152 \text{ тенге} = 23\,673\,600 \text{ тенге}$ .

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению туалетной бумаги – 5 человек.

#### Характеристика производственного персонала

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Менеджер по продажам	1	90 000	1 080 000
Специалисты цеха	3	60 000	2 160 000
Электрик (мастер)	1	60 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>		<b>3 960 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 5 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 155\,568 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $3\,960 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 178\,200 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	155 568
Социальные отчисления, тенге	178 200

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от операционного дохода - 1 080 тыс. тенге ( $36,0 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

*Коммунальные расходы.* Коммунальные расходы включает в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д. и составляет 130 037 тенге в год:

Статья затрат	Объем расхода	Ед. изм.	Тенге/единица	Сумма, тенге
Электроэнергия	70	кВт/час	16,97	14 255
Водоснабжение	10	м3	131,52	15 782
Отопление (за 5 мес.)	200	м3	100,00	100 000
<b>Итого</b>				<b>130 037</b>

*Амортизация Основных средств за 1 год.* В ходе деятельности, основные средства цеха по производству туалетной бумаги изнашиваются (10%) ( $9\,320\,000 \text{ тенге} * 10\% = 932\,000 \text{ тенге}$ ).



## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках программы «Дорожной карты бизнеса- 2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей.



## 18. ПРОИЗВОДСТВО МЯГКОЙ МЕБЕЛИ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Производство мягкой мебели на заказ.

*Продукция:* диван, кресло.

*Производительность:* 300 шт. в год.

*Стоимость проекта:* 6 296 600 тенге.

*Срок окупаемости:* 1,5 года.

### Концепция проекта:

Изготовление мягкой мебели все больше приобретает форму «производство на заказ». Если с крупными предприятиями по выпуску корпусной мебели и изделий из массива сложно конкурировать частным предпринимателям, то по изготовлению небольших партий мягкой мебели – это вполне реально (разумеется, в плане рентабельности бизнеса, а не его объемов – тут фабрики вне конкуренции).

Большинство работ на производстве выполняется вручную, поэтому не требуется дорогостоящего оборудования. Небольшой бизнес более гибко подстраивается под веяния моды и изменения вкуса покупателей. Если фабрике на перенастройку новой модели потребуется около трех месяцев, малый бизнес может переориентироваться в считанные дни. Различные древесные материалы, а также обивки, экзотичные расцветки, мастерские имитации дорогих тканей – на подобных «кирпичиках» эксклюзивности опытный предприниматель может построить прибыльный бизнес с перспективой дальнейшего расширения.

### Маркетинговый план:

Оценка потребительского спроса показывает, что обеспеченные покупатели приобретают новые диваны и кресла не реже раза в 3-4 года. Но при этом больше половины рынка отечественной мягкой мебели занимает продукция среднего класса, а мебель премиум класса – где-то 10%. Связано это с тем, что покупатели дорогой мебели предпочитают брендовые импортные изделия.

Следует рассчитывать на реализацию товара в том регионе, в котором находится производственный цех – большинство изделий мягкой мебели (в первую очередь - диваны) невозможно транспортировать разобранными. Доставка в отдаленные регионы обойдется дорого, что значительно ударит по конкурентоспособности и продажной цене изделия.

Казахстанцы традиционно предпочитают мягкую мебель с трансформирующимися механизмами (на Западе ситуация противоположна – диваны для гостиной не раскладываются). Самые популярные модели-трансформеры: еврокнижка и дельфин.



## Технологический процесс производства мягкой мебели

Рассмотрим на примере изготовления самого популярного и технологически сложного представителя категории «мягкая мебель» — дивана.

1. В столярном цехе производится распил фанеры и досок на деревянные заготовки, которые здесь же собираются в каркас будущей мягкой мебели. Заготовительные операции проходят по следующим этапам:
  - На торцовочном станке пиломатериал (фанера) раскраивается по длине;
  - На круглопильном станке происходит раскрой фанеры по ширине;
  - Полученная деталь шлифуется на четырехстороннем станке, после чего шипорезный станок вырезает в ней шипы и проушины;
  - С помощью ручного электроинструмента вырезаются внутренние детали из плит (ДВП, ДСП);
  - Крепится механизм трансформации (для раскладных диванов);
  - Собирается каркас-основа.
2. Готовые каркасы поступают в обивочный цех, где они обклеиваются поролоном и обстреливаются обивочным материалом. Для начала на деревянную основу, наклеивается специальный нетканый материал – дарнит. Это помогает избежать стуков и скрипов при эксплуатации готового изделия.
3. Устанавливаются элементы мягкости – пружинные блоки, которые осуществляют ортопедическую функцию. Блоки фиксируются равномерно по всему периметру и в центральной части.
4. По периметру блока клеится поролон, что исключает возможность контакта с твердой рамкой каркаса.
5. Сверху пружинного блока клеится плотный тканый материал, который препятствует истиранию об пружины блока вышележащего слоя прокладочного материала. Вверху пружинного блока клеится плотный тканый материал, который препятствует истиранию об пружины блока вышележащего слоя прокладочного материала.
6. В качестве прокладочного материала чаще всего используют спангон, поролон или кокосовую кору. Спангон и поролон (вторичного вспенивания) — более дешевый вариант, но уже через год-два активной эксплуатации такой диван начинает «проседать» и выходить из строя. Кокосовая койра – более жесткий и долговечный материал, который прослужит около 7-8 лет.
7. После прокладочного материала располагается ещё один элемент мягкости – поролон высотой 40 мм, плотностью – 35-42. Между поролоном и обивочным материалом необходимо установить синтепон, который позволит поролону «дышать».
8. В швейном цехе используется оборудование для работы с любыми видами отделки – от искусственного меха до натуральной кожи. Здесь осуществляется раскрой обивочной ткани для будущих диванов, которую в обивочном цехе «пристреливают» к многослойной основе. Здесь шьют чехлы под определенные элементы мягкой мебели (подушки, спинки, подлокотники, сидения). Их «одевают» на каркас-основу с приклеенным мягким наполнителем – поролоном, синтепоном.
9. После контрольной сборки и финишного оформления, изделие упаковывается с помощью полиэтилена, картона и отправляется на склад готовой продукции.



Расчет расхода материалов и сырья на изготовление единицы продукции (мягкий диван):

Наименование	Кол-во	Цена (тенге)	Сумма (тенге)
Фанера, м3	1	450	450
Доска обрезная, м3	0,08	5000	400
ДВП (лист)	2	600	1200
Гвозди (кг)	0,7	200	140
Болты	0,5	300	150
Шурупы	0,2	300	60
Гобелен (п.м)	8,4	2200	18480
Нитки (блок)	1	40	40
Клей (кг)	0,2	200	40
Картон (кг)	2	80	160
Полиэтилен (м3)	13	70	910
Поролон	0,3	600	180
Ватин (п.м)	4	250	1000
Фурнитура	1	400	400
Подушки	6	450	2700
Ткань (м)	1	650	650
<b>Всего:</b>			<b>26 960</b>

Для работы производственного цеха необходимо приобрести следующее оборудование:

Название вложения	Кол-во	Цена (тенге)	Сумма (тенге)
Станок комбинированный для обработки древесины	1	2 500 000	2 500 000
Станок обрезной многопильный	1	1 000 000	1 000 000
Станок токарный	1	120 000	120 000
Торцовочный станок	1	400 000	400 000
Круглопильный станок	1	120 000	120 000
Шлифовальный (четырёхсторонний) станок	1	210 000	210 000
Фрезерный станок с шипорезной кареткой	1	130 000	130 000
Пневматические ваймы	3	20 000	60 000
Ручной электроинструмент (дрели, перфораторы, шуруповёрты)	3	17 000	51 000
Раскroечные столы (2 штук)	2	20 000	40 000
Швейная машинка	1	30 000	30 000
Режущий инструмент (ножницы, ножи)	1	20 000	20 000
<b>Всего:</b>			<b>4 681 000</b>





### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	В год, тенге
<b>Выручка от реализации услуг</b>	<b>18 000 000</b>
Прямые затраты	8 088 000
Валовый доход	9 912 000
<b>Итого операционные и прямые расходы</b>	<b>5 071 968</b>
Заработная плата	3 120 000
Отчисления от фонда оплаты труда (5%)	295 968
Аренда помещения	1 200 000
Реклама	120 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	300 000
Прочие непредвиденные расходы	36 000
<b>Операционный доход</b>	<b>4 840 032</b>
Корпоративный подоходный налог	540 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>4 300 032</b>

*Выручка от реализации услуг:* В год планируется реализовать 300 шт. мягкой мебели по цене 60 000 тенге. Итого в год: 300 шт.\* 60 000 тенге = 18 000 000 тенге.

*Прямые затраты:* Себестоимость одного дивана 26 960 тенге. Итого в год, при реализаций 300 шт. - 26 960 тенге\*300 шт. = 8 088 000 тенге.

#### Операционные расходы:

Затраты	в месяц	в год
Оплата труда	210 000	2 520 000
Аренда помещения	100 000	1 200 000
Отчисления от фонда оплаты труда (5%)	10 500	126 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	25 000	300 000
Расходы на рекламу	10 000	120 000
Прочие непредвиденные расходы	3 000	36 000
<b>Итого:</b>	<b>358 500</b>	<b>4 302 000</b>

#### Расшифровка на оплату труда:

Должность	К-во	в месяц (тенге)	в год (тенге)
Швея-закройщица	1	50 000	600 000
Менеджер по сбыту	1	60 000	720 000
Рабочие	3	50 000	1 800 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>5</b>		<b>3 120 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного



показателя за каждого работника (1 852\*2\*12 мес. + 1 852 МРП \*5 работника\* 12 мес. = 155 568 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 120 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%= 140 400 тенге).

Социальный налог, тенге	155 568
Социальные отчисления, тенге	140 400

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 540 тыс. тенге (18,0 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 19. ПРОИЗВОДСТВО БУМАЖНЫХ САЛФЕТОК



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* производство салфеток.

*Производительность:* 100 000 упаковок в месяц.

*Продукция:* бумажные салфетки.

*Стоимость проекта:* 9,38 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 6 мес.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, Обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – изготовление бумажных салфеток. Покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по изготовлению бумажных салфеток.

### Описание продукции

Бумажные салфетки уже давно стали привычной обыденностью. Сложно даже представить, что ещё пару столетий назад это был предмет роскоши, а не обычный бытовой гигиенический материал.

### План маркетинга и анализ рынка

Прибыльность любого коммерческого проекта зависит от успешной реализации произведенной продукции и бумажные салфетки здесь не исключение. Понятно, что нет никакого смысла в открытии собственного магазина по продаже бумажных салфеток, подобная продукция реализуется через сети магазинов и супермаркетов. В такой торговле есть как свои плюсы, так и минусы.

Основное преимущество: торговые сети – крупные посредники, способны реализовать большие запасы производства (для «новичка» в бизнесе вполне реально договориться о партиях до 50-70 тонн/месяц). То есть, продукция не будет накапливаться на складе, производство работает бесперебойно.

Основной недостаток: торговая «доля» супермаркетов составляет не менее 30%, а чтобы вашу продукцию удачно разместили, то и все 50%. Естественно, такая реализация больше подходит для значительных объемов крупных заводов. Для мелких предприятий будет выгоднее сотрудничество с крупными оптовыми базами или создание собственной дилерской сети для обслуживания магазинов и торговых точек по реализации бытовых товаров в регионе.

## Технологический процесс

Технология производства бумажной салфетки заключается в следующем: сырье необходимо загрузить на размото-намоточную машину и начать процесс перемотки с большой бобины на логи требуемых диаметра и плотности. После этого, полученные логи следует оклеить этикеткой, нарезать на резательной машине на рулоны определенного размера. Затем готовые нарезанные рулоны необходимо упаковать в полиэтиленовые кейсы или коробки.

Из оборудования для производства туалетной бумаги понадобятся:

- Перемоточный станок,
- Втулочный станок,
- Отрезной станок,
- Упаковочный станок.
- Оклеечный стол.

Стоит отметить, что линии для производства бумажных салфеток могут быть полуавтоматическими и автоматическими.

Для производства салфеток потребуется приобретение салфеточной машины, которую после покупки необходимо установить в помещении, подключить к 3-х фазному электропитанию в 380 Вольт. Для изготовления следует закупить салфеточное сырье, разработать и напечатать для упаковки салфеток упаковочный пакетик, в который, как правило, вмещается 50-100 листов. Технология производства салфеток заключается в загрузке салфеточного сырья в салфеточную машину, в результате чего получается готовая продукция в виде ровных пачек посчитанных салфеток. Последним этапом станет упаковка готовых салфеток.

Чтобы бумажные салфетки стали тонкими, целлюлозу должен взбить большой миксер, превращая её в мусс. От воздушности бумажной массы зависит толщина и прозрачность салфетки. После того, как слой целлюлозной пены освободится от влаги, его волокна сплетутся в ажурную тонкую паутину. После этапа прессования, это полотно прилипает к паровому горячему цилиндру, затем его соскабливают специальным лезвием. Такая бумага становится мягкой и хорошо впитывающей. После этого бумажную ленту обрезают и скатывают в рулоны. Есть разные машины, осуществляющие данный процесс: одни проделывают его полностью, от начала до конца, а другие - лишь некоторые операции.

Для нанесения рисунка на бумажное полотно салфеток применяют обычный типографский способ, но с некоторыми особенностями. Так как бумага очень тонкая, она может под слоем краски размокнуть. Чтобы этого избежать, краска наносится посредством полимерного гибкого штампа, закреплённого на валу из металла. Эти штампы похожи на печати для документов и изготавливаются из таких же материалов. В процессе печати дозирующий барабан с тысячами микроскопических ячеек опускается в лоток, наполненный краской. Они наполняются краской, перенося её на штамп, а тот, в свою очередь, лишь секунду касается бумаги, оставляя на ней рисунок.

Из-за высокой скорости печати и точного дозирования краски изображение не растекается по тонкой салфетке. Отдельно отметим, что в соответствии с технологическими нормами, в производство бумажных салфеток допускаются лишь пищевые красители, которые не вредны для человека. После процесса нанесения рисунка, бумажное полотно сушится между горячими валами, которые, вдобавок, оставляют рельефное тиснение по краям салфеток. И, наконец, полотно из бумаги нарезают на установленного размера квадраты, а затем складывают - и то, и другое происходит

автоматически. Стандартная машина на выходе выдаёт около четырёхсот салфеток в пачке. А последним шагом является упаковка салфеточных пачек в целлофан или бумагу.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге:

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Всего тенге
Приобретение основного оборудования	6 987 695
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов на 1 мес.	1 141 700
Аренда производственного помещения, 200м <sup>2</sup> помещение класса (С)	1 255 200
<b>Всего</b>	<b>9 384 595</b>

*Производственное помещение.* Для открытия мини-цеха по производству бумажных салфеток, потребуется производственная площадь размером не менее 200 кв. м., по Южно-Казахстанской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «С» в среднем составляет 523 тенге в месяц, по данным стат. агентства.

*Затраты на приобретение оборудования для изготовления бумажных салфеток:*

Наименование	Производительность	Модель	Стоимость, тг.
Оборудование для изготовления	700-1000 шт/мин	НХ-240	3 378 095
Оборудование для упаковки бумажных салфеток (полуавтомат)		НХ-002	768 000
Оборудование для размотки и продольной резки материала		МН-1575	2 841 600
<b>Итого</b>			<b>6 987 695</b>

## Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>44 400 000</b>
Производственные затраты	15 715 344
<b>Валовая прибыль</b>	<b>28 684 656</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>10 501 695</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>7 800 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>617 688</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>1 255 200</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>130 037</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>698 770</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>18 182 961</b>
Корпоративный подоходный налог	1 332 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>16 850 961</b>



*Выручка от продажи:* Продажная цена бумажных салфеток составляет 37 тенге. В среднем, в месяц можно продавать до 100 000 упаковок бумажных салфеток (в зависимости от региона), что составит 44 400 000 тенге в год ( $37 \cdot 100\,000 \cdot 12 = 44\,400\,000$  тенге).

*Прямые затраты.* Затраты на приобретение первоначальных запасов сырья и материалов, электроэнергия тенге:

Наименование	Кол. потреблен. в мес.	Цена за ед.	Итого в год
За услуги интернет - провайдеров	1	5 000	60 000
Электроэнергия (Кв/ч)	9600	16,97	1 954 944
Для изготовления бумажных салфеток	1	1 141 700	13 700 400
<b>Итого</b>			<b>15 715 344</b>

*Сырье и материалы:*

Наименование	Расходы на 1 тонну сырья	Расходы сырья за 1 мес.	Затраты за месяц	Расходы на мат. за год
Сырье для салфетки	228 340	5 тонн	1 141 700	13 700 400
<b>Итого</b>				<b>13 700 400</b>

*Аренда помещения.*

Для организации производственного помещения потребуется 200 м<sup>2</sup> (200 кв.м. \*523 тенге\*12 месяцев = 1 255 200 тенге).

*Коммунальные расходы и отопление.*

Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д. и составляет 130 037 тенге в год:

Статья затрат	Объем расхода	Ед. изм.	Тенге/единица	Итого в год
Электроэнергия	70	кВт/час	16,97	14 255
Водоснабжение	10	м <sup>3</sup>	131,52	15 782
Отопление за (5 мес.)	200	м <sup>3</sup>	100,00	100 000
<b>Итого</b>				<b>130 037</b>

*Амортизация основных средств за 1 год.*

В ходе деятельности, основные средства цеха по производству бумажных салфеток изнашивается (10%),  $6\,987\,695 \cdot 0,1 = 699$  тыс. тенге)

*Заработная плата и отчисления в бюджет.*

Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению бумажных салфеток - 10 человек.

Характеристика производственного персонала:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Директор	1	120000	1 440 000
Бухгалтер	1	90 000	1 080 000
Менеджер по продажам	2	70 000	1 680 000





Специалисты цеха	2	50 000	1 200 000
Электрик (мастер)	2	60 000	1 440 000
Помощник	2	40 000	960 000
<b>Итого</b>	<b>10</b>		<b>7 800 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 10 работника \* 12 мес. = 266 688 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (7 800 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=351 тыс.).

Социальный налог, тенге	266 688
Социальные отчисления, тенге	351 000

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 1 332 тыс. тенге (44,4 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 20. ПРОИЗВОДСТВО УГОЛЬНЫХ БРИКЕТОВ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* производство угольных брикетов из отходов угледобычи.

*Производительность:* 8 320 тонн в год.

*Продукция:* угольный брикет.

*Стоимость проекта:* 15,3 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта. Создание промышленного производства брикетов из отходов угледобычи, с использованием эффективной технологии брикетирования и современного производственного оборудования.

### Описание продукции

Брикеты из мелочи энергетических углей будут использоваться как более эффективное топливо наряду с сортовыми углями в промышленности, в энергетике и в коммунально-бытовом хозяйстве.

### План маркетинга и анализ рынка

Угольная промышленность Республики Казахстан среди других отраслей топливно-энергетического комплекса имеет наиболее обеспеченную сырьевую базу. Несмотря на большие объемы добычи, их запасы в недрах огромные: по некоторым оценкам, Казахстан сейчас занимает девятое место в мире. В республике выявлено свыше 300 месторождений и углепроявлений ископаемых углей, а также высококачественных горючих сланцев. Основные ресурсы связаны с Центральным и Северным Казахстаном, где расположены такие гиганты, как Карагандинский, Экибастузский, Тениз-Куржункульский, Майкубенский и Торгайский бассейны, а также многочисленные крупные и мелкие месторождения.

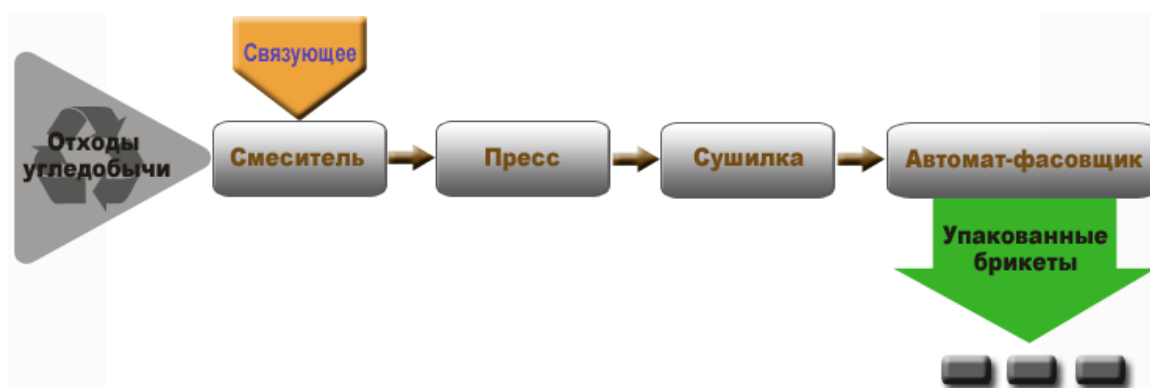
За январь-апрель 2011г. экспорт угля каменного, брикетов, окатышей, полученных из каменного угля составил 80,2 млн. долларов США, сырой нефти и газового конденсата – 16 820,9 млн. долларов США. За январь-апрель объем экспорта угля по стоимости увеличился на 39,4% по сравнению с январем-апрелем 2010г. Также наблюдается увеличение в стоимостном выражении экспорта газового конденсата на 170,2% в сравнении с январем-апрелем 2010г. За январь-апрель 2011г. импорт угля каменного, брикетов, окатышей и других видов твердого топлива, полученных из каменного угля составил 63,3 тыс. долларов США или 1,3% от января-апреля 2010г.



Наименование показателя	Январь-апрель 2011 г.			
	Экспорт		Импорт	
	кол-во (тыс. тонн)	тыс.долл. США	кол-во (тыс.тонн)	тыс.долл. США
Уголь каменный, брикеты, окатыши, полученные из каменного угля	1195,2	80 185,3	0,2	63,3
Нефть сырая и газовый конденсат	24 258,7	16 820,9	-	-
Ферросплавы	413,9	782 422,6	0,9	10 146,3
Руды и концентраты железные, включая обожженный пирит	1 263,8	187 709,0	-	-
Руды и концентраты марганцевые	22,0	3 270,2	-	-
Руды и концентраты цинковые	99,5	55 383,7	-	-

### Технологический процесс

Разработана технология производства топливных брикетов из отходов угледобычи, которая за счет оригинального дешевого связующего позволяет значительно сократить себестоимость производства брикетов. В отличие от известных технологий, имеющих, как минимум 6-8 технологических стадий, предлагаемая технология содержит четыре стадии. Для размещения рассматриваемого производства потребуется территория под навесом, удовлетворяющее следующим требованиям:



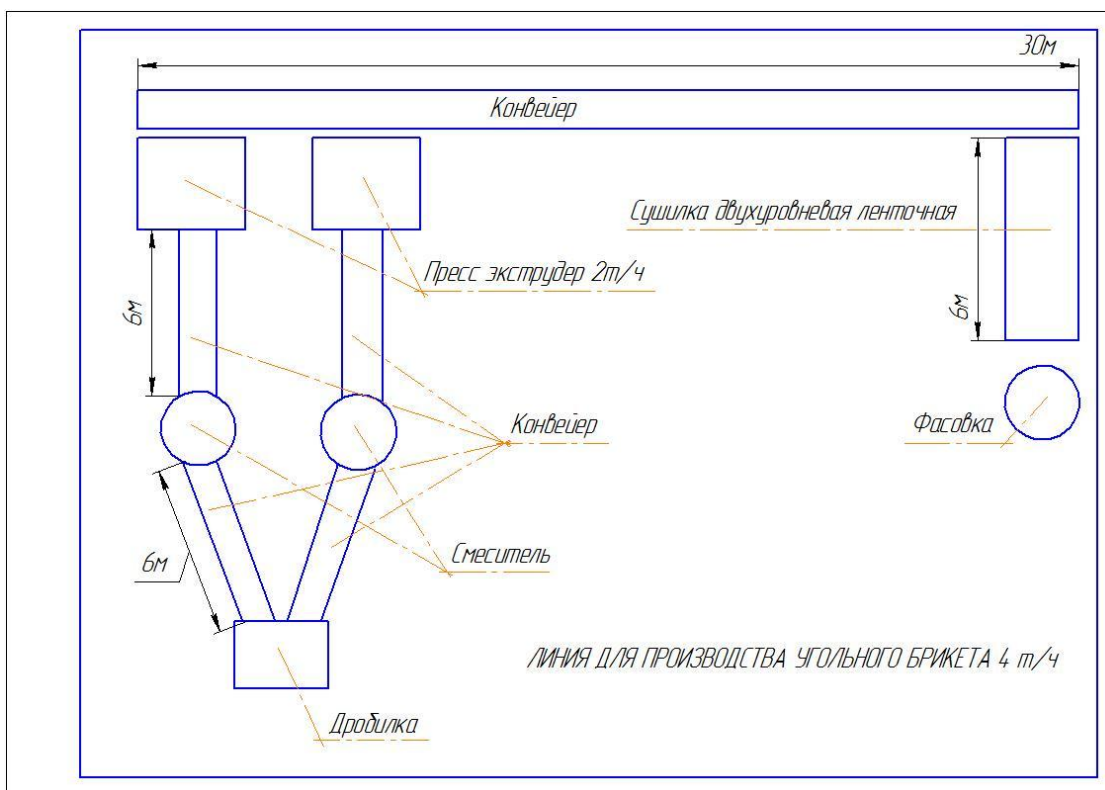
Требования к рабочему пространству	
Размеры (приблизённо), длина * ширина * высота, м	12 * 36 * 4 (5)
Подводка холодной технологической воды, л/час	500
Подводка электроэнергии (3 фазы, 380 в), кВт	30-50
Наличие бытовок для рабочих	Необходимо

Линия для брикетирования 4-х тонн в смену (смена 8 рабочих часов):

Комплектация	Производительность, т/ч	Количество единиц	Энергопотребление, кВт/ч
Дробилка молотковая	4	1	22
Смеситель принудительный	2	2	6
Экструдерный пресс	2	2	50
Сушилка конвейерная (2 ур.)	4	1	48
Конвейер ленточный	4	5	7,5



План схема линии для брикетирования может быть использована как предлагаемая стандартная:



<b>Ожидаемые затраты на производство 1 тонны брикетов</b>	
Отходы угледобычи цена за 1 тонну	<b>4 500,0</b>
Отходы угледобычи (транспортировка)	1 000,0
Связующее (патока)	160,0
Эл. энергия (35 квт * 8 час * 17 тенге/кВт. час)/32т	148,8
Водоснабжение	3,75
Амортизация оборудования: 10,3 млн. тенге/(7лет * 900смен/год * 32т/смена)	61,01
Фонд оплаты труда: (3 чел * 2500 тенге/чел. смена/8 часов/4 тонн)	234,38
Аренда помещений: (432 кв. м * 100 тенге/кв.м./мес) /(26 смен * 32т/смена)	51,92
<b>ИТОГО себестоимость брикетов на 1 тонну:</b>	<b>6 159,8</b>

Прямые затраты в месяц:

1. Отходы угледобычи за 832 тонну – по 4 500 тенге = 3 744 000 тг
  2. Связующее (патока) 8,3 тонн – по 16 000 тенге = 132 800 тг
- ИТОГО: 3 876 800 тенге**

Затраты всего в месяц:

1. Отходы угледобычи и связующие – 3 876 800 тенге
2. Водоснабжение – 3 120 тенге



3. Электроэнергия – 123 802 тенге
  4. Транспортировка – 832 000 тенге
  5. Заработная плата – 195 000 тенге
  6. Аренда территории – 43 200 тенге
  7. Амортизация оборудования – 50 760 тенге
- ИТОГО: 5 124 682 тенге**

Себестоимость 1 тонны брикетов = 6 160 тенге

Цена продажи 1 тонны = 8 000 тенге

Чистая прибыль = 8 000 тенге – 6 160 тенге = 1 840 тенге

Чистая прибыль всего: 1 840 тенге \* 832 тонн = 1 531 046 тенге

**Итого: 1 531 046 тенге.**

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Закуп оборудования и монтаж	10 300 000
Сырье и связующие	3 876 800
Водоснабжение	3 120
Электроэнергия	123 801,6
Транспортировка	832 000
Аренда территории	43 200
Заработная плата	195 000
<b>ИТОГО</b>	<b>15 373 922</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения оборудования, закуп сырья и материалов, водоснабжение, электроэнергия, транспортировка, заработная плата всего **15 373 922 тенге.**

### Финансовый план

Наименование статьи	201X год
Выручка	66 560 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	38 768 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>27 792 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>12 666 577</b>
<i>Заработная плата</i>	1 950 000
<i>Транспортировка</i>	8 320 000
<i>Электроэнергия</i>	1 238 016
<i>Аренда территории</i>	432 000
<i>Водоснабжение</i>	31 200
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	187 758
<i>Амортизация</i>	507 603
<b>Операционный доход</b>	<b>15 125 423</b>
Корпоративный подоходный налог	3 025 085
<b>Чистая прибыль</b>	<b>12 100 338</b>



*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 готовой продукции составляет 8 000 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж: 8 320 тонн x 8 000 тенге = 66,5 млн. тенге в год.

Производительность в мес. тонн	832
Производственный период мес.	10
Всего в год тонн:	8 320
Цена за 1 тонну	8 000
<b>Выручка, тенге</b>	<b>66 560 000</b>

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат являются отходы угледобычи в количестве 832 тонны по 4 500 тенге и связующие материалы (патока) в количестве 8,3 тонны по 16 000 тенге.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного производства потребуется следующий персонал:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	К-во	Годовой оклад, тенге
Персонал	65 000	3	1 950 000
<b>Итого</b>			<b>1 950 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 3 работника \* 10 мес. = 100 008 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 952,0 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=87 750 тенге).

Социальный налог, тенге	100 008
Социальные отчисления, тенге	87 750

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог 20% от операционной прибыли - 3 030 тыс. тенге (15,12 млн. тенге \* 20%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 21. ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦОДЕЖДЫ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* открытие цеха по производству специальной одежды (далее по тексту – спецодежда) в Южно - Казахстанской области Республики Казахстан.

*Продукция:* спецодежда по заказу.

*Стоимость проекта:* 450 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 месяца.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие цеха по пошиву спецодежды для рабочих разной категории занятости; по индивидуальным особенностям каждого человека: размеру, росту, чтобы людям было удобно работать, свободно передвигаться. Методы пошива спецодежды будут реализовываться с учетом требований стандартов прогрессивной технологии.

### Описание продукции

На предприятии бытового обслуживания населения нашли применение следующие средства защиты:

- специальная одежда (комбинезон, полукombинезон, куртка, штаны, халат, фартук);
- средства защиты рук (рукавицы);
- средства защиты головы (шапка, косынка);

### Маркетинговый анализ и стратегия сбыта

Главной целью проектируемого цеха является проникновение на рынок и последующее существование в нем. В качестве основного метода продвижения необходимо использовать прямую рекламу на интересующие целевые группы. Для этого можно использовать:

- рассылки рекламных материалов о цехе и рекламно-технической документации по его продукции;
- участие в тендерах, в частности проводимых государственными организациями и учреждениями);
- размещение информации о предприятии на бесплатных Интернет-ресурсах, подача бесплатных объявлений.

Организацию реализации продукции на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

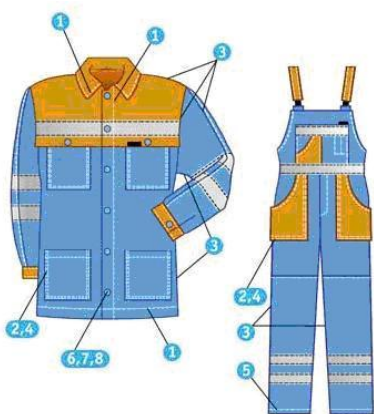


1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности и работа над ее совершенствованием;
  2. Использование комплекса мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.
- Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Относительно низкий уровень цен по сравнению с другими;
- Квалифицированный персонал;
- Современное оборудование;
- Участие в тендерах на поставку спецодежды;
- Реализация программ по стимулированию спроса.

В штате предусмотрен продавец, который будет обслуживать клиентов, приходящих в цех. В планах предприятия – привлечение к сотрудничеству оптовых продавцов.

### Технологический процесс



#### Пошив спецодежды.

1. Обтачивание деталей по контуру с одновременной обрезкой края материала при заготовке воротника, клапанов и др.;
  2. Выполнение основных соединительных швов и отделочных строчек (с учётом толщины обрабатываемых материалов);
  3. Обмётывание внутренних срезов деталей (подбортов, накладных карманов и др.);
  4. Выполнение параллельных отделочных строчек, настрачивание отделочных полос, настрачивание деталей;
  5. Выполнение параллельных отделочных строчек по воротнику, клапанам карманов и др. деталям сложной конфигурации;
6. Изготовление плечевых, боковых, швов рукавов, втачивание рукавов в проймы у куртки, шаговых и боковых швов брюк или полукombineзона;
  7. Изготовление петель (по модели);
  8. Пришивка пуговиц (по модели);
  9. Изготовление закрепок;
  10. Установка металлофурнитуры: кнопок, пуговиц и др. (по модели).

#### Себестоимость и материальные затраты:

Наименования материалов	ед. изм.	цена, тг.	Норма расхода	Сумма на 1 кг.
Материал (х/б), ширина 150 см.	м	600		0
Материал плотный, ширина 140 см.	м	700	2,2	1 540
Пуговицы	шт.	8		0
Молнии	шт.	75	1	75
Защипы	шт.	15	2	30
Заклепки	шт.	2	4	8
<b>Итого</b>				<b>1 653</b>



### Производственные площади

Основные требования, предъявляемые к производственным площадям:

- Наличие швейного производства площадью 50 кв.м;
- Наличие небольшого офисного помещения 7 кв.м;
- Наличие складского помещения 15 кв.м.
- Общая площадь составляет 72 кв.м.

### Инвестиционные вложения

Для швейного производства необходимо следующее производственное оборудование:

Наименование	К-во	Цена	Стоимость
<b>Оборудование</b>			<b>448 000</b>
Универсальная швейная машина	5	52 000	260 000
Гладильная доска	2	3 500	7 000
Стулья	8	2 000	16 000
Стеллаж	5	15 000	75 000
Стол для раскройки	3	25 000	75 000
Утюг	2	7 500	15 000

### Отчет о прибылях и убытках

Наименование статьи	Всего
Реализация услуг	12 600 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	5 950 800
<b>Валовая прибыль</b>	<b>6 649 200</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>3 273 144</b>
<i>Заработная плата и отчисления от ФОТ</i>	2 265 144
<i>Аренда помещения</i>	864 000
<i>Коммунальные услуги</i>	144 000
<b>Операционный доход</b>	<b>3 376 056</b>
Корпоративный подоходный налог	378 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 998 056</b>

### План продаж и доходы от реализации:

Производство в месяц, шт	300
Выпуск продукции, шт/год	3600
Цена, тенге/шт	3 500
<b>Выручка, тенге</b>	<b>12 600 000</b>

*Сырье и материалы:* Себестоимость одного комбинезона 1,653 тенге, при выпуске 300 штук в месяц, соответственно в год 3600 штук, материальные затраты на производство составят 5 950 800 тенге.

*Персонал и затраты на заработную плату:* Для нормальной работы требуется один (1) раскройщик и три (3) швеи. Раскройщик производит раскрой ткани,



контролирует качество на всех стадиях обработки, швея производит соединение всех конструктивных линий изделия, контролирует качество. Оплата труда представлена в нижеследующей таблице:

Должность	Кол-во	Оклад	ФОТ в год
Раскройщики	1	50 000	600 000
Швеи	3	40 000	1 440 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>90 000</b>	<b>2 040 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $((1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 4 \text{ работника}) * 12 \text{ месяцев} = 133,344)$ . Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(2,040 \text{ тыс. тенге} * (1-10%)*5\% = 91\ 800 \text{ тенге})$ .

*Коммунальные затраты:*

Наименование	в месяц	в год
Коммунальные платежи	10 000	120 000
Прочие расходы (канцтовары, хозтовары и др.)	2 000	24 000
Итого:	12 000	144 000

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 378 тыс. тенге  $(12,6 \text{ млн. тенге} * 3\%)$ .

### **Финансирование проекта и меры государственной поддержки**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 22. ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ ГВОЗДЕЙ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* производство строительных гвоздей.

*Продукция:* строительные гвозди.

*Производительность:* 120 тонн в год.

*Стоимость проекта:* 7 600 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 5 лет.

### Концепция проекта

Без этого стройматериала не может обойтись ни одна стройка в наше время. Гвозди широко используются в быту, ведь с ними можно многое починить, где-то что-то повесить, построить, создать, вследствие чего производство гвоздей является всегда выгодным делом.

Давным-давно гвозди изготавливали из природных материалов: рыбы кости, твердые породы деревьев. Но начиная с бронзового века человечество активно начало использовать металлические варианты: из стали, меди, бронзы. Производство строительных гвоздей можно отнести к бизнесу с рисками.

### Описание продукции

Самой популярной разновидностью гвоздей является строительные гвозди, которые широко используются как профессиональными строителями, так и строителями любителями. Изделие данного типа представляет собой прямой длинный стержень со шляпкой, на котором есть небольшие неровности, которые предназначены для более качественного и прочного соединения. На строительных гвоздях встречается в основном небольшая шляпка. Гвозди данного типа принято делить на следующие виды: гвозди горячей оцинковки, электрооцинкованные, кислотоупорные и медные. Длина данных изделий в основном колеблется от 12 мм до 250 мм.

### План маркетинга и анализ рынка

На сегодняшний день основными производителями гвоздей в Республике Казахстан являются Восточно-Казахстанская область ТОО «Семипалатинский метизный завод» и Южно-Казахстанская область ТОО «Феррум-Втор».

ТОО «Семипалатинский метизный завод» основан в городе Семипалатинск (Семей) Восточно-Казахстанской области и является одним из старейших предприятий Республики Казахстан по производству метизной продукции. В настоящее время основным профилем деятельности ТОО «Семипалатинский метизный завод» является выпуск изделий из металла методом штамповки и холодной высадки. Технические возможности имеющегося на заводе оборудования позволяют изготавливать:





- штампованные детали толщиной до 4 мм и габаритными размерами до 400 мм;
- изделия из проволоки, гвозди, заклепки;
- крепежные изделия: болты, гайки, винты;
- осуществлять цинковое и никелевое гальваническое покрытие толщиной до 15 мкм.

Традиционно, важную роль при открытии бизнеса по производству гвоздей играет вопрос сбыта готовой продукции. Большая конкуренция способна свести на нет все усилия. Поэтому прежде чем приступить к производству, необходимо ознакомиться с ценовой политикой. Может случиться, что в самом городе уже давно не пробиться, но в близлежащих регионах (деревнях, поселках и т.д.) люди очень нуждаются в гвоздях. Ведь ремонты проводятся действительно везде. Ещё один плюс — без конкуренции вы сможете установить любую цену, вам не придется оглядываться на других производителей. Очень скоро вы сможете не только вернуть деньги, потраченные на оборудование, но и начать получать прибыль

Другой путь – привлечение торгового представителя. Единственный нюанс – он должен быть опытный, способный продавать товар самым лучшим клиентам. Вполне естественно, что опытный торговый представитель стоит недешево, но это действующий способ реализации продукции

### Технология производства

Проволока из бухты разматывается, выпрямляется и подается в гвоздильный аппарат с помощью роликоправильного устройства. Проволока подается по фиксированной длине, соответствующей размеру будущего гвоздя;

С помощью специальных захватов поданная проволока обрезается по длине и получается заготовка готовая к высадке;

Высадочным ползуном осуществляется формирование шляпки гвоздя, на которую также наносятся насечки, чтобы в процессе удара по гвоздю молоток не соскальзывал. Параллельно с данным процессом формируется остриё гвоздя. Завершающим процессом является сброс готового гвоздя в приемный бункер.

### Себестоимость производства 1 тонны гвоздей.

Наименование	Кол-во на 1 тонну	Цена, тенге	Сумма, тенге
Стальная проволока марок Ст 1 КП, Ст 2 КП, Ст 3 КП	1,2 тонн	180 000	216 000
Электроэнергия кВт	60 кВт	17	1 020
<b>Всего</b>			<b>217 020</b>

Примерная стоимость оборудования хорошего качества с учетом доставки и установки:

Название вложения	Кол-во	Цена	Сумма
Автомат по производству гвоздей	1	4 300 000	4 300 000
Шлифовальный аппарат	1	900 000	900 000
<b>Всего затрат</b>			<b>5 200 000</b>





Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	В год, тенге
<b>Выручка от реализации продукции</b>	<b>31 200 000</b>
Прямые затраты	26 042 400
Валовый доход	5 157 600
<b>Итого операционные и прямые расходы</b>	<b>2 829 696</b>
Заработная плата	1 440 000
Отчисления от фонда оплаты труда	153 696
Аренда помещений	960 000
Реклама	36 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	240 000
<b>Операционный доход</b>	<b>2 327 904</b>
Корпоративный подоходный налог	936 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 391 904</b>

Выручка от реализации продукции

Производственный план	Ед. изм.	Цена, тенге	Объем реализации в год	Выручка в год
Гвозди	тонна	260 000	120	31 200 000
<b>Итого</b>				<b>31 200 000</b>

Прямые затраты

Себестоимость одной тонны готовой продукции 217 020 тенге. Итого в год, при производстве 120 тонн: 217 020 тенге\* 120 тонн = 26 042 400 тенге.

Операционные и прямые расходы

Затраты	в месяц	в год
Оплата труда (2 рабочих по 60 000 тенге)	120 000	1 440 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	20 000	240 000
Аренда помещений	80 000	960 000
Расходы на рекламу	3 000	36 000
<b>Итого</b>	<b>223 000</b>	<b>2 676 000</b>

Социальный налог. Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852\ \text{тенге МРП} * 2 * 12\ \text{мес.} + 1\ 852\ \text{тенге МРП} * 2\ \text{работника} * 12\ \text{мес.} = 88\ 896\ \text{тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\ 440\ \text{тыс. тенге} * (1 - 10\%)*5\% = 64\ 800\ \text{тенге}$ ).



Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	64 800

*Налоги и платежи в бюджет.*

В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 936,0 тыс. тенге (31,2 млн. тенге \* 3%).

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 23. БАГЕТНАЯ МАСТЕРСКАЯ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* изготовление рамок.

*Производительность:* багет деревянный – 6000 п/м, багет ПВХ – 3 600 п/м, багет с патиной 6000 п/м, багет пластиковый 6000 п/м, картона 2 400 кв.м., стекло 1 200 кв.м.

*Продукция/Услуги:* оформление картин, оформление зеркал, оформление фото, оформление вышивки, оформление папирусов, подрамники, корпоративные стенды.

*Стоимость проекта:* 4,9 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Концепция проекта в предоставлении услуг по оформлению художественных работ, фотографий, вышивок и т.д. в Южно-Казakhstanской области.

### Описание продукции

Правильно подобранный багет придает работе завершенность, подчеркивает все ее достоинства, позволяет выделить авторскую идею и расставить необходимые акценты. Использование багета для оформления живописи имеет длительную историю развития. Сегодня мы можем наблюдать различные стили и направления его применения, а сам багет стал отдельным видом искусства.

Применение багетных рам давно уже не ограничивается только лишь картинами, фотографиями, вышивками и другими изображениями. Помимо творческих работ багетом можно красиво оформлять постеры и зеркала, сертификаты и дипломы, вывески и плакаты, коллекции и чертежи, информационные доски и коллажи, географические карты и папирусы.

### План маркетинга и анализ рынка

Сфера услуг является одной из самых перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики. Она охватывает широкое поле деятельности: от торговли и транспорта до финансирования, страхования и посредничества самого разного рода. Процесс кардинальной перестройки экономической системы, переход от командно-административной экономики к рыночной, наиболее сильно сказались на секторе услуг, на социальной сфере.

Как показывает практика развитых стран, по мере усложнения производства и насыщения рынка товарами растет спрос на услуги. Чем экономически слабее общество, тем в большей степени его хозяйственная деятельность ограничивается преимущественно



производством вещественных благ. Чем выше экономический уровень, чем больше развита индустриальная основа, и чем выше производительность труда, тем сложнее становится хозяйственная деятельность общества: изменяется структура хозяйства и возрастает значение трудовой деятельности, направленной на производство услуг.

В Европе, как правило, багетные мастерские – это бизнес семейный. В каждом микрорайоне есть одна маленькая мастерская. Обычно заказы принимает жена хозяина багетной мастерской, он же сам работает за станком, изготавливает рамы.

Но вернёмся в Казахстан. Например, в Алматы изготовлением рамок занимаются, всё-таки, отдельные предприниматели, а не семьи. Однако учредитель может либо сам заниматься производством, либо просто следить за работой.

В последнее время этот бизнес стал развиваться всё больше. Средний оборот багетных мастерских составляет от \$1 до \$3 тыс. долларов в день, благодаря доступным ценам на фотоаппараты, увеличивается интерес к багетным мастерским. Около 50% заказов – это оформление фотографий.

На сегодняшний день в г. Алматы активно работают 22 предприятия багетного дела, а в г. Шымкент всего 3-5 предприятий.

Клиенты багетной мастерской — это художники, торгующие недорогими картинами, вышивальщицы, хозяева кафе и прочих заведений, украшающих стены постерами и фотографиями больших размеров. Самый хороший клиент — это дизайнер и частник, украшающий свою дорогую квартиру. В такой квартире услугами багетчиков пользуются для обшивки зеркал, дорогих картин и даже телевизионных панелей.

### **Технологический процесс**

Обычно багетные мастерские расположены в подвалах или пристройках. Особенного ремонта, как правило, багетная мастерская не требует.

В большинстве случаев мастерские имеют несколько точек, где принимают заказы. Было бы оптимально, если мастерская и пункт приёма будут находиться в одном месте. Так можно быстро выполнять заказ, иногда даже на глазах у заказчика.

Для изготовления рамок понадобится гильотина – машина, которая режет багетные профили нужного размера под нужным углом, также один сшивной станок, скрепляющий части рам между собой, и степлеры, закрепляющие картину в раме.

Кстати, гильотина – бесшумный станок, поэтому ваша мастерская может находиться и в жилом доме. Однако с помощью гильотины не изготовишь фигурные, лепные рамы. Поэтому, когда багетные мастерские расширяются, то они покупают специальные пилы.

Сырьё для рамок - багетный профиль никогда не используется на 100%. Стандартный багетный профиль - 3 метра. В процессе работы всегда есть остаток. При покупке сырья это нужно учитывать.

Закупается сырьё обычно в Алматы, некоторые производители сами привозят сырьё из Италии и Испании.

Из западных фирм, торгующих материалами для багета, на мировом рынке лидируют испанцы и итальянцы — в классике. Чехи (фабричная марка Liga) идеальны для оформления именно в русском стиле образцов русского же искусства, а шведы — лидеры в современном минималистическом дизайне.

Но на нашем рынке часто можно встретить багетный Китай, изготовленный из пластика. К нам его завозят под видом стройматериалов — так дешевле. Таким багетом можно ещё оформлять фото, но никак не живопись. Кроме Китая можно встретить продукцию, произведённую в Израиле, Турции и Южной Корее.



Багетной мастерской необходимо не менее 25-30 квадратных метров. Причём нужно учитывать, что производство это — шумное, поэтому нужна хорошая звукоизоляция самой мастерской, чтобы предупредить жалобы от соседей.

Во многих багетных мастерских персоналом производственной части являются люди с ограниченными возможностями.

Багетная мастерская может быть устроена двояко: либо цех по производству совмещается с торговым залом либо цех выносят в удобное место, а точки приёма заказов разбрасывают по историческому центру города, тогда их площадь может быть и самой минимальной — только чтобы хватило места оформить красиво интерьер своими работами.

Цена погонного метра багета включает в себя стоимость работы по изготовлению рамы. Деньги за дополнительные услуги тоже берутся, но только в том случае, когда эти услуги предполагают определенные трудозатраты. Или для их исполнения нужны материалы, которые не включены в стоимость багета. Например натяжка вышивки, вырезание многооконных паспарту, изготовление объемных рам. Эти суммы оговариваются с клиентом заранее, либо бывают вписаны в прайс-лист на услуги багетной мастерской.

Существует простая формула, по которой рассчитывается расход багетного профиля (РБ): две ширины обрамляемого изделия (Ш) + две его длины (Д) + 8 ширин багета (ШБ).  $РБ = 2*Ш + 2*Д + 8*ШБ$ , затем РБ умножается на цену.

#### Закуп оборудования

Наименование	ед. изм.	кол-во	цена	сумма
Оборудование гильотина	шт	1	527 500	527 500
Сшивочный станок	шт	1	633 000	633 000
Станок для паспарту	шт	1	633 000	633 000
Станок для изготовления фигурных рам	шт	1	1 055 000	1 055 000
<b>ИТОГО:</b>				<b>2 848 500</b>

#### Ежемесячный закуп материалов

Наименование	ед. изм.	кол-во	цена	сумма
Багет деревянный	п/м	500	1 400	700 000
Багет ПВХ	п/м	300	55	16 530
Багет с патиной	п/м	500	1 050	525 000
Багет пластиковый	п/м	500	498	249 000
Картон	кв.м.	200	500	100 000
Стекло	кв.м.	100	2 000	200 000
<b>ИТОГО:</b>				<b>1 790 530</b>

#### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Оборудование	2 848 500
Материалы	1 790 530



Заработная плата	225 000
Аренда помещения	75 000
Расходы на рекламу	35 000
Электроэнергия	8 160
Водоснабжение	5 000
<b>ИТОГО</b>	<b>4 987 190</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для закупа оборудования и материалов, заработная плата, аренда помещения, электроэнергия, водоснабжение, составят 4 987 190 тенге.

### Финансовый план

Наименование статьи	201X
Выручка	32 229 540
Производственные затраты – закуп сегментов	21 486 360
<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 743 180</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>4 410 540</b>
<i>Заработная плата</i>	2 700 000
<i>Аренда помещения</i>	900 000
<i>Электроэнергия</i>	97 920
<i>Водоснабжение</i>	60 000
<i>Расходы на рекламу</i>	420 000
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	232 620
<b>Операционный доход</b>	<b>6 332 640</b>
Корпоративный подоходный налог	966 886
<b>Чистая прибыль</b>	<b>5 365 754</b>

*Доходы от реализации услуг.* Маржа предоставляемых услуг от закупочной цены материалов составляет 50%, согласно таблице ежемесячная выручка составляет 2 685 795 тенге x 12 мес. = 32 229 540 тенге.

Наименование	ед. изм.	кол-во	цена	сумма
Багет деревянный	п/м	500	2 100	1 050 000
Багет ПВХ	п/м	300	83	24 795
Багет с патиной	п/м	500	1 575	787 500
Багет пластиковый	п/м	500	747	373 500
Картон	кв.м.	200	750	150 000
Стекло	кв.м.	100	3 000	300 000
<b>ИТОГО:</b>				<b>2 685 795</b>

*Сырье и материалы.* Прямыми затратами является ежемесячная сумма закупа материалов в сумме 1 790 530 тенге x 12 мес. = 21 486 360 тенге.





*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного производства потребуется следующий персонал:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Мастера	75 000	3	2 700 000
<b>Итого</b>			<b>2 700 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ тенге МРП} * 3 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 111\ 120 \text{ тенге}$ ).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2\ 700 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 121\ 500 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	111 120
Социальные отчисления, тенге	121 500

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 966,8 тыс. тенге ( $32,2 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 24. ПРОИЗВОДСТВО СВЕЧЕЙ В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Изготовление декоративных свечей на заказ.

*Продукция:* кофейная свеча, свечи с цветами из ленты, свечи с ажурным дизайном, и т.д.

*Производительность:* 1 800 шт. в год.

*Стоимость проекта:* 200 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 3 месяца

### Концепция проекта

Свечи в интерьере дома создают теплую атмосферу. К тому же декоративные свечи — это отличные идеи для новогодних подарков и других праздников.

В отличие от изготовления традиционных хозяйственных свечей, для создания декоративных свечей потребуется проявить фантазию и творческий подход.

*Изготовление свечей в домашних условиях вполне под силу людям с ограниченными возможностями.* Это прекрасная возможность поэкспериментировать в данном виде бизнеса, не вкладывая больших денежных средств.

### План маркетинга и анализ рынка

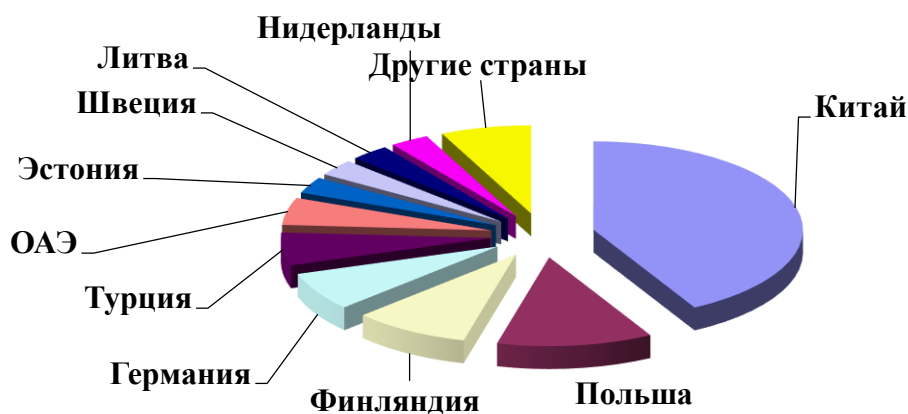
Новогодние свечи - это неотъемлемый атрибут Нового Года. Они могут быть представлены в виде символов Года по Китайскому или какому-либо другому календарю, в виде фигур Деда Мороза или Снегурочки, Новогодней елки или часов, показывающих ровно 12:00 или просто декоративно выполненными свечами. Российские компании наладили производство как классических парафиновых и стеариновых свечей, так и новых – гелиевых. К сожалению в Республике Казахстан производство свечей отсутствует.

Основной импортер свечей в Казахстан является Россия, но в свою очередь Россия ежегодно импортирует:

Страна	%
Китай	41,84
Польша	11,66
Финляндия	9,36
Германия	6,92
Турция	6,22
Объединенные арабские эмираты	4,69
Эстония	3,31
Швеция	2,87
Литва	2,68
Нидерланды	2,54



Как и все остальные новогодние товары свечи ввозятся в Россию в основном из Китая. Правда в отличие от структуры импорта искусственных елок, шаров и гирлянд, на втором месте в структуре импорта новогодних свечей стоит не Финляндия, а Польша, и кроме уже знакомых производителей, появляются Турция и Объединенные Арабские Эмираты.



Экспортируются новогодние свечи в основном в Казахстан и Молдавию, а также в другие страны бывшего Советского Союза.

#### Технологический процесс производства:

Для создания оригинальной многослойной свечи нам потребуются:

- металлические емкости разных диаметров;
- газовая или электрическая плита;
- парафин;
- фитиль (продается отдельно или изготавливается из хлопчатобумажной нити);
- формы для свечей (силиконовые, металлические, пластмассовые, резиновые или самодельные);
- краситель и ароматизатор (можно заменить на восковые мелки и эфирные масла);
- пластилин;
- шпажки или зубочистки (для крепежа фитиля).

Если нет возможности приобрести парафин у поставщиков, то его можно заказать в интернете или воспользоваться старыми хозяйственными свечами. У них также можно позаимствовать и фитиль.

Для производства свечей нам нужно на водяной бане расплавить парафин до температуры 85 С (внимательно следите за нагреванием, так как при 200 градусах парафин взрывоопасен!), добавить в него краситель, ароматизатор и тщательно помешивать до полного растворения. Форму предварительно смазываем подсолнечным маслом, а фитиль на протяжении 5 минут вымачиваем в парафине. Затем нужно продеть фитиль через отверстие в форме, с одной стороны привязать зубочистку, а с другой стороны закрепить его с помощью пластилина. После этого можно приступать к заливанию расплавленного парафина в форму до необходимой высоты. Пока первый слой будущей свечи будет остывать – готовим парафиновую массу другого цвета, которую заливаем поверх остывшего слоя. Так, чередуя красители и ароматизаторы, продолжаем заливать массу до полного заполнения в форме. В процессе застывания, могут



образовываться пустоты, в которые необходимо аккуратно доливать оставшийся парафин. После окончательного застывания, можно извлекать свечу (тянуть за крепежную палочку или фитиль), для облегчения процесса, можно на 8 минут положить форму в холодильник. Для окончательного завершения, нужно обрезать фитиль до 5 мм и срезать крепежную палочку.

Суть бизнеса – это повышение прибыльности, поэтому работа с потенциальными покупателями крайне важна еще в начале производственной деятельности. Готовую продукцию можно реализовывать в рестораны, кафе, сувенирные лавки, медицинские центры с услугами ароматерапии. Также можно организовать прямые поставки в свадебные салоны или начать продажу через интернет. Для появления постоянной клиентуры, будет разумнее готовые произведенные изделия продавать дешевле, чем аналогичный товар у посредников. Ну а со временем, и особенно в предновогодние праздники, можно повысить цену до разумного предела.

*Себестоимость одной свечи*

Наименование	Кол-во	Цена (тенге)	Сумма (тенге)
Парафин (кг)	0,6	550	330
Фитиль (см)	1	80	80
Краситель и ароматизатор (10 мл)	1	250	250
<b>Всего затрат на одну свечу</b>			<b>660</b>

**Финансовый план**

Прогноз отчета о прибылях и убытках

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>2 160 000</b>
Производственные затраты	1 188 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>972 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>166 042</b>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	44 448
<i>Реклама</i>	54 000
<i>Коммунальные услуги</i>	67 594
<b>Операционный доход</b>	<b>805 958</b>
Корпоративный подоходный налог	64 800
<b>Чистая прибыль</b>	<b>741 158</b>

*Реализация услуг.* Если в месяц производить 150 свечей и реализовать по 1 200 тенге, выручка в год составит: 150 свечей\*1 200 тенге\*12 месяцев = **2 160 000 тенге.**

*Производственные затраты.* Себестоимость одной свечи 660 тенге, при изготовлении 150 свечей в месяц, в год 1 800 шт, затраты составят: 1 800 шт. \* 660 тенге = 1 188 000 тенге.

*Отчисления от фонда оплаты труда.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя: 1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. = 44 448 тенге.



*Реклама:*

Источник рекламы	Месячная стоимость, тенге	Годовая стоимость, тенге
Реклама в интернете	3000	36000
Реклама в газете	1500	18000
<b>Итого</b>	<b>4500</b>	<b>54000</b>

*Коммунальные услуги:*

Коммунальные услуги	Кол-во	Тариф	Сумма в месяц, тенге	В год, тенге
Электричество	180	16,968	3054,24	36650,88
Вода	6	66,71	400,26	4803,12
Газ	95	22,93	2178,35	26140,2
<b>Всего затрат в год:</b>			<b>5 633</b>	<b>67 594</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 64,8 тыс. тенге (2,1 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



### III. ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

#### 25. ПРОИЗВОДСТВО КЛАССИЧЕСКОГО ХЛЕБНОГО КВАСА



##### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по переработке кваса на территории ЮКО и реализация на внутреннем рынке.

*Производительность:* 4 800 литров в год.

*Продукция:* классический хлебный квас.

*Стоимость проекта:* 1 698 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 0.5 года.

##### Концепция проекта

Квас в рекламе не нуждается. Наш народ ещё с советских времен привык утолять жажду этим пенным напитком с характерным ароматом ржаного хлеба. Также польза натурального продукта по сравнению с газированной сладкой водичкой с красителями и вкусовыми имитаторами – неоспорима. А благодаря адаптации пивного оборудования (ПЭТ-бутылки, термоКЕГи) для продажи напитков, квас лишился единственного недостатка – огромных антисанитарных бочек, в которых напиток нередко портился прямо во время торговли.

Натуральный, освежающий, вкусный квас все уверенней увеличивает свой сегмент на рынке безалкогольных напитков, поэтому производство хлебного кваса – весьма интересная идея для малого и среднего бизнеса.

##### Анализ рынка и сбытовая стратегия

Мы будем рассматривать производство именно натурального кваса, а не суррогатов. У «живой» продукции есть множество достоинств, которые можно выгодно обыграть в рекламе и привлечении потребителей, и один серьезный недостаток – ограниченный срок реализации и особый температурный режим хранения. Такой квас не будет храниться на складе до «лучших времен», поэтому, прежде чем начинать производство, желательно иметь предварительные договоренности о реализации. Продажу выгоднее всего осуществлять через сети супермаркетов, розничных магазинов и торговых точек, поэтому прежде чем заняться открытием производства, следует реально оценить конкуренцию, ценовую политику, возможность сотрудничества и другие условия для успешной реализации выработанной продукции.

##### Технологический процесс производства кваса

*Подготовка воды.* Для приготовления кваса натурального брожения потребуется питьевая вода, подходящая по санитарно-гигиеническим нормам, согласно требованиям СанПиНа.





**Приготовление сусла.** Для получения квасного сусла настойным способом, используют специальные квасные брикеты, изготовленные на основе ржаной муки и сахарной свеклы. Брикеты заливаются кипятком (30 л воды на 4 кг брикетов). В бродильную емкость добавляется сахар и концентрат квасного сусла (солод ржаной ферментированный), согласно рецептуре. Затем заливается 100 л теплой воды (около 35°C) и предварительно разведенная смесь дрожжей.

**Брожение.** После добавления дрожжевой смеси, сусло тщательно перемешивают, бродильный аппарат плотно закрывают. Выставляется температура (около 30°C) и время брожения (не менее 12 ч.).

**Созревание.** Перебродившая жидкость процеживается через фильтр, разливается в герметичные емкости (пластмассовые пищевые бочки, КЕГи, бутылки ПЭТФ) для дальнейшего созревания. Емкости герметично закупориваются, поскольку в процессе дображивания напитка накапливается углекислота и упаковка должна выдерживать определенный уровень давления. Квас помещается в темное помещение, где выдерживается при комнатной температуре 4 ч.

**Охлаждение.** После созревания кваса и насыщения напитка углекислотой, емкости помещают в холодильник.

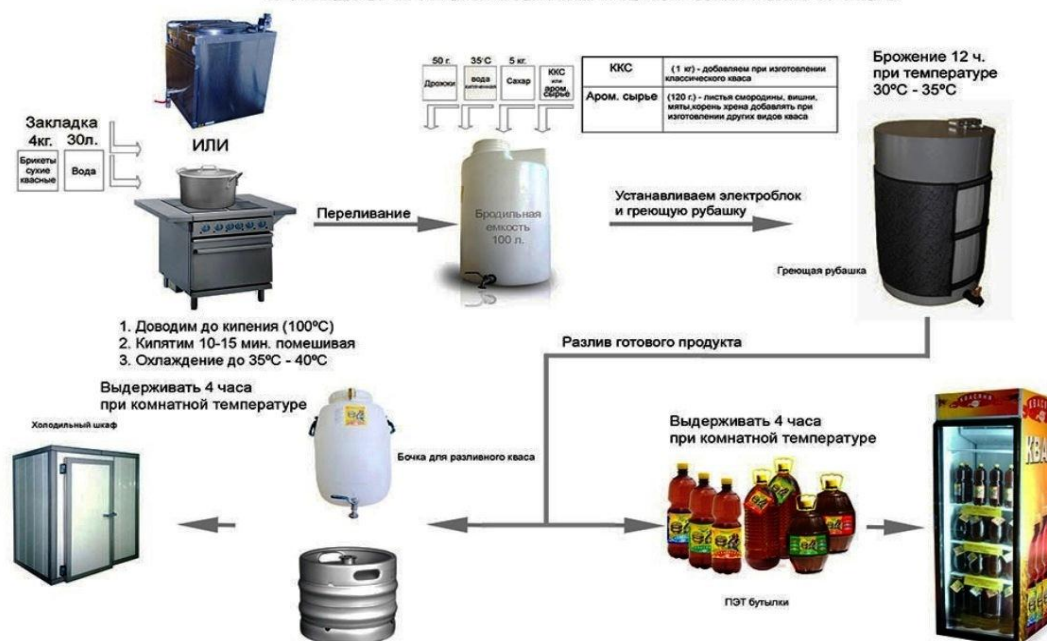
**Реализация.** Квас естественного брожения реализуют вместе с тарой, в которой проходило созревание.

Расход сырья на 1 л классического хлебного кваса:

- брикеты квасные – 0,0465 кг\*650 тенге = 30,225 тенге;
- концентрат квасного сусла – 0,01163кг\*310 тенге=3,6053 тенге;
- сахар – 0,0581 кг\*220тенге = 12,782 тенге;
- дрожжи 0,00058 кг\*150 тенге = 0.087 тенге;
- электроэнергия – 0,00233 кВт\*13тенге = 0.03029тенге;

*Итого себестоимость 1 л кваса разливного – 46,73 тенге.*

#### ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ИЗГОТОВЛЕНИЯ КВАСА





### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование (Оборудование)	Кол-во, шт.	Цена, тенге
Бродильный аппарат	1	120 000
Дозировочный контейнер	1	35 000
Бочка с краном (50 л) предназначена для реализации кваса на разлив	4	32 000
Охлаждающий чехол для сохранения температуры кваса	1	12 000
Шуруповерт и насадка для закрутки пробок	1	25 000
Термокороб для хранения бутылок	1	17 000
Бочка для концентрата квасного суслу (50 л)	1	2 000
Холодильник	1	70 000
<b>Всего</b>		<b>313 000</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный период:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>11 376 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	3 843 000
<b>Валовой доход</b>	<b>7 533 000</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	2 988 000
<i>Отчисления от ФОТ</i>	202 920
<b>Операционный доход</b>	<b>4 342 080</b>
Корпоративный подоходный налог	341 280
<b>Чистая прибыль</b>	<b>4 000 800</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* При производстве 200 л в день (одна бродильная установка), продукции в месяц (24 раб/дня) составит:

- разливной квас 2400 л\*175тенге = 420 000 тенге;
- бутилированный квас 2400 л\*220тенге = 528 000 тенге.

Итого в год: 12\*(420 000 тенге+528 000 тенге)= 11 376 000 тенге

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* Себестоимость 1 л кваса разливного – 46,73 тенге. Итого в год: 46,73 тенге \* 2400 л \*12 мес. = 1 345 824 тенге. Итого кваса, бутилированного (стоимость ПЭТ-бутылки емкостью 1,5 л и 2 л вместе с крышкой и этикеткой – 40тенге) – 86,73 тенге. Итого в год: 86,73 тенге \* 2400 л \* 12 мес. = 2 497 824 тенге. Прямые затраты в год: 1 345 824 тенге + 2 497 824 тенге = 3 843 648 тенге.

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в год тенге
Оплата труда	2 040 000
Аренда помещения площадью 60 м <sup>2</sup>	720 000
Отопление	84 000
Коммунальные платежи (вода, вывоз мусора)	60 000
Расходы на рекламу	48 000
Прочие непредвиденные расходы	36 000
<b>Итого</b>	<b>2 988 000</b>



*Расшифровка оплаты труда:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Оператор	1	60 000	720 000
Помощник оператора	1	50 000	600 000
Лаборант	1	60 000	720 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>3</b>	<b>170 000</b>	<b>2 040 000</b>

*Сумма расходов на оплату труда составляет 170 тыс. тенге в месяц.*

Социальный налог. Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $((1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 3 \text{ работника}) * 12 \text{ месяцев} = 111\ 120 \text{ тенге})$ . Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(2\ 040 \text{ тыс. тенге} * (1-10%) * 5\% = 91\ 800 \text{ тенге})$ .

*Корпоративный подоходный налог:* (Операционный доход)  $11\ 376\ 000 \text{ тенге} * 3\% = 341\ 280 \text{ тенге}$ .

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках программы «Дорожной карты бизнеса- 2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 26. ПРОИЗВОДСТВО МАКАРОННЫХ ИЗДЕЛИЙ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* производство макаронных изделий.

*Продукция:* макаронные изделия, упакованные.

*Производительность:* 79 тонн в год.

*Стоимость проекта:* 4 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Данная концепция определяет процесс создания типовой компании по производству макаронных изделий. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим игрокам на рынке макаронных изделий. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки.

Все оборудование, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### Описание продукта

В рамках настоящего проекта будет реализовываться один вид товара – макаронные изделия в ассортименте. Макароны представляют собой высушенное пресное тесто, приготовленное из пшеничной муки и воды, отформованное в виде трубчатых или другой формы изделий, высушенных до остаточной влажности не более 13%, которые могут храниться в нормальных условиях в течение одного года без снижения показателей качества. Они могут быть выработаны также и в виде полуфабриката с остаточной влажностью 19%, и со сроком реализации от 24 часов до 3 суток. Макароны – это ценный пищевой продукт, имеющий значительные преимущества перед другими:

- продолжительность хранения - 1 год без изменения свойств;
- быстрота и простота в приготовлении;
- имеют высокую пищевую ценность (блюдо, приготовленное из 100 г сухих изделий - на 10% удовлетворяет необходимое для организма человека суточное количество белков и углеводов);
- отмечено высокое усвоение питательных веществ макаронных изделий - белков и углеводов.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

В Казахстане, по результатам исследования «Media Marketing Index1», проводимого компанией «TNS Gallup Media Asia», макаронные изделия потребляют 97% населения.



При анализе знания и потребления марок макаронных изделий, можно наблюдать, что с большим отрывом как по знанию, так и по потреблению лидирует продукция отечественного производства, представленного маркой "Султан". Данную марку знают 91% потребителей макаронных изделий. Число потребителей марки "Султан" насчитывает 81% от населения, потребляющего макароны. Замыкает пятерку лидеров марка "Адил" с процентными показателями по знанию и потреблению 13% и 5% соответственно.

Активное употребление макарон сформировало некоторые покупательские привычки среди потребителей данного товара. Например, половина потребителей предпочитают покупать макаронные изделия в упаковке. 25,4% потребителей макарон отдают предпочтение развесным макаронным изделиям. 24,8% отметили, что не имеют на этот счет принципиальных предпочтений.

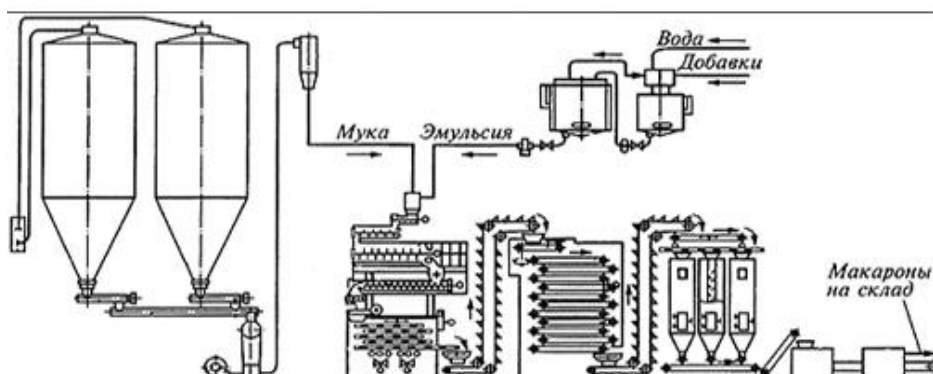
*Сбыт продукции.* Коммерческая деятельность компании должна быть ориентирована на поиск платежеспособных потребителей и установления с ними долгосрочных договорных связей.

*Ценовая стратегия.* Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

- изучение ценовой политики конкурентов;
- использование системы скидок;
- формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
- предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

### Технологический процесс

Технологическая схема производственного процесса представлена на рисунке.



*Сырье и поставки.* Основное сырье – мука. Закупка муки проводится по мере необходимости, но предусмотрен обязательный трехдневный запас.

Инфраструктура производственного процесса предусматривает использование электроэнергии, питьевой воды, газа, пара. Питьевой водой технологический процесс обеспечивается из городской сети. Парогенератор, размещенный на территории цеха, полностью обеспечивает технологический процесс паром.

Затраты электроэнергии составляют от 225 кВт/час до 250 кВт/час на 1 тонну продукции в зависимости от времени года.

Упаковочные материалы, тара. Для упаковки продукции используются такие виды тары:

- а) мелкая тара (упаковочная пленка и пачки-высечки);
- б) крупная тара (полипропиленовые мешки, крафт-мешки и гофро-короба).

Тара и упаковка закупаются периодически, по мере потребности.

Требования к сырью – хлебопекарная мука с клейковиной 26-28%, в зависимости от вида изделия. Требования к таре: пленка, толщиной не более 40 микрон, двухслойный





полипропилен с рисунком между слоями; гофро-короба, прочностью до 180 кг нагрузки; четырехслойные бумажные крафт-мешки со специальной пропиткой. На все виды тары необходимы гигиенические заключения о пригодности ее для применения в пищевой промышленности.

*Подготовка муки.* Данный этап включает взвешивание, смешивание, просеивание и магнитную очистку основного ингредиента. Смешивание различных партий исходного сырья должно быть непременно одного сорта, оно проводится с целью улучшения качественных показателей. В процессе хранения муки на складах далеко не всегда можно следить за микроклиматом в помещении. Поэтому смешивание муки позволит обеспечить необходимую консистенцию сырья относительно влажности. В противном случае, могут происходить сбои в работе вакуумного пресса и всей технологической линии в целом.

*Просеивание.* Случайно находящиеся в муке инородные частицы подлежат извлечению (ворсинки, веточки, нитки, бумага, засохшие комки муки).

*Магнитная очистка.* С помощью специальных магнитов в оборудовании происходит удаление металлических примесей, которые иногда могут попасть в муку вследствие ее производства и транспортировки.

*Приготовление макаронного теста.* По своему составу макаронное тесто — это наиболее простая разновидность из всех возможных вариантов, которые употребляются в производстве мучных изделий. Чаще всего единственными ингредиентами являются только мука и вода. В случае внесения различных добавок (яиц, красителей), начинает повышаться себестоимость продукции, что значительно уменьшает рентабельность производства. В процессе замеса макаронного теста, в муку добавляется минимальное количество воды. Первоначальный его вид имеет крошкообразную структуру, которая в ходе дальнейшего прессования начинает превращаться в однородную массу, полностью пригодную для формирования необходимой формы изделий.

*Дозирование и смешивание ингредиентов.* Замес производится в тестомесителях непрерывного действия, которые зачастую входят в состав вакуумных прессов. Важно заметить, что они бывают много корытного типа (используются при выпуске продукции более 150 кг в час). Согласно рецептуре, мука и вода поступают в оборудование через дозаторы.

*Уплотнение и формование теста.* Процесс уплотнения теста и непосредственное формование изделий осуществляется на шнековых вакуумных прессах. Мука и вода непрерывной струей подаются во входное отверстие тестомеса и размешиваются лопатками месилок. Через пропускное отверстие тесто попадает на шнек прессующего устройства, вращение которого способствует его перемещению к прессовой головке. Здесь оно уплотняется, превращаясь в плотную массу. Для облегчения процесса формования и прессования температуру теста можно подогреть — так оно станет более пластичным и податливым. Вакуумная обработка подразумевает удаление пузырьков воздуха. После формовки в матрице на выходе получают готовые макаронные изделия. Для предотвращения перегрева теста и нарушения его упругости, в рубашку пресса подается холодная вода.

*Разделка сырых макаронных изделий.* Процесс осуществляется после выпрессовывания готового теста, которое подлежит обдуванию, резке на отдельные изделия и их раскладке. От качества выполнения данных операций зависит скорость сушильного пресса, количественный расход сырья и внешний вид макарон. После этого готовые изделия подготавливают к сушке. Обдувка осуществляется для предотвращения слипания макарон и для более точной резки.

*Упаковка и хранение готовых макаронных изделий.* Перед фасовкой готовый продукт должен быть выдержан не менее 4-5 часов в картонных коробках, после чего его





можно упаковывать. Некоторые модели современного оборудования используют гидротермическую технологию – в случае наличия охладителя, к упаковке можно приступать сразу. Макароны изделия могут выпускать фасованными (не более 1 кг) и весовыми. В первом случае в качестве упаковки используются картонные коробки, бумажные и целлофановые пакеты.

Для достижения высокого качества выпускаемой продукции желательно нанять опытного технолога, который будет следить за технологическим процессом и составом продукции. Ведь именно от его профессиональных качеств по сути зависит конкурентоспособность мини-завода и прибыльность бизнеса в целом.

Для организации мини фабрик по производству макаронных изделий предпочтительно российское оборудование, которое обеспечивает выполнение данных операций. По сравнению с импортным оборудованием (например, популярным итальянским), оно в несколько раз дешевле.

#### Инвестиционный план

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Оборудование	1 444 520
Аренда помещения	1 605 600
Оборотное средство	1 039 500
<b>Всего</b>	<b>4 089 620</b>

*Затраты на оборудование.* Для организации собственного производства макарон необходимо приобрести следующее оборудование:



*Мукопросеиватель*



*Макаронный пресс*



*Сушильный шкаф*



*Упаковочная машина*



*Тестомес*

Оборудование	Стоимость, тенге
Просеиватель муки	42 210
Тестомес	107 870
Макаронный пресс	844 200
Сушильный шкаф	145 390



Упаковочная машина	304 850
<b>Итого</b>	<b>1 444 520</b>

*Аренда помещения.* Главным требованием к будущему производственному цеху является площадь – ее должно хватить для установки технологической линии и обустройства небольшого по размерам склада для хранения муки, и готовой продукции в надлежащих условиях. Рекомендуется отводить для складских помещений не менее 150 квадратных метров.

	Площадь	Цена, тг/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
<b>Помещение класса "В"</b>	150	892	133 800	1 605 600

*Оборотные средства.* В качестве основных ингредиентов для производства макаронных изделий используют муку и воду. На 1 кг готового продукта требуется 950 грамм исходного сырья (муки). Планируемый объем производства макарон в месяц составляет 6 600 кг: 300 кг x 22 рабочих дня, где 300 кг – норма выработки продукции в день, 22 дня - количество рабочих дней в месяц. В целях эффективного использования денежных средств сырье и материалы будут закупаться на 3 месяца вперед. Потери сырья во время производства составляют 5%.  $6600 * 3 * 50 * 1,05 = 1\,039\,500$  тенге.

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Выручка</b>	<b>10 444 183</b>
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	4 158 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>6 286 183</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>3 549 400</b>
<i>Заработная плата</i>	1 200 000
<i>Аренда помещения</i>	1 605 600
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	142 896
<i>Коммунальные услуги</i>	312 000
<i>Амортизация ОС</i>	288 904
<b>Операционный доход</b>	<b>2 736 783</b>
Корпоративный подоходный налог	313 325
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 423 458</b>

*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 кг упакованных макаронных изделий составляет 132 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж произведенных макарон в год: 6 600 кг/месяц x 132 тенге\*12 месяцев = 10,4 млн. тенге.

Макаронные изделия, тенге/кг	131,871
Объем производства, кг	79 200
<b>Выручка, тенге</b>	<b>10 444 183</b>

*Сырье и материалы.* В качестве основных ингредиентов для производства макаронных изделий используют муку и воду. На изготовление 6 600 кг макарон в месяц расходуется 6 930 кг муки. При стоимости 50 тенге за 1 кг муки сумма затрат в год составит 4 158 000 тенге.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования



мини-завода понадобится следующий персонал:

Должность/Специалисты	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Рабочие для обслуживания технологической линии	1	30 000	360 000
Технолог	1	70 000	840 000
<b>Итого</b>	<b>2</b>		<b>1 200 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ((1 852\*2 + 1 852 МРП \*2 работника) \* 12 месяцев = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 200 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 54 000 тенге).

Социальный налог, тенге	54 000
Социальные отчисления, тенге	88 896

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 150 квадратных метров по 892 тенге/м<sup>2</sup> в месяц, на один год составит - 1 605 600 тенге.

*Коммунальные услуги:*

Административные расходы	Норма расхода в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Коммунальные платежи	10 000	120 000
Транспортные затраты	12 000	144 000
Упаковочные пакеты	4 000	48 000
<b>Всего</b>	<b>26 000</b>	<b>312 000</b>

*Амортизационные отчисления:*

Основное средство	Балансовая стоимость	Ставка амортизации	Амортизационное отчисление
Оборудование	1 444 520	20%	288 904

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 313 тыс. тенге (10,4 млн. тенге \* 3%).

### Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Микрокредитование по программе «Занятость–2020»* – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию для расширения собственного дела, либо на пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли, по ставке 6%, на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.

## 27. МИНИ-ПЕКАРНЯ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Изготовление хлеба и хлебобулочных изделий, обеспечение круглосуточного функционирования, чтобы к потребителю поступала всегда свежая продукция.

*Продукция:* хлебобулочные изделия.

*Производительность:* 400 булок хлеба в день и 144 000 булок в год.

*Стоимость проекта:* 4 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,7 лет.

### Концепция проекта

Мини-пекарня создается с целью производства и реализации хлебобулочных изделий. В настоящее время продукция мини-пекарен пользуется большим спросом. Проект предлагает выпуск хлебобулочных и кондитерских изделий, вырабатываемых из высокосортной муки, отличающихся:

- хорошим вкусом;
- легкостью усвоения;
- нетрадиционной рецептурой;
- медленно черствеющих;

### Описание предприятия

Предполагается открытие мини-пекарни, занимающейся выпечкой хлеба и хлебобулочных изделий. С ростом дохода населения уровень потребления обычного хлеба падает, увеличивается спрос на свежие вкусные хлебобулочные изделия с добавлением разных ингредиентов, улучшающих вкусовые качества продукта. Организационно-правовая форма ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель. Такая форма ведения бизнеса позволит сэкономить на налогах и упростит бухгалтерию и взаиморасчёты. Степень успешности проекта оценивается как очень высокая, так как спрос на хлеб и хлебобулочные изделия остаётся неизменно высоким практически всегда. Основная задача на первом этапе – занять свою мало конкурентную или средне конкурентную нишу. Поставщики оборудования производят монтаж оборудования, его полную настройку и обучение персонала.

### Описание продукции

Нетрадиционные хлебобулочные изделия – низкокалорийный хлеб, различные виды хлеба с добавками и выпечка из слоеного, дрожжевого или бисквитного теста. Преимуществом мини пекарни будет – качество хлебобулочных изделий и широта ассортимента выпускаемой продукции, кроме того мини-пекарням проще отреагировать на колебание спроса.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Хлебопекарная отрасль занимает одну из лидирующих позиций в пищевой промышленности. Хлебобулочные изделия являются предметом первой необходимости.

Мини-пекарня создается с целью производства и реализации хлебобулочных изделий. Норма потребления хлеба при нормальных условиях 110 кг на душу населения в год. С ростом благосостояния населения страны уровень потребления заводского хлеба упал, пик потребления социального заводского хлеба достиг в 1997 году и был на уровне 200 кг на душу населения. На сегодняшний день рынок хлебобулочных изделий в основном развивается за счет нетрадиционных видов хлеба, увеличивается спрос на сорта с более сложной рецептурой выпечки и сдобу, в то время как потребление «массового» хлеба достаточно стабильно на протяжении длительного периода – его рыночная доля составляет около 50%. Для организации сбыта можно:

- Заключение договора о поставке с несколькими магазинами и осуществлять доставку.
- Заключение договора с фирмами – оптовиками. Данный вариант освободит вас от организации рынка сбыта, да и экономически более выгоден, не нужно содержать автотранспорт и дополнительный персонал для пекарни.
- Самостоятельная организация точек продажи. Это самый дорогой вариант, так как потребует наличия передвижных фургончиков и специального разрешения. Но и плюсы такого способа очевидны – вы всегда реализуете свой продукт.

### **Технологический процесс и план**

Основным сырьем для производства хлебопродуктов является мука, вода, соль и дрожжи и особые ингредиенты (мак, кешью, кунжут, и т.д.). После доставки мука хранится на складе. Перед использованием она просеивается на специальной машине. Затем мука попадает в тестомесильные машины, где смешивается с водой и дрожжами, а так же с разными добавками. После тесто выдерживается в тестомесильной машине в течение 20 минут. Затем тесто поступает на тестоделительную машину, где разделяется на равные куски. Дальше тесто попадает в тестозакатывающую машину где из него получают заготовки батончиков и других видов хлебобулочных изделий. Там кусок теста сначала раскатывается валиками машины в продолговатый блин, а затем свертывается в рулон. Этот рулон попадает между захватывающим барабаном и формирующим кожухом, барабан вращается и перемещает тесто по кожуху.

После этого тесто некоторое время выдерживается в специальном расстойном шкафу, чтобы оно подошло и стало рыхлым, пористым и мягким. И потом попадает в печь. Выпеченный хлеб раскладывается на лотки и поступает на реализацию.

На выпечку одного хлеба расходуется 298 грамм муки и 10 грамм дополнительных ингредиентов. При производстве 400 единиц хлеба в день годовое производство будет 144 тыс. единиц хлеба, значит потребность в сырье в год будет 43 000 кг муки и 1 640 кг ингредиентов.





Расходы на сырье и материалы за один год:

Наименование	Норма расхода, кг
Мука пшеничная хлебопекарная высшего, первого и второго сортов	43 000
Дрожжи хлебопекарные прессованные, сухие, жидкие	90
Соль поваренная	280
Молоко сухое	420
Маргарин,	350
Сахар-песок	350
Мак, кунжут, и другие ингредиенты	150
<b>Всего</b>	<b>44 640</b>

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект

Направления инвестиционных вложений	Итого, тенге
Аренда производственного помещения, 50 кв.м. *664 тенге*12 месяцев	398 400
Приобретение основного оборудования	993 483
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов	2 637 000
<b>Всего</b>	<b>4 028 883</b>

*Производственное помещение.* Для открытия мини-пекарни по выпечке хлебобулочных изделий, потребуется площадь размером не менее 50 кв. м., по Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения в среднем составляет 664 тенге в месяц по данным стат. агентства.

Для начала бизнеса по открытию мини-пекарни следует правильно выбрать расположение торговой точки. Основным критерием здесь является большая проходимость людей. После выбора местоположения торговой точки для осуществления деятельности необходимо получить заключение СЭС о возможности торговли в выбранном помещении. Каждый из работающих продавцов должен обязательно иметь санитарную книжку.

*Оборудование.* Следующим этапом организации бизнеса является приобретение оборудования. Было рассмотрено три варианта оборудования под ключ:

Производство	Стоимость под ключ, тенге
Китай	1 108 070
Италия	883 455
Россия	993 483

Сравнительный анализ цен оборудования для мини-пекарни и критерии выбора



оборудования были нижеследующие факторы:

- Цена - при достаточно низкой цене хорошая производительность;
- Ремонтпригодность и обслуживание;
- Обучаемость работников;

Учитывая вышеупомянутые характеристики оборудования, было выбрано российское оборудование. Для открытия мини-пекарни необходимы: мукопросеиватель, пекарская печь, шкаф расстойный, противни из нержавеющей стали, тестомес, кассета хлебных форм.

Рисунок 1. Мини пекарня - оборудование



Установка входит в стоимость оборудования, её осуществляют профессиональные технологи.

#### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>7 200 000</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	2 637 000
<b>Валовой доход</b>	<b>4 563 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>3 064 402</b>
Заработная плата	1 500 000
Коммунальные расходы и отопление	600 000
Постоянные производственные расходы	381 382
Аренда помещения	398 400
Прочие налоги (вкл. соц. налоги)	184 620
<b>Операционный доход</b>	<b>1 498 598</b>
Корпоративный подоходный налог	216 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 282 598</b>

*Выручка от продажи:* Продажная цена хлеба мини пекарни с добавлением вкусовых ингредиентов составляет 50 тенге (в зависимости от региона). В среднем, в день можно продавать, как минимум, 400 единиц хлеба (в зависимости от региона), что составит 24 000 тенге в день. (50\*400\*360=7 200 000 тенге).

*Прямые затраты.* Если учитывать, что в день можно продавать 400 булок хлеба, то общий объем продаж в год составляет 144 000 булок хлеба.



Затраты на приобретение запасов сырья и материалов на один год, тенге

Наименование	Норма расхода, кг	Цена, тг/кг	Итого, тенге
<b>Объем первоначальных запасов сырья и материалов</b>			
Мука пшеничная хлебопекарная высшего, первого и второго сортов	43 000	50	2 150 000
Дрожжи хлебопекарные прессованные, сухие, жидкие	90	400	36 000
Соль поваренная	280	37,5	10 500
Молоко сухое	420	250	105 000
Маргарин,	350	350	122 500
Сахар-песок	350	180	63 000
Мак, кунжут, и другие ингредиенты	150	1 000	150 000
<b>Всего</b>			<b>2 637 000</b>

*Затраты на персонал.* Для обслуживания комплекта хлебопекарного оборудования необходимо от 2-х до 4-х человек. Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению хлебобулочных изделий - 3 человека (125 000\*12=1 500 000 тенге).

*Характеристика производственного персонала:*

Наименование	Штатных единиц	Оклад в месяц, тенге
Пекарь-технолог	1	60 000
Специалист по закупу и сбыту	1	40 000
Уборщица	1	25 000
<b>Итого</b>	<b>3</b>	<b>125 000</b>

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включают в себя затраты на электроэнергию (не для пекарной печи), канализацию, воду питьевую, отопление и т.д., и в среднем составляет 50 тыс. тенге в месяц, 600 тыс. тенге в год соответственно.

*Постоянные производственные расходы.* Постоянные производственные расходы включают в себя электроэнергию на технологические цели (233 281 тенге), промышленную воду (137 391 тенге) и покупную полуфабрикатов (10 710 тенге). (233 280 + 137 391 + 10 710 = 381 382 тенге).

*Аренда помещения.* Главным требованием к мини-пекарне является площадь – ее должно хватить для установки оборудования и обустройства небольшого по размерам склада для хранения муки и готовой продукции в надлежащих условиях. Рекомендуется отводить не менее 50 квадратных метров (50 кв.м. \*664 тенге\*12 месяцев = 398 400 тенге).

*Налоги и платежи в бюджет.* В ходе своей деятельности, мини пекарня будет платить социальный налог от фонда оплаты труда в размере 111 120 тенге (5 МРП \*12 месяцев), социальные отчисления – 67 500 тенге, налог на эмиссию и другие отчисления в бюджет 6 тыс. тенге. Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения, по 3% от общего годового оборота (7 млн.\*3% = 216 тыс. тенге).



## Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.

*Кредитование в рамках реализации программы «Занятость – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 28. ПРОИЗВОДСТВО ПОДСОЛНЕЧНОЙ ХАЛВЫ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по производству халвы на территории ЮКО.

*Производительность:* 132 000 кг в год.

*Продукция:* халва подсолнечная.

*Стоимость проекта:* 16 001 800 тенге.

*Срок окупаемости:* 2,5 года.

### Концепция проекта

Халва является наиболее популярной восточной сладостью, изготавливаемой из сахара, семян или орехов, пенообразователя. Родиной этого рассыпчатого десерта считается Иран: здесь халву производили еще в V веке до н.э. Из данной страны разнообразные способы приготовления этого восточного лакомства распространились по всему Ближнему и Среднему Востоку. Кстати, в переводе с арабского халва означает «сладость».

### Анализ рынка и сбытовая стратегия

На первых порах можно найти надежных контрагентов – фермеров, которые будут поставлять подсолнечники. Коммерческий риск и конкуренция на рынке могут привести к возникновению нестандартных ситуаций в деятельности мини-завода, поэтому необходимо принимать краткосрочные управленческие решения, а именно:

- фасовка в красочную упаковку весом в 250 или 500 грамм;
- установление розничной цены более приемлемой по сравнению с аналогичной продукцией (на стадии узнавания товара);
- сотрудничество с торговыми сетями, поставки в небольшие магазины, создание фирменной торговой точки;
- реклама (СМИ, билборды, наружные стенды);
- периодическое проведение акций,
- в случае прибыльной деятельности можно постепенно увеличивать объемы выпуска готовой продукции и расширять ее ассортимент (производить с разными начинками такие как; с изюмом, шоколадом т.д.).

### Технология производства халвы

Ингредиентами для производства халвы подсолнечной являются:

- сахар;
- патока;



- ядра подсолнечника;
- экстракт корня солодки;
- добавки вкусовые и ароматические вещества: ванилин, порошок какао, изюм.

*Промышленное приготовление халвы состоит из следующих этапов:*

- Приготовление белковых масс;
- Варка карамельной массы;
- Сбивание карамельной массы с солодковым корнем (пенообразователем);
- Вымешивание халвы;
- Расфасовка и упаковка.

*Стоимость сырья необходимого для производства 360 кг халвы*

Затраты	Количество	Стоимость, тенге
Подсолнечник	367 кг	43 200
Патока	99 кг	2 475
Сахар	66 кг	11 880
Корень солодки	0,4 кг	1 800
Вкусовые добавки	1 кг	1 925
<b>Итого</b>		<b>61 280</b>

Итого за 1 кг - 170 тенге. При упаковке продукции в брикеты, себестоимость материала в зависимости от качества оберточного материала составляет от 3 до 18 тенге. Цена на оптимальный оберточный материал составляет 10 тенге.

Итого себестоимость (сырье + энергия + упаковка) изготовления 1 килограмма халвы составляет: 170 тенге + 8 тенге + 10 тенге = 188 тенге за 1 килограмм.

*Оборудование необходимое для изготовления халвы.* В интернете представлено достаточно предложений о продаже оборудования для цеха по производству халвы, как импортного, так и российского производства. При анализе предложений наиболее привлекательной по соотношению цена/производительность/качество нам показалось оборудование фирмы ООО «Эра». Линия изготовленная компанией ООО «Эра» имеет производительность 960 кг халвы за смену (8 часов). Линия не является полностью автоматической, но достаточно проста в управление и подходит для освоения этого бизнеса.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, тенге
Рушальная машина	1	730 100
Веечная машина	1	744 800
Калибратор	1	525 700
Мельница молотковая	1	1 080 600
Установка обжаривания уоб-1	1	890 750
Установка охлаждения уох-1	1	861 450
Карамелезатор	1	1 387 500
Ванна для вымешивания халвы	6	408 900
<b>Общая стоимость за комплект,</b>		<b>6 629 800</b>





Оборудование:



В упаковочную линию входит следующее оборудование

Наименование	Кол-во, шт	Цена, тенге
Машина, упаковочная	1	3 240 000
Этикетировочная машина	1	750 000
Термотрансферный принтер	1	400 000
<b>Итого</b>		<b>4 390 000</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1- операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>37 620 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	24 816 000
<b>Валовый доход</b>	<b>12 804 000</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	5 076 000
<i>Социальный налог</i>	262 944
<b>Операционный доход</b>	<b>7 465 056</b>
Корпоративный подоходный налог	1 128 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>6 336 456</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* При 22 рабочих днях в месяц и 8 часовом рабочем дне, можно изготовить 500 килограмм продукции за смену или 11 000 килограмм в месяц; т.е. в год 132 000 килограмм. Для расчетов выручки надо взять стоимость 1 килограмма халвы 285 тенге. При реализации 132 000 килограмм продукции и стоимости 285 тенге за килограмм, выручка в месяц составит 37 620 000 тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* При реализации 132 000 килограмм продукции, прямые затраты будут: 132 000кг\*188 тенге = 24 816 000 тенге.



*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	240 000	2 880 000
Аренда помещения	150 000	1 800 000
Ккоммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	20 000	240 000
Расходы на рекламу	10 000	120 000
Прочие непредвиденные расходы	3 000	36 000
<b>Итого</b>	<b>423 000</b>	<b>5 076 000</b>

*Расшифровка на оплату труда*

Должность	Кол-во, шт	в месяц, тенге	в год, тенге
Рабочие	2	100 000	1 200 000
Мастер	1	70 000	840 000
Технолог	1	70 000	840 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>4</b>	<b>240 000</b>	<b>2 880 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \times 2 + 1\,852 \text{ МРП} \times 4 \text{ работника} = 133\,344 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2,880 \text{ тыс. тенге} \times (1-10\%) \times 5\% = 129\,600 \text{ тенге}$ ).

*Корпоративный подоходный налог:*  $37\,620\,000 \text{ тенге} \times 3\% = 1\,128\,600 \text{ тенге}$ .

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Микрокредитование по программе «Занятость–2020»* – в рамках программы кредитуются организация для расширения собственного дела или для пополнения оборотного капитала (кроме осуществления деятельности в сфере торговли) по ставке 6%, на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках программы «Дорожной карты бизнеса- 2020».



## 29. МИНИ-ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТВОРОГА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по переработке молока на территории ЮКО и реализация творога на внутреннем и внешнем рынках.

*Производительность:* 105 600 кг в год.

*Продукция:* творог.

*Стоимость проекта:* 18 476 750 тенге.

*Срок окупаемости:* 10-11 месяцев.

### Концепция проекта

Творог прочно занял почетное место в рационе питания каждого человека, его востребованность объясняется наличием массы полезных свойств. В данном бизнес-плане рассматривается организация производства творога средней жирности на примере мини-завода. Четкое соблюдение технологических норм в производственном процессе способствует изготовлению вкусной и качественной продукции. Таким образом, в случае рационального использования денежных средств, приобретения надежного оборудования и подбора квалифицированного персонала, бизнес имеет все шансы эффективно развиваться и приносить ежемесячную прибыль его владельцу.

### Описание продукта

В зависимости от способа образования сгустка по ходу производственного цикла различают следующие способы производства творога: *кислотный и сычужно-кислотный*.

Первым способом изготавливается обезжиренный творог и продукт пониженной жирности, в процессе которого кислотная коагуляция белков происходит посредством сквашивания молока бактериями. Отличительной особенностью готового продукта, который изготовлен подобным способом, является нежная консистенция, так как пространственная структура сгустков не очень прочна.

При сычужно-кислотном способе сгусток формируется за счет прямого влияния сычужного фермента, а также молочной кислоты. Таким способом получают творог повышенной и средней степени жирности.

### Сбытовая стратегия

На первых порах можно найти надежных контрагентов – фермеров, которые ежедневно будут поставлять свежее молоко. Коммерческий риск и конкуренция на рынке творога могут привести к возникновению нестандартных ситуаций в деятельности мини-завода, поэтому необходимо принимать краткосрочные управленческие решения, а именно:

- фасовка творога в красочную упаковку весом в 300, 500 или 800 грамм;
- установление розничной цены более приемлемой по сравнению с аналогичной продукцией (на стадии узнавания товара);



- сотрудничество с торговыми сетями, поставки в небольшие магазины, создание фирменной торговой точки;
- реклама (СМИ, билборды, наружные стенды);
- периодическое проведение акций.

В случае прибыльной деятельности можно постепенно увеличивать объемы выпуска готовой продукции и расширять ее ассортимент (производить глазированные сырки, зернистый творог с добавлением джема и т.д.).

### **Технологический процесс изготовления творога**

*Исходное сырье* — доброкачественное свежее и обезжиренное молоко, которое направляют на пастеризацию (температура 79—80°C). Такой температурный режим оказывает непосредственное влияние на свойства сгустка, от которого зависит качество и норма выхода готового продукта. Для сравнения — при низкой температуре пастеризации сгусток получится недостаточно плотным, ведь практически все белки отходят в сыворотку, а выход творога значительно снижается. Таким образом, регулируя режимы пастеризации, обработки сгустка и подбирая варианты сычужных заквасок, можно получать сгустки с необходимыми влагоудерживающими характеристиками.

Отличительной особенностью производства творога отдельным способом является добавление пастеризованных сливок, благодаря чему жирность готового продукта в несколько раз увеличивается.

*Подготовка сырья.* Молоко подвергают очищению на сепараторах-молокоочистителях и подогревают до температуры в 37°C. Допускается также фильтрование через марлю (не менее 3 слоев). В процессе изготовления жирного или полужирного творога молоко подлежит пастеризации при температуре 80°C в пластинчатых (трубчатых) пастеризационно-охладительных установках.

*Охлаждение молока.* Затем молоко необходимо охладить до температуры заквашивания (около 30°C). Для получения кисломолочного творога требуется кислота, которая образуется биохимическим способом, а именно за счет влияния культуры микроорганизмов.

*Закваска.* Таковую закваску готовят на чистых культурах мезофильных, термофильных либо молочнокислых стрептококках. Перед ее непосредственным добавлением необходимо поверхностный слой аккуратно снять чистым и тщательно продезинфицированным ковшом.

После этого добавляют закваску, которая имеет вид однородной консистенции (не больше 5% от общего объема). Если возникает потребность ускоренного заквашивания, то в молоко добавляют комбинированную закваску: 2,5% на основе мезофильных стрептококков и 2,5% - из термофильных стрептококков. Средняя продолжительность сквашивания молока составляет 10 часов, а при ускоренном сквашивании – не более 6 часов.

Важно заметить, что в результате проведения процессов пастеризации и стерилизации в молоке неизбежно снижается количество кальция (до 50%), что в свою очередь приводит к ухудшению способности к сычужному свертыванию.

Таким образом, с целью возобновления солевого равновесия в подготовленное к сквашиванию молоко добавляют хлорид кальция (35-40%, т.е. 350-400 грамм на 1000 кг. заквашенного молока), т.е. 400 г на 1000 кг заквашенного молока.

*Внесение сычужного фермента и получение сгустка.* После этого можно вносить сычужный фермент (например, пищевой говяжий или свиной пепсин). В течение 15-25 минут необходимо тщательно перемешивать молоко, после чего оставить его в покое вплоть до образования плотного сгустка, который следует проверить на излом (норма –



ровный край с гладкой поверхностью). Особое внимание следует уделить и *сыворотке*: она должна быть прозрачной с зеленоватым оттенком. Сгусток разрезают на кубики, приблизительные размеры которых составляют 20x20x20 см.

*Самопрессование.* После этого их оставляют на 1 час для того, чтобы отделилась сыворожка (сливают из ванны) и возрос уровень кислотности. Сами кубики помещают в бязевые мешки, причем заполняют их чуть больше половины. Завязывание и укладывание в ванну происходит с целью *самопрессования*.

*Фасовка творога.* Творог транспортируется на ленточном транспортере и подается на фасовочные автоматы. Упаковка продукции будет осуществляться в брикеты, которые за счет вакуума продлевают срок годности готового к употреблению творога и являются экологически безопасными.

*Себестоимость продукции – 105 600 кг в год.*

Наименование	Кол-во	Цена, тенге	в месяц, тенге	в год, тенге
Молоко	50 000 л	70	3 500 000	42 000 000
Сычужная закваска для творога	50 штук	300	15 000	180 000
Хлорид кальция	1	8 375	8 375	100 500
Упаковка		175 000	175 000	2 100 000
<b>Всего</b>			<b>3 698 375</b>	<b>44 380 500</b>

#### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование (Оборудование)	Кол-во, шт	Цена, тенге
Комплект агрегатов*	1	6 080 000
Фасовочный аппарат	1	4 325 000
Холодильная камера с моноблоком (Polair)	1	675 000
<b>Всего</b>		<b>11 080 000</b>

\*Выбранный нами комплект агрегатов состоит из:

- творогоизготовитель-ванна;
- пресс-тележка;
- охладитель творога;
- пастеризационная ванна;
- трубопровод, насос и другие вспомогательные элементы



пресс-тележка



творогоизготовитель-ванна





Фасовочный аппарат



Холодильная камера с моноблоком

## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>73 920 000</b>
<i>Прямые затраты - Сырье и материалы</i>	44 352 000
<b>Валовой доход</b>	<b>29 568 000</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	5 544 000
<i>Социальный налог</i>	290 400
<b>Операционный доход</b>	<b>23 733 600</b>
Корпоративный подоходный налог	4 741 020
<b>Чистая прибыль</b>	<b>18 992 580</b>

*Доход от реализации готовой продукции:* розничная стоимость 1 кг творога 700 тенге, итого в год:  $700 * 105\,600 = 73\,920\,000$  тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы:* на 1кг готовой продукции – 420,3 тенге. С учетом того, что объем выпуска готовой продукции в год составит 105 600 кг, всего прямых затрат:  $420 \text{ тенге} * 105\,600 \text{ кг} = 44\,352\,000$  тенге.

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
Оплата труда	220 000	2 640 000
Аренда помещения	300 000	1 800 000
Электроэнергия	37 000	444 000
Расходы на грузоперевозки	5 000	60 000
Услуги банка	5 000	60 000
Расходы на рекламу	30 000	360 000
Прочие непредвиденные расходы	15 000	180 000
<b>Итого</b>	<b>612 000</b>	<b>5 544 000</b>



*Расшифровка оплаты труда*

Должность	Количество, шт.	в месяц, тенге	в год, тенге
Оператор	1	60 000	720 000
Помощник оператора	1	50 000	600 000
Лаборант	1	60 000	720 000
Водитель	1	50 000	600 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>4</b>	<b>220 000</b>	<b>2 640 000</b>

*Сумма расходов на оплату труда составляет 220 тыс. тенге в месяц.*

*Социальный налог: (Годовая заработная плата) 2 640 000 \* (социальный налог) 11% = 290 400 тенге.*

*Корпоративный подоходный налог: (Операционный доход) 23 705 100 \* 20% = 4 741 020 тенге.*

### **Финансирование проекта**

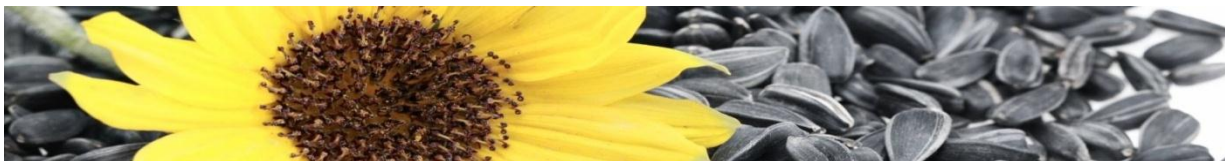
В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках программы «Дорожной карты бизнеса- 2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 30. ПРОИЗВОДСТВО ЖАРЕННЫХ СЕМЕЧЕК



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Производство жареных семечек подсолнуха.

*Продукция:* жареные семечки подсолнуха в упаковке по 50 гр.

*Производительность:* 264 000 упаковок в год.

*Стоимость проекта:* 2,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1-1,5 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта заключается в организации производства и сбыта фасованных жареных семян подсолнечника – полезного и питательного традиционного продукта.

### Описание продукции

Жареные семечки представляют закусочную категорию товаров. Как и любой вид закусочных товаров, семечки очень востребованы, но в отличие от других представителей этой продукции (чипсы или сухарики), у жареных семечек более обширная целевая аудитория. Такая популярность обусловлена следующими особенностями продукта:

1. отсутствие возрастных ограничений – семечки употребляют дети, люди среднего и старшего возраста;
2. отсутствие ограничений по месту употребления – дома, на улице, в помещении;
3. практическое отсутствие вредных воздействий на человеческий организм при умеренном употреблении семечек.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Розничные продажи в этом бизнесе не очень актуальны. Потенциальные оптовые потребители жареной фасованной семечки:

1. крупные торговые сети;
2. небольшие магазины шаговой доступности;
3. ларьки, киоски;
4. дистрибьюторы и оптовые закупщики.

Стоит, однако, отметить достаточно высокую конкуренцию в рассматриваемом сегменте бизнеса, что требует тщательного планирования мероприятий по расширению каналов сбыта продукции.

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

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

Цена 1 пакетика жареных семечек подсолнуха на рынке на уровне 45 тенге.

## Технологический процесс и план

Различают следующие этапы производства жареных семечек:

1. калибровка;
2. засолка, мытье и очищение;
3. жарка;
4. охлаждение;
5. упаковка.

Этап калибровки подразумевает отделение крупных зерен семечки от мелких. Также происходит очищение сырья от мусора. Для таких целей используют специальные калибровочные машины или вибросита, которые выполняют функцию разделения исходного продукта на несколько фракций.

В процессе выбора технологичного оборудования для мойки семечек особое внимание следует уделить его производительности, желаемый уровень, которого должен достигать 100-150 кг/час.

Постоянное установление определенного количества времени (например, 1 часа) возможно при выполнении следующих условий обжарки:

1. одинаковый огонь горелки (регулируется краном или редуктором);
2. семечка должна иметь одинаковый уровень влажности;
3. одинаковая температура внешней среды.

Охлаждение готовой семечки подсолнуха происходит в специальном аппарате, благодаря которому значительно повышается производительность труда. Затем с помощью упаковочного аппарата происходит расфасовка семечек.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Для начало проекта требуется минимум средств как указано ниже:

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Оборудование	515 900
Аренда помещения	900 000
Оборотные средства	1 314 546
<b>Всего</b>	<b>2 730 446</b>

### Оборудование.

Наименование оборудования	Стоимость, тенге
Аппарат для жарки семечки (газовый)	154 770
Охладитель (с функцией очищения)	150 080
Упаковочный комплекс	211 050
<b>Всего</b>	<b>515 900</b>

Оборудование – жаровня и упаковочная машина. Наиболее дешевым вариантом по производству жаренных упакованных семечек является организация производственного процесса на оборудовании Китайского производства.





*Аренда помещения.* Набор требований к помещению для изготовления жареных семечек аналогичен требованиям к зданиям, в которых изготавливаются любые пищевые продукты. Необходимо соблюдение строительных и санитарных норм, выполнение мер противопожарной безопасности. На площади производственного помещения (не менее 30 м<sup>2</sup>) будут располагаться цех, складские помещения для временного хранения сырого и готового продукта.

Помещение	Площадь, м <sup>2</sup>	Цена, тг/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Помещение класса "А"	30	2 500	75 000	900 000

*Оборотные средства.* Годовая потребность сырья 23 760 кг семечек подсолнуха стоимостью – 5,2 млн. тенге (вкл. прямые затраты на электроэнергию, упаковку, и т.д.).

В целях эффективного использования денежных средств сырье и материалы будут закупаться на три месяца вперед. Соответственно для стабильной работы проекта требуется 1,3 млн. тенге (5,2 млн. тенге /12\*3).

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1 операционный год, в тенге:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>7 920 000</b>
Производственные затраты - Сырье и материалы	2 922 480
<b>Валовая прибыль</b>	<b>4 997 520</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>2 220 676</b>
<i>Заработная плата</i>	1 080 000
<i>Аренда помещения</i>	900 000
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	137 496
<i>Амортизация ОС</i>	103 180
<b>Операционный доход</b>	<b>2 776 844</b>
Корпоративный подоходный налог	237 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 539 244</b>

*Доходы от реализации продукции.* Оборудование имеет возможность пожарить и упаковать 1000 пакетиков по 50 г за 1 смену (50 кг). Таким образом, за 22 рабочих дня месячная выработка составит 22 000 упаковок готового продукта.

Исходные данные	Ед. изм.	Значения
Производственная мощность в день	пакетик	1 000
Масса каждого пакетика	грамм	50
Общая потребность сырья в день	кг	50
Рабочие дни в месяц	день	22
Месячная выработка	пакетик	22 000
Общее количество продукции в год	пакетик	264 000
Цена на единицу продукции	тг/пакетик	30
<b>Выручка от продажи</b>	<b>тенге</b>	<b>7 920 000</b>





*Производственные затраты - Сырье и материалы.* Себестоимость производственных материалов составляет 11,07 тенге за пакетик продукции (50г).  
*Детальная разбивка стоимости единицы товара:*

Стоимость 50 г семечки (из расчета 1 кг сырой семечки – 80 тенге)	тенге	4
Пакет для упаковки (из расчета 1 кг пленки за 1 000 тенге на 500 пакетов)	тенге	2
Работа операторов по обжариванию, калибровке и упаковыванию продукта на 1 упаковку семечек	тенге	1,69
Затраты на электроэнергию, аренду и газ	тенге	3,24
Затраты на коммунальные услуги (электроэнергия, газ, вода) (на 1 пачку семечек)	тенге	0,14
<b>Себестоимость упаковки жареных семечек</b>	<b>тенге</b>	<b>11,07</b>

При выпуске 264 000 пакетиков жареных семечек подсолнуха затраты составляют 2 922 480 тенге в год:

Производственная мощность в день	пакетиков	1 000
Рабочие дни в месяц	дни	22
Общая количество продукции в месяц	пакетиков	22 000
Общее количество продукции в год	пакетиков	264 000
Себестоимость каждого пакетика продукции	тенге	11,07
<b>Общие производственные затраты</b>	<b>тенге</b>	<b>2 922 480</b>

*Заработная плата.* Управлять линией по производству жареных семечек могут два подсобных рабочих. Один будет совмещать свои непосредственные обязанности с контролем за выполнением технических условий. Второй оператор может выполнять функции агента по снабжению исходного сырья и сбыту готовой продукции.

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Оператор	1	50 000	600 000
Работник по Закупу-Сбыту	1	40 000	480 000
<b>Всего</b>	<b>2</b>		<b>1 080 000</b>

*Социальный налог и отчисление.* Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 2 \text{ работника} = 7\ 408$  тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\ 080 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 48\ 600$  тенге).



Социальные отчисления	48 600
Социальный налог	88 896
<b>Итого</b>	<b>137 496</b>

*Аренда помещения.* Производственное помещение класса «А» площадью 30 квадратных метров по 2 500 тенге/м<sup>2</sup> в месяц, на один год составит – 900 000 тенге.

*Амортизация основных средств – Оборудование*

Основное средство (ОС)	Балансовая стоимость ОС	% амортизации	Итого, тенге
Оборудование	515 900	20%	<b>103 180</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 237 тыс. тенге (7,9 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации программы «Занятость–2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Условия программы «Занятость–2020»:*

*Целевое назначение:* организация или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли.

*Максимальная сумма займа:* 3 000 000 тенге.

*Ставка вознаграждения:* 6 % годовых, эффективная ставка вознаграждения - не более 6,7 % годовых.

*Срок кредитования:* не более 54 месяцев.

*Периодичность погашения основного долга:* ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода, 1 (один) раз в год, с возможностью частичного/полного досрочного погашения в течение срока кредитования.

*Периодичность погашения вознаграждения:* ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода, с возможностью погашения начисленного вознаграждения в течение срока кредитования за фактически использованный период.

*Льготный период по погашению основного долга:* не более одной трети от продолжительности срока кредитования.



## 31. КОНСЕРВИРОВАНИЕ ОГУРЦОВ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* закуп оборотных средств для запуска цеха по переработке сельскохозяйственной продукции, выращенной на территории ЮКО, и реализация готовой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

*Производительность:* 65 тыс. банок консервированной продукции в год.

*Продукция:* консервированная сельскохозяйственная продукция (огурцы).

*Стоимость проекта:* 11 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 5 лет.

### Концепция проекта

Цех по переработке сельхозпродукции и производству консервированных продуктов. Запуск цеха по переработке сельскохозяйственной продукции выращенной на территории ЮКО и реализация готовой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

### Описание продукции

На начальном этапе планируется ограниченный ассортимент продукции, будет производиться ходовые маринованные огурцы в консервированном виде, с возможностью последующего расширения предлагаемой ассортиментной линейки.

Конкурентные преимущества проекта:

- экологически чистые сырье местного производства;
- удобство хранения;
- технология исключает применение различных консервантов и добавок;

### Маркетинговый анализ и сбыт

Анализ рыночных возможностей:

- Постоянный рост спроса на консервированные овощи связанный с ростом благосостояния населения;
- Доля в ЮКО 15% от всей плодоовощной продукции, выращенной в Казахстане.

Традиционные каналы товародвижения:

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели.

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке. В дальнейшем ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции.



## Технологический процесс

Способы переработки овощей можно разделить на следующие группы:

- биохимические – квашение, соление, мочение;
- химические – консервирование веществами антисептического действия (сернистая кислота) и маринование;
- физические – термостерилизация, сушка, замораживание;
- механические – производство крахмала из картофеля и т. д.

Качество продуктов, вырабатываемых из овощного сырья, зависит от многих условий. Это качество и сортовые особенности сырья, соблюдение технологических операций по подготовке сырья к переработке, рецептура, вид тары, в которую помещают продукт, её состояние и качество подготовки.

Кроме вышеперечисленных факторов огромное значение имеют и сортовые особенности культур. Только определённые сорта пригодны для выработки продуктов высокого качества. Очень ярко выражено влияние сорта на качество солёных огурцов. Разработаны и утверждены технологические требования к сортам: горошка овощного, огурцов, томатов, фасоли, лука. Это способствует улучшению качества сырья для переработки.

1. *Подготовка сырья к консервированию.* Независимо от вида переработки сырья общими операциями для консервирования считаются:

- сортировка
- мойка
- очистка и измельчение
- термическая обработка (чаще всего бланшировка)
- подготовка тары
- фасовка
- стерилизация или пастеризация
- укупорка
- охлаждение
- хранение готовой продукции

Сырье, предназначенное для консервирования, должно быть свежим, зрелым, здоровым, без повреждений и признаков порчи, с плотной мякотью, не вялым, равномерно окрашенным.

2. *Сортировка.* Цель сортировки - получить однородный по качеству, степени зрелости, величине и окраске продукт. Для приготовления соков и пюре эти требования не столь строги. Для получения консервов отличного качества важное значение имеет степень зрелости овощей и фруктов.

3. *Мойка.* Сырье моют свежей чистой и холодной водой (питьевого качества) до полного удаления пыли и грязи, а также остатков ядохимикатов, которые применяли для борьбы с болезнями и вредителями во время вегетации. При мойке частично удаляются микроорганизмы, находящиеся на поверхности сырья. Сильно загрязненные плоды и ягоды, особенно с неровной поверхностью, моют мягкой щеткой под краном с душевой насадкой. Иногда требуется предварительное вымачивание сильно загрязненных овощей. Хорошая мойка сырья гарантирует стойкость консервов при их хранении.

4. *Обсушивание.* Независимо от вида переработки вымытые плоды и овощи следует обсушить, то есть максимально удалить воду. Иногда требуется обсушить плоды и ягоды - для этого используют сита, дуршлаги, выстланные бумагой противни, чистые сухие полотенца и т. д.



5. *Очистка и измельчение.* При очистке у плодов и овощей удаляют ненужные, малоценные, плохо усвояемые организмом частицы - кожицу, сердцевину, семена, семенники, косточки, плодоножки и чашелистики, корни, а также вырезают места, пораженные болезнями. С целью экономного использования тары плоды рекомендуется очищать от косточек. Айву, яблоки и груши разрезают на половинки, четвертинки или более мелкие части, при этом семенники удаляют. Под кожицей находятся наиболее ценные питательные вещества, поэтому снятие толстого слоя кожицы в значительной степени снижает пищевую ценность плодов и овощей. Резать плоды рекомендуется ножом из нержавеющей стали. Для разрезания яблок, груш и айвы на дольки лучше пользоваться специальным приспособлением, позволяющим рассекаать плоды на равные части с одновременной вырезкой сердцевины. Некоторые плоды и овощи, например, сливу, томаты, перед снятием кожицы предварительно ошпаривают: тогда кожица легко снимается.

6. *Укупорка.* Для укупорки стандартных стеклянных банок применяют жестяные крышки из луженой и лакированной жести, а также стеклянные крышки с резиновыми кольцами. Резиновое кольцо служит прокладкой между горлышком банки и крышкой; оно обеспечивает герметичность. Это самый распространенный и вместе с тем самый надежный способ укупорки плодоовощных консервов.

Лучше всего брать жестяные крышки, покрытые кислотоупорным лаком. Крышки из белой нелакированной жести непригодны для консервирования кислых плодов, а также плодов и ягод с интенсивной окраской, так как содержащиеся в них кислоты и красящие вещества окисляют олово, которым покрыта жесь. Растворяясь, олово придает компоту неприятный привкус и фиолетово-чернильный цвет.

*Себестоимость 1 банки консервированного огурца:*

Статья затрат	Всего, тенге
Сырье (огурцы)	35
Специи на банку	3
Банка СКО-83-3000 (или тип III -83-3000)	60
Крышка металлическая СКО-82 или Твист-офф -83	7
Этикетка бумажная	4
<b>Итого</b>	<b>109</b>

На каждую банку консервированного продукта расходуется 1,25 кг по 28 тенге, для производства 65 тыс. банок продукции расходуется 1,8 млн. тенге.

**Инвестиции и затраты на реализацию проекта**

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Аренда помещения	796 800
Оборудование	3 310 924
Покупка стеклотары, жестяных крышек и этикеток	4 744 996
Покупка специй и пряностей	234 500
Закуп огурцов	1 820 000
<b>Всего</b>	<b>10 907 220</b>





*Аренда помещения.* Производственное помещение 100 квадратных метров по 664 тенге за квадратный метр.

*Оборудование.* Мини-завод по консервированию плодоовощной продукции стоит 3,3 млн. тенге.



*Покупка стеклотары, жестяных крышек и этикеток:*

Наименование материалов	Количество, банок	Цена	Общая сумма затрат, тенге
Стеклобанка емкостью 2 л.	65 000	60	3 900 000
Жестяные крышки, шт.	65 000	7	455 000
Этикетки, шт.	65 000	4	260 000
Упаковка (в одной упаковке 6 банок)	10 833	12	129 996
<b>Итого</b>			<b>4 744 996</b>

*Расходы на стеклотару:*

Пряности	Количество, кг	Цена	Общие затраты, тенге
Душистый перец в зернах	200	50	10 000
80%-ной уксусная кислота (эссенция)	950	180	171 000
Соль пищевая	4 000	10	40 000
Лавровый лист	30	450	13 500
<b>Итого</b>			<b>234 500</b>

*Закуп сырья.* На каждую банку консервированного продукта расходуется 1,25 кг по 28 тенге, для производства 65 тыс. банок продукции расходуется 1,8 млн. тенге.

#### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1 год:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>12 025 000</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	7 085 000
<b>Валовой доход</b>	<b>4 940 000</b>
Общие и административные расходы	2 178 000



Социальный налог	158 400
<b>Операционный доход</b>	<b>2 603 600</b>
Корпоративный подоходный налог	360 750
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 242 850</b>

*Доход от реализации.* Ожидаемый план продаж на год – 65 тыс. банок консервированной продукции по цене 185 тенге за банку.  $65\ 000 * 185\text{тенге} = 12\ 025\ 000$  тенге.

*Прямые затраты.* Прямые затраты составляют 109 тенге (см. пункт выше - себестоимость) за банку консервированного продукта при объеме 65 тыс. банок. (109 тенге за банку \* 65 тыс. банок = 7,085 тыс. тенге).

#### Общие и административные расходы

Наименование	Затраты на год, тенге
<b>Администрация</b>	
Содержание служебного транспорта	120 000
Канцтовары, материалы	18 000
<b>Итого общезаводские расходы</b>	<b>138 000</b>
<b>Производство</b>	
Заработная плата	1 440 000
Уголь и электроэнергия	600 000
<b>Итого</b>	<b>2 040 000</b>
<b>Всего затраты</b>	<b>2 178 000</b>

*Социальный налог.* (Годовая заработная плата)  $1\ 440\ 000 * (\text{социальный налог})\ 11\% = 158\ 400$  тенге.

*КПН* - (Общий доход)  $12\ 025\ 000 * (\text{упрощенный налог})\ 3\% = 360\ 750$  тенге.

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

Срок окупаемости проекта – 5 лет, при этом окупаемость будет зависеть от емкости рынка потенциальных клиентов

#### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

## 32. ПРОИЗВОДСТВО КОПЧЕНОГО МЯСА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* открытие цеха по производству копченого мяса.

*Производительность:* Баранина копченая 7 920 кг, и говядина копченая 9 000 кг в год.

*Продукция:* копченая баранина и говядина.

*Стоимость проекта:* 10,6 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 4 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие цеха по производству копченого мяса в ЮКО. Основными субъектами рынка мяса и мясопродуктов являются:

- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- личные подсобные хозяйства и сельскохозяйственные предприятия, производящие мясо;
- предприятия мясной промышленности и предприятия рыночной инфраструктуры, обеспечивающие условия для осуществления процесса производства и реализации мяса, мясопродуктов.

*Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг:*

- предприятия общественного питания, население области и близлежащих районов.

*Составляющие качества продукции:*

- выполнение гигиенических требований при производстве, упаковке, хранении, транспортировании и реализации;

*Продукция должна соответствовать всем ветеринарным и санитарным нормам;*

- использование охлажденного мяса, но не замороженного (улучшает качество конечной продукции);
- пищевые добавки сопровождаются сертификатом соответствия;
- ясное сырье отечественного и импортного производства принимается на промышленную переработку с ветеринарными сопроводительными документами;
- использование высокотехнологичного и современного оборудования.

Цех будет размещен в арендованном помещении общей площадью 120 квадратных метров.

### Описание продукции

Мясо копчености представляют собой части туш убойных животных, подвергнутые посолу и/или какому-либо виду термической обработки. Они имеют высокую пищевую ценность (260—630 ккал на 100 г) и прекрасные вкусовые качества. В зависимости от вида мяса копчености бывают говяжьими, бараньими. По способу термической обработки мясо копчености подразделяют на сырокопченые, вареные, копчено-вареные, копчено-запеченные, запеченные и жареные. В зависимости от пищевой и вкусовой ценности

копчености делят на сорта. В зависимости от используемой части туши и способа обработки — окорока, рулеты, разные копчености. Мясо копчености являются натуральными продуктами, для их изготовления используют мясо, из которого при производстве частично удаляется вода, поэтому в своем составе они содержат повышенное количество остальных пищевых веществ основного сырья. Планируется изготовление одного вида продукции – мяса говяжьего копченого, разной фасовки 200 гр., 400 и 500 гр.

### Маркетинговый анализ и сбыт

Спрос на мясные продукты будет определяться не только потребностями, но и наличием средств для приобретения продовольствия. При дальнейшем увеличении доходов на рынке мяса и мясопродуктов возможны следующие перемены. Дополнительные деньги не пойдут на приобретение большего количества пищи. При низких доходах первостепенное значение имеет цена и количество продуктов питания. При высоких доходах возрастут требования к качеству, разнообразию, вкусовой гармонии, оформлению продуктов.

Состоятельные люди будут обращать внимание на ингредиенты, состав, натуральность и полезность продуктов для здоровья. Возможны два варианта реализации, стратегии развития рынка мяса и мясопродуктов:

*Первый вариант* – инерционный, при котором предусмотрены медленные темпы роста, определяемые на основе статистических данных за предыдущие годы.;

*Второй вариант* – индустриально-инновационный, основанный на внедрении, повсеместном использовании новых инновационных технологий, продуктов при активизации аграрной политики и поддержке государства.

Проблема увеличения мясных ресурсов связана с имеющимися их резервами на всех стадиях производства, транспортировки, переработки и реализации мясных продуктов.

В последние годы во многих странах принято объединение предприятий в кластеры на определенных территориях. В Казахстане ввиду исторически сложившейся специализации, природно-климатических условий, традиции в производстве и потреблении мясных продуктов возможно создание мясного кластера. Эффективность его функционирования будет выражаться в росте объемов производства мясных продуктов, улучшении их качества, снижении издержек производства и соответственно, цены, улучшении инфраструктуры, повышении занятости и доходов населения, в более тесном сотрудничестве предприятий на качественно новом уровне.

Необходимо позиционировать новое предприятие как высокотехнологичное и современное производство, предлагающее продукцию высокого качества в Казахстане. В начальный период, за 1-2 месяца до начала выпуска продукции необходимо провести PR компанию с размещением в прессе статей о начале производства продукции животноводства и рекламу отечественного товаропроизводителя.

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Качественная продукция;
- Относительно низкий уровень цен по сравнению с другими;
- Квалифицированный персонал;
- Современное оборудование;
- Реализация программ по стимулированию спроса.

## Технология изготовления копченого мяса

Копчение – это вид тепловой обработки продуктов, придающий аромат и оказывающий консервирующее действие. Продукты, подвергнутые копчению, пропитываются бактериостатическими веществами копильного дыма и частично обезвоживаются, благодаря чему срок хранения их многократно увеличивается.

Различают холодное и горячее копчение, а также быстрое копчение, близкое по эффекту к запеканию. Также для достижения эффекта копчения используется специальный ароматизатор — жидкий дым.

При горячем копчении продукт обрабатывается дымом с температурой 45 — 120 °С в течение нескольких часов до полной кулинарной готовности. Это быстрый и простой способ обработки, продукты сразу готовы к употреблению, поэтому он часто используется в бытовых условиях.

При холодном же копчении обработка ведется более холодным дымом температурой 19 — 25 °С в течение многих часов, часто дней. Перед холодным копчением продукт обычно подвергается предварительной обработке, например, солению. Для ускорения воздействия дыма применяют электрокопчение, при котором ионизированные электрическим током частицы копильного дыма направленно движутся в электрическом поле и оседают на поверхности продукта. К веществам, придающим копченым продуктам особый вкус и аромат, относятся фенолы и их производные, а также некоторые фракции альдегидов и смолистых веществ, муравьиная и уксусная кислоты.

### Прямые затраты - Сырье и материалы (Оптовая закупка)

Сырье и материалы	Ед. изм.	Цена, тенге	Норма расхода	Сумма на 1 кг., тенге
Баранина	кг.	900	1,07	963
Говядина		800	1,07	856
Опилки	кг.	25	0,16	4
Специи	кг.	8 500	0,01	85
<b>Баранина копченая (себестоимость)</b>	<b>1 кг</b>			<b>1 052</b>
<b>Говядина копченая (себестоимость)</b>	<b>1 кг</b>			<b>945</b>

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование	Кол-во, шт.	Итого, тенге
Копильная установка	1	728 000
Холодильная установка Copeland	1	742 000
Комплект утвари	1	385 000
ГАЗель (б/у)	1	2 500 000
<b>Всего</b>	<b>4</b>	<b>4 355 000</b>





Коптильная установка



Холодильная установка Coperland

## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1 год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>29 556 000</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	16 836 840
<b>Валовой доход</b>	<b>12 719 160</b>
Общие и административные расходы	8 352 000
Социальный налог	519 864
<b>Операционный доход</b>	<b>3 847 296</b>
Корпоративный подоходный налог	886 680
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 960 616</b>

Доход от реализации готовой продукции:

Показатель	Ед. изм., кг	Цена за 1 кг., тенге	Сумма, тенге
Баранина копченая	7 920	1 800	14 256 000
Говядина копченая	9 000	1 700	15 300 000
<b>Всего</b>			<b>29 556 000</b>

Прямые затраты - Сырье и материалы: В среднем при реализации баранины 7 920 кг и говядины 9 000 кг в год, издержки согласно калькуляции будут: 7 920 кг \* 1 052 тенге + 9 000 кг \* 945 тенге = 16 836 840 тенге.

Общие и административные расходы:

Затраты	в месяц,	в год,
Оплата труда	510 000	6 120 000
Аренда производственного помещения (100 м <sup>2</sup> * 770 тг/м <sup>2</sup> )	77 000	924 000
ГСМ (на 1 машину)	55 000	660 000
Электроэнергия (мощность 4,8 кВт)	14 000	168 000
Расходы на упаковку	11 000	132 000
Хозяйственные товары	11 000	132 000
Обслуживание и ремонт ОС	7 000	84 000
Расходы на рекламу	11 000	132 000
<b>Итого</b>	<b>696 000</b>	<b>8 352 000</b>

Расшифровка оплаты труда:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
<b>Административно-управленческий персонал</b>			
Директор	1		0
Бухгалтер-кассир	1	70 000	840 000
Начальник производства	1	70 000	840 000
Снабженец	1	60 000	720 000
Менеджер по продажам	1	60 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>	<b>260 000</b>	<b>3 120 000</b>
<b>Производственный персонал</b>			
Оператор	1	70 000	840 000
Мясник	1	60 000	720 000
Помощник	1	60 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>8</b>	<b>270 000</b>	<b>3 240 000</b>
<b>Обслуживающий персонал</b>			
Водитель	1	50 000	600 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>9</b>	<b>510 000</b>	<b>6 120 000</b>

Социальный налог. Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ((1 852\*2 + 1 852 МРП \*9 работника) на 12 месяцев = 244 464 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (6,120 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 275 400 тенге).

*КПН:* (Общий доход) 29 556 000 \*(упрощенный налог) 3% = 886 680 тенге.

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



### 33. ПРОИЗВОДСТВО СУШЕНЫХ ФРУКТОВ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Переработка плодоовощной и фруктовой продукции выращенной на территории ЮКО и реализация готовой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

*Производительность:* 30 тонн сушеных фруктов в год.

*Продукция:* Местные экологически чистые сушеные фрукты, овощи и ягоды.

*Стоимость проекта:* 6 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1,5 года.

#### Концепция проекта

Сушка овощей и фруктов – недорогой и несложный способ их консервирования. Такие консервированные сухофрукты прекрасно хранятся, не нуждаются в прохладных помещениях и не занимают много места. Сушеные фрукты и овощи всегда пользуются большим спросом у населения. В больших количествах сушеные фрукты обычно приобретают предприятия пищевой промышленности, школы, детские сады, столовые, кафе и другие предприятия общественного питания. В период дефицита фруктов в межсезонье есть необходимость своевременного и бесперебойного снабжения населения плодово-ягодной продукцией и расширения рынка растениеводческой продукции.

#### Описание продукции

На начальном этапе планируется ограниченный ассортимент продукции, будет производиться ходовые сухофрукты - сушеный изюм и урюк, с возможностью последующего расширения предлагаемой ассортиментной линейки.

Конкурентные преимущества проекта по производству сушеных фруктов и овощей:

- лёгкость приготовления;
- удобство хранения;
- простота использования;
- экономичность (в отличие от консервированных продуктов, которые после вскрытия банки, нельзя долго хранить);
- технология исключает применение различных консервантов и добавок.

#### Маркетинговый анализ и сбыт

Анализ рыночных возможностей:

- за последние 3 года рост цен на плодоовощную продукцию составил 20-25%;
- замещение импорта на внутреннем рынке (импорт сушеных плодоовощных продукции из Узбекистана составил 2,3 млрд. тенге за девять месяцев 2013 года);
- наблюдается тенденция сокращения площадей, задействованных под выращивание фруктов и ягод.



Традиционные каналы товародвижения:

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели.

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке. В дальнейшем ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции.

*Ожидаемые оптовые цены на продукцию за весь инвестиционный период*

Наименование продукции	Цена без НДС, тенге
Сушеный виноград	800
Сушеный урюк	850

### Технологический процесс

*Технология хранения и сушки.* Все сушеные овощи и фрукты проходят специальную обработку, которая позволяет подчеркнуть натуральность вкусовых качеств продукции, а также сохранить все необходимые полезные свойства (витамины и минералы).

Конвективный способ наиболее распространен. Конвективная технология:

- основывается на передаче тепла продукту, который высушивается, за счет сушильного агента (воздух или парогазовая смесь);
- недостатки - большие удельные энергозатраты, до 2,5 кВт\*ч/кг, неравномерность высушивания по толщине, окисление продукта, наличие остаточной микрофлоры, изменение вкуса и цвета.

Технологический процесс включает следующие основные операции:

1. Подготовка сырья. Поступающее сырье подвергается мойке на моечной машине и удалению механических примесей и гнилых клубней и плодов и измельчению.
2. Сушка производится в специальных сушильных камерах.
3. Выгрузка готовой продукции и упаковка.

Схема технологического процесса сушки фруктов:



Готовая продукция из сушильной камеры по транспортеру подается на упаковочный стол. Упаковка продукции в тару производится при помощи весового дозатора, который регулируется на массу продукции в одной упаковке.

*Состав и характеристики оборудования для сушки плодово-ягодной продукции*

На основании проведенного анализа, экономически выгодно будет приобрести оборудование на условиях финансового лизинга. По проекту выбранное оборудование для сушки фруктов основанное на способе конвективной сушки имеет простое устройство. Приобретаемое оборудование для сушки состоит из нескольких сегментов:

- оборудование для подготовки сырья, включающие в себя оборудование для мойки, предварительной обработки, резки, бланшировки;
- оборудование предварительной сушки (конвенциональная сушка);
- оборудование окончательной сушки, проводимой в специальных камерах, оснащенных микроволновыми блоками;
- упаковочное оборудование.

*Основные характеристики оборудования для глубокой переработки:*

- очень высокое качество получаемого материала, часто не достигаемое при использовании конвенциональных методов сушки. Это качество достигается благодаря применению оптимального термического процесса сушки, прежде всего благодаря применению микроволновой энергии при извлечении воды изнутри высушиваемого материала на его поверхность;
- большая экономия энергии при сушке приводит к уменьшению затрат. Это является следствием оптимального подбора способа сушки в разных фазах этого процесса (разные способы сушки в первичной фазе, когда высушиваемый материал содержит очень много влаги, а также в конечной фазе, когда процесс сушки протекает медленно и требует строгого выполнения технологических параметров).;
- оптимальное использование технической инфраструктуры, имеющейся у заказчика для создания индивидуально спроектированного комплекса переработки материала;
- комплексное техническое решение охватывает все сегменты инженерной инфраструктуры от процесса подготовки сырья, оптимального выполнения процесса сушки и завершая упаковкой продукта;

Оборудование для сушки овощей и фруктов обладает следующими достоинствами:

- самое низкое удельное энергопотребление на 1 кг испаренной влаги;
- менее 1 кВт. ч/кг (в два раза меньше любых сушильных установок);
- сушка продуктов производится при низкой температуре -50-60<sup>0</sup> С;
- сушка продуктов производится с высокой скоростью -30-200 мин;
- простота и надежность, низкая цена и высокая окупаемость.

Поставщик оборудования имеет большой международный опыт по сушке и подготовке различных продуктов.

## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Наименование инвестиции	Итого, тенге
Аренда производственного цеха,	796 800
Оборудование для глубокой переработки	1 997 940
Формирование оборотного капитала	3 250 000
<b>Всего</b>	<b>6 044 740</b>





*Аренда производственного помещения.* Для нормальной деятельности производства сушеных фруктов требуется 100 квадратных метров помещения. По данным стат. агентства один квадратный метр производственного помещения в ЮКО стоит 664 тенге. Производитель потратит 797 тыс. тенге в год на аренду помещения.

*Оборудование.* Мини-комплексы по производству сушёной продукции включают в себя так же мойку, чистку, нарезку, помол. Существует возможность взвешивания и фасовки готовой продукции. Учитывая возможное расширение бизнеса, можно приобрести комплект промышленного оборудования у НПО «Эльф-4М», г. Рязань. Эта фирма предлагает комплекты оборудования следующих марок: ИПКС-0604 по цене 2 млн. тенге.



Производительность по сухому продукту, кг/цикл	
Выпускаемая продукция (из 1 кг свежего сырья):	
абрикосы, г	230
виноград, г	235
Установленная мощность, кВт	29,3
Обслуживающий персонал, чел.	3
Необходимая производственная площадь, м <sup>2</sup>	44
<b>Стоимость, тыс. тенге</b>	<b>1 998</b>

### Оборотный капитал

Из 1 кг сырья можно получить 230 граммов сушеной продукции. Для получения 30 тонн продукта нужно переработать 130 тонн сырья. Средняя цена на 1 кг абрикоса и винограда 100 тенге согласно данным Департамента статистики ЮКО. Стоимость сырья за один год будет 13 млн. тенге и для начала деятельности достаточно 25%, т. е 3,250 тыс. тенге.

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1 год:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Выручка - сушеная продукция</b>	<b>24 750 000</b>



Прямые затраты - Сырье и материалы	13 000 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>11 750 000</b>
<b>Общие и административные расходы</b>	<b>6 350 502</b>
Заработная плата	1 200 000
Арендная плата	796 800
Постоянные административные расходы	1 187 000
Постоянные производственные расходы	3 023 806
Налоги и платежи в бюджет	142 896
<b>Операционный доход</b>	<b>5 399 498</b>
Корпоративный подоходный налог	742 500
<b>Чистая прибыль</b>	<b>4 656 998</b>

*Выручка и прямые затраты.* В рамках проекта предполагается производство сушеных фруктов – изюм и курага производственной мощностью 3 тонны в месяц, а в год 30 тонн по 825 тенге с выручкой 24 750 000 тенге. Прямые затраты на сырье 130 тонн по 100 000 тенге, т.е. 13 млн. тенге.

*Затраты на персонал.* Проект предусматривает создание дополнительных рабочих мест. Оптимальное количество персонала для цеха по изготовлению сушеных плодоягодных изделий - пять человек, которые будут состоять из двух операторов сушильного оборудования, одного кладовщика и двух разнорабочих:

*Затраты на ЗП в год:* 100 000 тенге\*12 мес.=1 200 000 тенге.

Название позиции	Кол-во	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Оператор парового котла	1	60 000	720 000
Разнорабочий	1	40 000	480 000
<b>Всего</b>	<b>2</b>	<b>100 000</b>	<b>1 200 000</b>

*Аренда.* Стоимость арендного помещения 796 800 тенге в год (100м<sup>2</sup>\*664тг./мес.\*12мес).

*Постоянные административные расходы* – затраты на транспортировку 331 347 тенге, амортизационные отчисления – 500 000 тенге и расходы на коммунальные услуги 355 653 тенге.

*Постоянные производственные расходы* за электроэнергию – 936 312 тенге, вода на технологические цели – 454 533 и природный газ – 1 632 960 тенге.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852\*2 + 1 852 МРП \*2 работника \* 12 месяцев = 88,896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1,200 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 54 000 тенге).

Корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 742 500 тенге.



## Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Условия «Программы занятости – 2020»:*

*Целевое назначение:* организация или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли.

*Максимальная сумма займа:* 3 000 000 тенге.

*Ставка вознаграждения:* 6 % годовых, эффективная ставка вознаграждения - не более 6,7 % годовых.

*Срок кредитования:* не более 54 месяцев.

*Периодичность погашения основного долга:* ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода, 1 (один) раз в год, с возможностью частичного/полного досрочного погашения в течение срока кредитования.

*Периодичность погашения вознаграждения:* ежемесячно/ежеквартально/1 (один) раз в полгода, с возможностью погашения начисленного вознаграждения в течение срока кредитования за фактически использованный период.

*Льготный период по погашению основного долга:* не более одной трети от продолжительности срока кредитования.

*Льготный период по погашению вознаграждения:* не более 6 месяцев

*Обеспечение:* согласно Залоговой политике Общества.



## 34. ПРОИЗВОДСТВО ПЕЛЬМЕНЕЙ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* приготовление и распространениепельменей.

*Производительность:* 25 200 упаковок.

*Продукция:* замороженныепельмени.

*Стоимость проекта:* 2,1 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Производствопельменей - это наверное, один самых простых способов начать свой малый бизнес с небольшими затратами и хорошей отдачей. Рентабельность и успешность бизнеса по производствупельменей на 99% зависит от того, что в эти самыепельмени ложиться. Речь, конечно же, идёт о фарше. Хотя, нужно признаться, что в магазинныхпельменях, при всей их внешней привлекательности кидается в глаза слишком уж белый цвет теста. Это говорит лишь о том, что в тесте практически отсутствуют яйца.

Поэтому, если вы решили заняться организацией производствапельменей, стоит не просто задуматься о безупречном соблюдении рецептуры, но и быть правдивым с покупателями, указывая истинный состав того продукта который они приобретают. Впрочем, давайте перейдем к конкретике, а поможет нам в этом бизнес план производствапельменей.

### Описание продукта

Приготовление и распространениепельменей с различной начинкой:

- Говядина
- Баранина

Наиболее оптимально, с точки зрения маркетинга, чтобыпельменный цех производил 4-5 видовпельменей.

Важный момент: Необходимо, чтобы технолог постоянно вел работу над усовершенствованием действующих рецептов, а так же разрабатывать новые продукты с различной начинкой (мясо кур, мясо индейки, мясо диких животных и т.д.).

### Сбыт и маркетинг

Сбыт готовой продукциипельменного цеха осуществляется через продуктовые магазины. Оптимально будет заключить договоры на реализацию продукции с региональными торговыми сетями.

Для этих целей необходимо будет сделать коммерческое предложение, в котором прописать ассортимент выпускаемой продукции, цены, обязательно отразить, что имеется



разрешение СЭС на выпускаемую продукцию и с данным предложением выйти на руководство сетей с вопросом о сотрудничестве.

Важные моменты при работе с супермаркетами по поставкепельменей: по практике продуктовые супермаркеты рассчитываются с поставщиками за полуфабрикаты с отсрочкой до 30 дней.

## Технологический процесс

*Технология производства.* Технологическая цепочка промышленного производствапельменей состоит из следующих элементов:

1. Приготовление теста
2. Приготовление фарша
3. Лепкапельменей
4. Заморозка
5. Упаковка

Важным моментом при производствепельменей является получение разрешительной документации от СанЭпидемСтанции и КазПотребНадзора.

Необходимо получить следующие документы:

1. Технические условия согласованные и зарегистрированные (ТУ),
2. Техническая инструкция (ТИ),
3. Рецепттура,
4. Разрешение ветеринарной службы,
5. Гигиеническое заключение СЭС,
6. Прочие (согласно индивидуальных особенностей проекта).

*Месторасположение производства.* Помещение дляпельменного цеха должно соответствовать следующим условиям:

- Помещение цеха должно удовлетворять всем требованиям СанПина
- Площадь цеха (при условии установки оборудования отраженном в пункте 1.3) должны быть не менее 300 кв.м.

Помещение цеха должно быть следующие комнаты:

- комната для хранения сырья;
- комната для хранения готовой продукции;
- комната для производства;
- комната для персонала;
- душевые и туалетные комнаты;

*Основные оборудования для производствапельменей.* Машина для изготовленияпельменей, модель GL120-5B. Оборудование осуществляет автоматическую лепкупельменей со скоростью 60 штук в минуту (3600 в час). Машина для изготовленияпельменей типа GL120-5B имеет простую конструкцию и удобную функцию: толщина теста и количество начинки можно регулировать с помощью замены головки машины.

Основные технические параметры и характеристики:

- Производительность 3600 штук/час (60 штук/мин)
- Массапельменя ~16-18 грамм
- Мощность 1500 Вт
- Вес нетто 160 кг
- Габаритные размеры 990x470x1150 мм

Автомат для фасовки и упаковкипельменей («Донская упаковка»).

Автомат для фасовки и упаковкипельменей («Донская упаковка»).

- Производственная мощность 7 упаковок в минуту;





- Стоимость 710 тыс. тенге;
- Двухкаскадный, оснащен термопринтером

*Поставщики и сырье.* Существенным моментом работы пельменного цеха является выбор поставщиков поставляющих высококачественное сырье. Закуп мяса и прочих ингредиентов можно осуществлять у крупных оптовых фирм (блочное иностранное мясо), обязательное условие наличие сертификатов качества.

Важный момент: Поставщики мяса работают в основном по 100% предоплате. Транспортные расходы по доставке ложатся на покупателя.

Стоит добавить, что мясо можно закупать у местных фермеров, но с учетом реалий, в большинстве регионов фермеры не могут осуществлять поставку мяса в необходимых количествах и надлежащего качества.

Себестоимость 1 кг пельменей:

Ингредиент	% от веса готовой продукции	Цена, тенге за кг	Сумма
Говядина	18,50%	1 174	217,19
Баранина	12,00%	970	116,40
Соль	0,10%	34	0,03
Перец молотый	0,60%	450	2,70
Лук	10,00%	56	5,60
Мука	40,50%	118	47,79
Яичный порошок	0,30%	20	0,06
Вода	18,00%	0,01	0,00
<b>Всего</b>	<b>100,00%</b>		<b>389,78</b>

### Инвестиционный план

Инвестиционные вложения	Сумма
Пельменный аппарат GL120-5B	250 000
Автомат для фасовки и упаковки пельменей	710 000
Оборотный капитал	1 227 794
<b>Всего</b>	<b>2 187 794</b>

#### Пельменный аппарат GL120-5B

Машина для изготовления пельменей типа GL120-5B имеет простую конструкцию и удобную функцию: толщина теста и количество начинки можно регулировать с помощью замены головки машины.

Также можно изготавливать традиционные китайские формы пельменей для жарки, пельмени-пирожки, пампушки с начинками и пельмени «Хуньдунь», пельмени для варки в китайских «самоварах» (пельменных), пельмени «Юньтунь» и пельмени с большим количеством начинки и другие виды.

*Основные технические параметры и характеристики:*

- Производительность 3600 штук/час (60 штук/мин)
- Масса пельменя ~16-18 грамм
- Мощность 1500 Вт
- Вес нетто 160 кг
- Габаритные размеры 990x470x1150 мм

*Автомат для фасовки и упаковки пельменей*



Основные технические параметры и характеристики:

- Производительность до 16 упаковок/мин.
- Время сварки пакета не более 1 сек.
- Ширина пакета/ширина пленки, мм. 110/245, 130/285, 150/325, 162,5/350, 185/395.
- Длина пакета 50 – 300 мм.
- Максимальный диаметр рулона 350 мм.
- Установленная мощность 0,5 кВт.
- Габаритные размеры 480x580x790 мм.
- Вес 40 кг.

*Оборотный капитал.* Для начала деятельности цеха необходимо закупить сырье на три месяца вперед.

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках

Наименование статьи	Всего
Выручка от реализациипельменей	10 080 000
Производственные затраты – Сырье	4 911 175
<b>Валовая прибыль</b>	<b>5 168 825</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>2 731 920</b>
<i>Заработная плата</i>	1 615 920
<i>Аренда помещения</i>	600 000
<i>Коммунальные услуги</i>	264 000
<i>Упаковочные материалы</i>	252 000
<b>Операционный доход</b>	<b>2 436 905</b>
Корпоративный подоходный налог	302 400
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 134 505</b>

*Выручка от реализациипельменей.* Розничная цена 1 упаковкипельменей составляет 400 тенге. Валовая выручка при условии 100% продажпельменей: 25 100 упаковок x 400 тенге = 10,04 млн. тенге в год.

Производство в день, упаковок	100
Всего продаж, упаковок/год	25 200
Продажная цена, тенге/упаковка	400
<b>Выручка за год</b>	<b>10 080 000</b>

*Производственные затраты – Сырье:* В качестве прямых затрат для производствапельменей являются ингредиенты.

Количество произведенных пакетовпельменей	25 200
Вес одного пакета, кг	0,5
Произведенная продукция в кг	12 600
Себестоимость 1 кгпельменей	389,78
<b>Всего затрат на сырье</b>	<b>4 911 175</b>



*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования мини-цеха понадобится следующий персонал:

Специалисты	Оклад	Годовой ФОТ
Технолог - операторы (2x45,000)	90 000	1 080 000
Разнорабочий	30 000	360 000
<b>Итого</b>	<b>120 000</b>	<b>1 440 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ тенге МРП} * 3 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 111\ 120 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\ 440 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%)*5\% = 64\ 800 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	111 120
Социальные отчисления, тенге	64 800

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 100 квадратных метров по 500 тенге/м<sup>2</sup> в месяц, на один год составит - 600 000 тенге.

*Коммунальные и транспортные расходы:*

Коммунальные и транспортные расходы	Норма расхода в месяц	Итого в год
Коммунальные платежи	10 000	120 000
Транспортные затраты	12 000	144 000
<b>Всего</b>	<b>22 000</b>	<b>264 000</b>

*Затраты на упаковочный материал:*

Цена, тенге/шт	10
Количество пакетов, шт	25 200
<b>Всего затрат</b>	<b>252 000</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 302 тыс. тенге ( $10,1 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

## Финансирование и меры государственной поддержки

*Микрокредитование по программе «Занятость–2020»* – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию для расширения собственного дела, на пополнение оборотного капитала (кроме осуществления деятельности в сфере торговли) по ставке 6%, на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.



## 35. ОРГАНИЗАЦИЯ МИНИ ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СЫРА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* производство и реализация твердого сорта сыра.

*Продукция:* твердый сыр.

*Производственная мощность:* 30 000 кг в год.

*Стоимость проекта:* 11,3 млн. тенге.

### Концепция проекта

Концепция проекта предполагает создание цеха по производству молочных сыров мощностью 30 000 кг твердого сыра в год при 100% загрузке производства.

Привлекательность сырного рынка казахстанские бизнесмены оценили еще несколько лет назад, когда внутреннее производство начало расти. Современные тенденции сохраняются и по сегодняшний день: продукт востребован на рынке.

### Описание продукции

Сыр - еще более ценный молочный продукт, чем творог. Сыр содержит пептиды и свободные аминокислоты, он усваивается лучше творога. Концепция проекта предусматривает создание цеха по производству твердого сорта сыра. Твердые сыры – вареные и невареные прессованные сыры. Именно они составляют базовый ассортимент любого магазина и являются абсолютными лидерами по потреблению.

### Маркетинг и сбыт

В текущем году, несмотря на продолжающийся мировой финансово-экономический кризис, в Казахстане отмечается рост производства переработанной животноводческой продукции.

Объем рынка составляет 20 тыс. тонн сыра и творога, объем внутреннего производства составил 14 тыс. тонн сыра и творога и около 5 тыс. тонн импорта.

Целевой аудиторией будет являться покупатель со средним уровнем достатка. Поэтому и производить будет выгоднее твердые сорта сыра среднего ценового сегмента. Безусловно, основными покупателями будут магазины и супермаркеты, кафе и рестораны, с которыми следует наладить долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество.

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Относительно низкий уровень цен по сравнению с другими;
- Квалифицированный персонал;
- Современное оборудование;
- Реализация программ по стимулированию спроса.

### Технология производства

Технология производства сыра является сложным биохимическим процессом, который происходит под воздействием микрофлоры и ферментов и требует строгой последовательности в процессе его изготовления.

Этапы производства сыра:

- Подготовка молока;
- Свертывание молока и получение однородной массы;
- Созревание сыра;
- Посолка сыра

В сыроделии к качеству исходного сырья предъявляются особые требования.

#### *Подготовка молока.*

Оно должно содержать достаточное количество белка, повышая, таким образом выход продукта и понижая расход сырья. Прежде всего, молоко необходимо очистить и охладить для предупреждения развития микрофлоры и порчи его впоследствии. В этом процессе задействуются молокоочистительные фильтры или сепараторы.

Охлаждают молоко до температуры 7-8°C на пластинчатых охладителях необходимой производительности.

#### *Созревание молока.*

Созревание молока происходит от 12 и до 24 час, за этот период оно набирает кислотность. Выдержка необходима как для сырого очищенного молока, так и для пастеризованного. В пастеризованное молоко следует внести закваску молочнокислых бактерий (или сычужный компонент). Позволяется использование свежего молока с добавлением созревшего молока (соотношение 2 к 1). После этого молоко следует охладить до температуры свертывания. Его нормализация осуществляется на сепараторах-сливкоотделителях, а пастеризация — на пастеризационно-охладительных установках при температурах 74-76°C около 20 секунд. С помощью проводимой тепловой обработки уничтожаются вегетативные формы микроорганизмов, происходит инаktivация ферментов и подготовка молока к свертыванию (до температуры 32°C). Кислотность молока перед процессом свертывания должна составлять не менее 20-22 градусов Тернера.

#### *Сычужное свертывание.*

В сыродельной ванне его подготавливают к сычужному свертыванию, а именно вносят бактериальную закваску; раствор хлорида и кальция. В случае необходимости добавляют сычужный фермент. Для изготовления Российского сыра зачастую используют закваску из молочнокислых и ароматических стрептококков (в количестве 0,8-1,1%).

Довольно часто в производственном процессе используют зрелое молоко (пятую часть от общего количества) с целью увеличения содержания кальция и качества сгустка. Добавление сычужного фермента гарантирует образование прочного сгустка за короткое время.

Процесс свертывания молока происходит при температуре 32°C на протяжении получаса. Получившийся сгусток режут и обсушивают в течении 45 минут, а третья часть сыворотки удаляется. Для того, чтобы ускорить обезвоживание, рекомендуется провести второе нагревание сырного зерна (t 40°C - 30 мин.).

Обсушивают сырную массу после второго нагревания на протяжении 50 минут. Таким образом, продолжительность всей обработки составляет около 2-3 часов. Величина зерна должна составлять 5-6 мм.

#### *Процесс посолки сыра и формирование продукта.*





Посолка твердого сыра проводится в самом конце просушки сырного зерна, предварительно удалив 70% сыворотки. Концентрированный соленый рассол вносят в зерно, помешивая на протяжении 30 минут. Теперь можно переходить к формированию продукта. С помощью насоса сырное зерно подается на отделитель сыворотки, откуда насыпается в формы. Самопрессование должно происходить в течении часа, при условии однократного переворачивания. После этого на специализированном оборудовании (пресс), сырная масса подвергается прессованию еще на 4 часа, где существенно возрастает ее активная кислотность. Сыр обсушивается в течение 10 суток, после чего покрывается парафинополимерным сплавом. Также необходимо осуществлять теххимический контроль производства сыров на соответствие общепринятым стандартам.

Для приготовления 1 кг. твердого сыра (содержащего 45 % воды)

Наименование	Кол-во на 1кг сыра	Цена	Сумма
Молоко	9	70	630
Закваска из молочнокислых и ароматических стрептококков	0,01	300	3
<b>Всего (тенге)</b>			<b>633</b>

#### Инвестиционные вложения

Название вложения	Кол-во	Цена	Сумма
Ванны длительной пастеризации, объемом 100 л	1	1 500 000	1 500 000
Ванны ИПКС, объемом 200 л	1	4 000 000	4 000 000
Парафинер	1	500 000	500 000
Пресса для сыра	1	1 500 000	1 500 000
Вакуумный упаковщик	1	1 600 000	1 600 000
Холодильная камера	1	1 200 000	1 200 000
Стол	2	30 000	60 000
Сепаратор	1	1 000 000	1 000 000

Всего затрат: 11 300 000 тенге

#### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	В год, тенге
<b>Выручка от реализации сыра</b>	<b>30 000 000</b>
Прямые затраты	18 990 000
Валовый доход	<b>11 010 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 743 518</b>
Заработная плата	3 070 000
Отчисления от фонда оплаты труда	293 718
Аренда помещения	2 400 000
Реклама	120 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	240 000
Прочие непредвиденные расходы	60 000
Амортизация ОС (6%)	559 800



<b>Операционный доход</b>	<b>4 266 482</b>
Корпоративный подоходный налог	900 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 366 482</b>

*Выручка от реализации сыра.* В год, планируется реализовать 30 000 кг готовой продукции по цене 1000 тенге за кг. Итого в год: 30 000 кг\* 1000 тенге = 30 млн. тенге.

*Прямые затраты.* Себестоимость одного кг твердого сыра 633 тенге. Итого в год: 30 000кг\*633 тенге = 18 990 000 тенге.

*Операционные расходы:*

<b>Затраты</b>	<b>в месяц</b>	<b>в год</b>
Оплата труда	250 000	3 070 000
Аренда помещения	200 000	2 400 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	20 000	240 000
Расходы на рекламу	10 000	120 000
Прочие непредвиденные расходы	5 000	60 000
<b>Итого</b>	<b>485 000</b>	<b>5 820 000</b>

*Расшифровка на оплату труда:*

<b>Должность</b>	<b>К-во</b>	<b>в месяц</b>	<b>в год</b>
Технолог	1	70 000	70000
Менеджер по сбыту	1	70 000	840 000
Рабочие	3	60 000	2 160 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>5</b>		<b>3 070 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 5 работника = 155 568тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 070 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 138 150 тенге).

Социальный налог, тенге	155 568
Социальные отчисления, тенге	138 150

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

Кредитование через БВУ. Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020». Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## IV. РАСТЕНИЕВОДСТВО

### ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

#### Программа «Агробизнес 2020»

*Виды поддержки для производителей плодово-ягодных культур и винограда:*

- Удешевить до 40% затраты на закладку и выращивание виноградников и садов (если больше 5 га).
- Удешевить стоимость саженцев до 40%.
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат.
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).
- С 2014 года возмещение части расходов при строительстве и модернизации фрукто-хранилищ с регулируемой газовой средой.
- С 2016 года удешевление стоимости биоагентов (энтомофагов) до 40%.

*Виды поддержки для производителей зерновых:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при соблюдении агротехнологий субсидии увеличиваются).
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.

*Виды поддержки для производителей картофеля:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличиваются).
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Виды поддержки для производителей кормовых культур:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличиваются).
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг кормозаготовительной техники субсидии будут предоставляться в приоритетном порядке).
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Виды поддержки для производителей кукурузы на зерно:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличиваются).
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Виды поддержки для производителей масличных культур:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличиваются.)
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Виды поддержки для производителей овощебахчевых культур:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».



- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличиваются).
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).
- С 2016 года удешевление биоагентов (энтомофагов) до 40%.

*Виды поддержки для производителей риса*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличиваются).
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг техники для проведения мелиоративных работ субсидии будут предоставляется в приоритетном порядке).
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Виды поддержки для производителей сахарной свеклы:*

- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ (до 40% от затрат) в два этапа: 50% по итогам посевной на 1 га, 50%-на 1т сахарной свеклы, сданной на переработку сахарному заводу.
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг техники для проведения мелиоративных работ субсидии будут предоставляется в приоритетном порядке).
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Виды поддержки для производителей для овощей закрытого грунта*

- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ (до 40% от затрат).



- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг техники для проведения мелиоративных работ субсидии будут предоставляется в приоритетном порядке).
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).
- С 2014 года возмещение части расходов при строительстве и модернизации.
- С 2016 года удешевление стоимости биоагентов (энтомофагов) до 40%.

#### *Виды поддержки для производителей для хлопка:*

- Удешевить стоимость элитных семян до 40% (при химическим оголении семян субсидии выше в 2-3 раза).
- Бесплатно провести АО «Казагрэкс» экспертизу семян, хлопка сырца, хлопка волокна.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ (до 40% от затрат), повышенную-при капельном орошении.
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг техники для проведения мелиоративных работ субсидии будут предоставляется в приоритетном порядке).
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).
- С 2014 года удешевление стоимости биоагентов (энтомофагов) до 40%.

#### *Новый механизм субсидирования в семеноводстве*

Внедряется по основным видам сельхозкультур, за исключением кукурузы, подсолнечника, риса, сахарной свеклы, хлопчатника и саженцев, по которым сохраняется действовавший ранее механизм.

#### *Действовавший ранее механизм:*

- Производители оригинальных семян (оригинаторы) организуют продажу оригинальных семян производителям элитных семян (элитсемхозы).
- Сельхоз товаропроизводители (СХТП) покупают элитные семена у производителей семян.
- Акимат выплачивает субсидии производителям семян (элитсемхозы).
- Внедряется новый механизм.
- Производители оригинальных семян (оригинаторы) организуют продажу оригинальных семян производителям элитных семян (элитсемхозы).
- Сельхоз товаропроизводители (СХТП) покупают элитные семена у производителей семян.
- Акимат выплачивает субсидии сельхоз товаропроизводителям (СХТП).

#### **Субсидирование стоимости услуг по подаче воды**

*1-й этап- Утверждение списка получателей субсидий*

- Вододатель оказывает услуги.
- СПКВ (Водопользователь) до 20 февраля подает заявку в Межведомственную комиссию (МВК).
- МВК до 25 февраля формирует список и направляет на утверждение Аким району.
- Аким района до 28 февраля утверждает список и направляет реестр в Областное Управление Сельского хозяйства (ОУСХ).

#### *2-й этап- Выдача субсидий*

- Вододатель оказывает услуги.
- СПКВ (Водопользователь) до 20 числа каждого месяца направляет необходимые документы в Отдел сельского хозяйства района.
- Отдел сельского хозяйства района до 25 числа текущего месяца направляет сводный реестр в Областное Управление Сельского хозяйства (ОУСХ).
- Областное Управление Сельского хозяйства (ОУСХ) в течении 3-х рабочих дней формирует ведомость на выплату субсидий в Областное казначейств.
- Областное казначейство выплачивает субсидии СПКВ (Водопользователь).

#### **Субсидирование минеральных удобрений**

- Аким района создает Межведомственную комиссию (МВК).
- Сельхозтоваропроизводитель (СХТП) приобретает удобрение у отечественного производителя или поставщика, и (или) у иностранного производителя; подает заявку для включения в список получателей субсидий в МВК.
- МВК направляет список СХТП на получение субсидии в Акимат района.
- Акимат района отправляет в Областное управление сельского хозяйства (ОУСХ).
- Отечественные заводы направляют в ОУСХ.
- Реестр по объемам фактической реализации удобрений.
- Копии первичных платежных документов.
- Договор купли продажи удобрений между заводом и СХТП.
- ОУСХ рассматривает предоставленные документы; утверждает акты по объемам фактической реализации удобрений; формирует ведомости на выплату субсидий, выплачивает субсидии до 30% иностранного производства в СХТП и до 50% отечественного производства в Отечественные заводы.

#### **Субсидии на закладку и выращивание многолетних насаждений плодово-ягодных культур и винограда**

- Акимат области по согласованию с Министерством Сельского Хозяйства РК (МСХ РК) утверждает нормативы субсидий; утверждает состав Межведомственный комиссии (МВК) из представителей районного отдела сельского хозяйства РТИ МСХ РК, земельных отношений, научных и общественных организаций аграрного профиля.
- СХТП подает заявку и документы в МВК.
- МВК проверяет документы, с выездом на место составляет акт закладки и акт обследования насаждений; направляет окончательные перечни СХТП, претендующих



на получение субсидий, на утверждение акиму района, после чего списки СХТП передаются в акимат области.

- Акимат рассматривает предоставляемые МВК заявки, решение акима области утверждает перечень СХТП- получателей субсидий.
- Акимат области выплачивает субсидии СХТП.

## **Бесплатная экспертиза качества хлопка-сырца, и хлопка-волокна**

### *Экспертиза Хлопка-сырца*

- Владелец хлопка-сырца подает заявление на проведение экспертизы; заключает договор с лабораторией на проведение работ по экспертизе качества хлопка-сырца в Аккредитованной лаборатории.
- Аккредитованная лаборатория производит отбор проб хлопка-сырца, составляет акт отбора проб и проводит испытания; через 5 рабочих дней выдает удостоверение о качестве хлопка-сырца.
- Местный исполнительный орган (МИО) выплачивает субсидии Аккредитованной лаборатории.

### *Экспертиза хлопка-волокна*

- Экспертная организация АО «Казагрэкс» по заявке владельца хлопка-волокна - отборщик экспертной организации отбирает на Хлопко перерабатывающее оборудование (ХПО) пробы из каждой кипы для проведения испытаний.
- Экспертная организация АО «Казагрэкс» по результатам покипных испытаний, через 7 рабочих дней выдает паспорт качества хлопка-волокна.
- МИО выплачивает субсидии в Экспертную организацию АО «Казагрэкс».

## **Схема закупа сахарной свеклы**

- Весной завод и СХТП заключают договор. Осенью по договору завод закупает у СХТП сахарную свеклу по гарантированной цене.
- Завод предоставляет в акимат области документы, подтверждающие осуществление закупа сахарной свеклы по гарантированным ценам.
- Акимат области выплачивает субсидии сахарному заводу.

## **Субсидирование приоритетных культур**

- СХТП подает заявку для включения в список получателей субсидий.
- Акимат района создает МВК.
- МВК (Межведомственная комиссия): организует выезд членов МВК в хозяйства для проверки наличия всходов; составляет АКТ приемки посевов; составляет список получателей субсидий.
- Акимат направляет утвержденный список СХТП - получает субсидии.
- Управление С/Х области рассматривает документы и выплачивает субсидии.

### Субсидирование гербицидов

- Акимат района создает МВК.
- СХТП подает заявку для включения в список получателей субсидий.
- Акимат района направляет список СХТП на получение субсидии.
- Управление С/Х области рассматривает предоставленные документы; составляет свободный реестр СХТП для возмещение затрат за приобретение гербицидов в текущем году; формирует ведомости на выплату субсидий; перечисление субсидий осуществляется СХТП до 20 декабря соответствующего года.

### Бесплатная экспертиза качества семян

- СХТП предоставляет в АО "Казагрэкс: акт отбора проб семян; пробу семян; копии документов, подтверждающих сортовые качества семян (аттестат семян, свидетельство на семена, акт апробации сортовых посевов сельхоз культур).
- Районная лаборатория выдает удостоверение о кондиционности семян или результат анализа семян.
- МСХ РК оплачивает услуги.

### Субсидии на удешевление стоимости биоагентов (энтомофагов)

- СХТП до 20 февраля подает заявку для включения в список получателей субсидий.
- Акимат района - проверяет заявки, составляет списки СХТП и направляет в областной акимат.
- Аким области в течении 2-х рабочих дней утверждает сводный список СХТП с указанием объема субсидий.
- СХТП - для получения субсидий должны подать заявку до 20 сентября и предоставить копии документов подтверждающих приобретение биоагентов.

Акимат области выплачивает субсидии СХТП.



## 36. ВЫРАЩИВАНИЕ ЛУКА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание репчатого лука на 20 га земли.

*Производительность:* 600 тонн за один сезон.

*Продукция:* репчатый лук.

*Стоимость проекта:* 12 916 560 тенге

### Концепция проекта

Организация деятельности производства сельхозпродукции, выращивание репчатого лука на 20 га земли. Выращивание сельскохозяйственной продукции на территории ЮКО и реализация готовой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

### Описание продукции

Лук репчатый, или Лук севок (лат. *Allium cepa*) - многолетнее травянистое растение, вид рода Лук (*Allium*) семейства Луковые (*Alliaceae*).

Многолетнее растение (в культуре - двулетнее).

Луковица до 15 см в диаметре, плёчатая. Наружные чешуи сухие, жёлтые, реже фиолетовые или белые; внутренние — мясистые, белые, зеленоватые или фиолетовые, расположены на укороченном стебле, называемом донцем. На донце в пазухах сочных чешуек находятся почки, дающие начало дочерним луковицам, образующим «гнездо» из нескольких луковиц.

Листья трубчатые, сизо-зелёные. Цветочная стрелка до 1,5 м высотой, полая, вздутая, оканчивается многоцветковым зонтиковым соцветием. Цветки на длинных цветоножках. Околоцветник зеленовато-белый, до 1 см в диаметре, из шести листочков, тычинок 6; пестик с верхней трёхгнездной завязью. Иногда в соцветии кроме цветков образуются мелкие луковички.

Плод - коробочка, содержащий до шести семян. Семена чёрные, трёхгранные, морщинистые, мелкие. Цветёт в июне-июле. Плоды созревают в августе

### Технологический процесс возделывания

Одним из основополагающих факторов урожайности лука является оптимальная густота посева и своевременное прореживание всходов. Схема посева лука зависит от технологии выращивания и направления получения его продукции. Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агрвей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании





Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

Лук репчатый под урожай товарной луковицы высевают с густотой около 2 г семян на 1 кв. м. Для получения лука-севка нормы посева увеличивают до 6 г. Оптимальная схема посева - ленточная с широкими междурядьями для удобного подхода к грядкам по 50-70 см и по 2-4 строчки - по полотну гряды с расстоянием между ними 10-20 см. При ручном севе семена равномерно разбрасываются широкими полосами. Сеют их на глубину 1-4 см (на легких песчаных почвах - глубже, на тяжелых, суглинистых - мельче). После посева поверхность гряд следует аккуратно притоптать.

Послепосевное прикатывание способствует хорошему контакту семян с почвенными частицами, улучшая поступление к ним влаги. Для предотвращения образования корки поверхность мульчируют тонким слоем перегноя или торфа. Всходы лука обладают низкой конкурентоспособностью. Семена прорастают медленно, и всходы появляются только на 20-25 сутки. Затем в течение еще трех недель у лука медленно отрастают первые 2-3 листочка. За этот период на участке успевают массово разрастись сорняки. Поэтому землю под посевы нужно тщательно готовить, проводить лущение и освобождать от всходов сорняков. Засоренность посадок лука сорняками - еще одна причина значительного снижения урожайности и качества продукции. Почву на посадках лука регулярно рыхлят и при необходимости поливают. При жаркой, засушливой погоде поливы на протяжении мая-июня требуются практически еженедельно, а иногда и два раза в неделю. Полив производят из расчета 5-10 литров на 1 кв. м посевов. В июле полив сокращают, что способствует созреванию луковиц. При этом поливают небольшими нормами лишь в жаркую погоду, чтобы не допустить увядания луковиц. Полностью прекращают поливы примерно за месяц до уборки луковиц.

После поливов обычно проводят прополки междурядий, уничтожая при этом и сорняки. Междурядья рыхлят на глубину 2-3 см, а в рядах сорняки убирают вручную. Если всходы получились слишком густыми, их следует проредить, чтобы расстояние между сеянцами было 2-3 см друг от друга. Прореживают боронованием после распрямления семядольных "петелек" или вручную. Через 20-25 дней после первой прорывки, когда растения лука достигают размеров "пучкового товара", проводят второе прореживание, оставляя расстояние между луковицами 6-8 см. При этом растения вырывают с корнями. После прорывки повреждаются корешки у оставшихся растений, поэтому рекомендован полив и подкормка для быстрого роста растений. Если лук растет медленно, его подкармливают. Наиболее простой вариант - развести в 10 литрах воды стакан кашицеобразного кровяка или птичьего помета. В начальный период роста, когда идет нарастание листьев, можно добавить к этой смеси ложку азотного удобрения, например, мочевины. Полученный раствор хорошо размешивают и поливают посадки из расчета 3-4 литра на 1 кв. м.

Признаком созревания репчатого лука является полегание и пожелтение листьев.

### Затраты на один гектар

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма, тг
Рыхление		1	5000	5000
Дискование		1	1500	1500
Чизелевание		1	2000	2000



Боронование		1	1250	1250
ГСМ	Л	260	90	23400
Возделывание грядки		1	2000	2000
Семена лука	Кг	10	2500	25000
Посадка семян		1	2500	2500
Чистка между грядками		1	15000	15000
Транспортировка				21000
Уничтожение сорняков ручным методом		1	400000	400000
<b>Всего</b>				<b>49 8650</b>

*Минеральное удобрение*

Минеральные удобрения	Ед. изм.	Количество	Цена, тенге	Сумма, тенге
Нитро аммофос (субсидия 26 040 тг./га)	кг	400	44,6625	17 865
Аммиак селитра а (субсидия 27 744тг/га)	кг	300	27,74	8 322
Полив	кг			14 040
Гербицид	л	4,5	1650	7 425
Непредвиденные расходы				25 000
<b>Всего</b>				<b>72 652</b>

*Всего затрат на один гектар: 571,302 тенге.*

**Финансовый план**

*Отчет о прибылях и убытках за один сезон:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Выручка от реализации картофеля</b>	<b>30000000</b>
<b>Прямые и административные расходы</b>	<b>12916560</b>
<i>Агротехнические работы</i>	<i>9973000</i>
<i>Минеральные удобрения</i>	<i>1 453 040</i>
<i>Оплата труда</i>	<i>1 320 000</i>
<i>Социальные отчисления</i>	<i>170 520</i>
<b>Валовой доход</b>	<b>17083440</b>
Налоги (3%)	900 000
<b>Чистая прибыль:</b>	<b>16 183 440</b>



*Выручка от реализации:* Средняя урожайность на один гектар 30 тонн/га, итого с 20 гектаров получаем: 20 га\* 30 тонн = 600 тонн. При цене 50 000 тенге за тонну, выручка составляет: 600 тонн \* 50 000 тенге = 30 000 000 тенге.

*Прямые и административные расходы:* Издержки на один гектар составляют 747 312,5 тенге, при посеве на 16 га, общие затраты будут равны: 571 302 тенге \*20 га = 11 426 040 тенге (*Агротехнические работы и минеральные удобрения*).

*Оплата труда:*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие(6 месяцев)	40 000	2	480 000
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>1 320 000</b>

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 3 работника 6 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работник \* 12 мес. =111 120 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 320 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 59 400 тенге).

Социальный налог, тенге	111 120
Социальные отчисления, тенге	59 400
<b>Всего</b>	<b>170 520</b>

*Налоги:* 30 000 000 тенге\*3% = 900 000 тенге.

### Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % до конца года, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Кредитования в дочерних компаниях АО НУХ КазАгро.* Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства сроком до 1,5 лет-3 лет под 9,5% от 1 млн. до 6 млн.

*Кредитование по «Программе дорожной карты бизнеса 2020».* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% .

*Программа «Агробизнес-2020» для производителей овощей -бахчевых:*

1. Бесплатно провести экспертизу семян в АО "КазАгрэк".
2. Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
3. Получить льготный кредит на посевную уборку от КазАгро.
4. Удешевить удобрение и гербициды до 50% стоимости (казахстанские), до 30% (импортные).



5. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 гектар до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличатся).
6. Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
7. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).  
Обращайтесь в районные акиматы получите разъяснения и получите помощь.

Если семена лука являются элитными, то можно удешевить стоимость элитных семян до 40%, 2500 тенге за кг \*40%= 1000 \*200 к.=.200 000 тенге.

Нормы субсидий на удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей на овощебахчевые культуры за 1 га 10 000 тенге, использование системы капельного орошения 40 000 тенге. За 20 га \*10 000= 200 000 тенге.

Субсидирование удобрений Нитро аммофосфор на 1 га 26 040тг.га\* 20 га = 520 800 тенге и аммиак селитра на 27 744 тг/га \* 20 га=554 880 тенге. Удешевить гербициды до 50% стоимости 7 425 тенге/га\* 20 га\* 30% (минимум)=44 550 тенге. Полив 14 040тенге/га\*20 га = 280 800 тенге, без капельного орошения \* 30%= 84 240 тенге.



## 37. ВЫРАЩИВАНИЕ ДЫНИ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Обеспечение выращивания сельскохозяйственных культур, снабжения населения продуктами питания.

*Продукция:* Дыня сорта «Мырзашол».

*Производственная мощность:* 1 000 тонн в год.

*Место реализации проекта:* теплые регионы области.

*Стоимость проекта:* 14 708 350тенге.

### Концепция проекта

Учитывая необходимость своевременного и бесперебойного снабжения населения продуктами питания, а также необходимость увеличения объема переработки сельскохозяйственной продукции вопрос о наращивании объемов производства сельскохозяйственных культур еще не решен. После проведенного исследования рынка выяснилось, что выращивание дыни имеет определенные перспективы в ЮКО. Существует потенциал обеспечивать сбыт в северные области страны и экспорт выпускаемой продукции в Россию

Основной задачей является- обеспечение накопления массы прибыли от выращивания сельскохозяйственных культур, достаточной для дальнейшего увеличения фондов потребления работников и развития производства. Налаживание данного вида производства требует квалификации специалистов.

По проекту дыня будет выращиваться в жарких территориях ЮКО. Климат в жарких районах, с долгим жарким летом также как нельзя лучше подходит для такого теплолюбивого растения как дыня. Хорошо развитая корневая система этой бахчевой культуры отлично приспособлена для возделывания на поливных землях. Даже на засоленных почвах дыня дает крупные сладкие плоды. Ранняя продукция дынь сорта «Мырзашол» имеет отличные вкусовые качества, транспортабельна на большие расстояния.

### Описание продукции

Дыня - однолетнее травянистое растение. Она родственна огурцам, но гораздо более требовательна к теплу. Дыня - растение однодомное. Цветение у дыни начинается на 30-50 день после появления всходов в зависимости от сорта и условий выращивания. Плоды у дыни различной величины и окраски, созревают через 60 -120 дней после появления всходов в зависимости от сорта и условий выращивания.

### План маркетинга и анализ рынка

*Анализ рынка.* Учитывая увлечение экспорта в страны таможенного союза, и в Европу потребность дынь растет с каждым годом.

*Маркетинговый план.* Спрос на дыню этого сорта высокий – мырзашолскую дыню знают и ценят. У нее неповторимые вкусовые данные.





- Рыночная ориентация как результат последовательной реструктуризации, максимального использования экономических методов управления, активного развития маркетинговой службы;
- Постоянный поиск путей совершенствования структуры фирмы, менеджмента, мотивации труда, ассортиментной политики, инвестиционной привлекательности фирмы.

Новый подход к работе с персоналом направлен в область развития человеческих ресурсов. Основные стратегические цели:

- занять рыночную нишу;
- удержать долю традиционного рынка и внедриться в новые сегменты за счет совершенствования технологии возделывания зерновых и бахчевых культур и др.

Ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции. Ценообразование будет планироваться на основе ориентаций на цены конкурентов. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Эта система позволяет соответствующим образом формировать цены с учетом конкурентной ситуации и положения хозяйства на рынке. Основные стратегические цели :

- достичь по качества готовой продукции;
- занять рыночную нишу;
- завоевать долю традиционного рынка.

### Технологический процесс

Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

При температуре ниже +15°C семена не всходят. Оптимальная температура +28 - +30°C. Лучшими предшественниками для дыни являются зернобобовые, лук, корнеплоды. Посев проводят, когда температура почвы на глубине 10 см прогреется до +14 - 15°C. Схема посева 150-200 x 50-60 см. Глубина заделки семян 3-4 см. Расход семян 1,5-2 г на 10 м<sup>2</sup> (1,5-2,0 кг/га под осеннюю перекопку вносят 20-30 кг перегноя на 10 м<sup>2</sup> (20-30 т/га), 900 г суперфосфата, 250 г калийной соли на 10 м<sup>2</sup> (P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> 180, K<sub>2</sub>O 100 кг действующего вещества на 1 га). Аммиачную селитру в количестве 300 г на 10 м<sup>2</sup> вносят в подкормки в несколько приемов (N 100 д.в./га).

Технологическая карта выращивания дыни на площади 50 га:

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
<b>Подготовка земли</b>				<b>13 750</b>
Рыхление	раз	1	7 000	7 000
Дискование	раз	1	1 500	1 500
Чизелевание	раз	1	2 000	2 000
Боронование	раз	1	1 250	1 250
Возделывания грядки	раз	1	2 000	2 000
<b>ГСМ</b>	<b>л</b>	<b>260</b>	<b>90</b>	<b>23 400</b>
<b>Закуп семян и посадка</b>				<b>22 500</b>
Семена картошки	кг	2,5	8 000	20 000



Посадка семян	раз	1	2 500	2 500
<b>Земляные работы</b>				<b>87 500</b>
Междюровая обработка земли	раз	5	2 400	12 000
Земляные работы по систематизированию грядки	раз	1	10 500	10 500
Уничтожение сорняков ручным методом	раз	1	65 000	65 000
<b>Удобрение</b>				<b>27 017</b>
Нитро аммофос (субсидия - 26,040 тенге/тонн)	кг	400	26	10 416
Аммиак селитра	кг	300	28	8 323
Гербицид	л	2,6	1 176	3 058
Биологическая обработка	раз	3	433	1 300
Полив	тыс. м <sup>3</sup>	4,9	800	3 920
<b>Уборка и транспортировка</b>				<b>120 000</b>
Уборка	раз	1	100 000	100 000
Транспортировка	рейсов	10	2 000	20 000
<b>Всего затрат, 1 га</b>				<b>294 167</b>
<b>Всего затрат, 50 га</b>				<b>14 708 350</b>

*Инвестиционные вложения и затраты выращивания дыни на 50 га*

<b>Инвестиционные вложения</b>	<b>Всего, 1 га, тенге</b>	<b>Всего, 50 га, тенге</b>
Подготовка земли	13 750	687 500
ГСМ	23 400	1 170 000
Семена дыни и посадка	22 500	1 125 000
Земляные работы	87 500	4 375 000
Удобрение и полив	27 017	1 350 850
Уборка и транспортировка	120 000	6 000 000
<b>Всего</b>	<b>294 167</b>	<b>14 708 350</b>

#### Отчет о прибылях и убытках

<b>Статьи доходов и расходов</b>	<b>Итого за год, тенге</b>
<b>Выручка от реализации дыни</b>	<b>25 000 000</b>
<i>Прямые и общие затраты</i>	<b>14 708 350</b>
<i>Оплата труда</i>	1 320 000
<i>Социальные отчисления</i>	59 400
<b>Доход до налога на деятельность</b>	<b>8 912 250</b>
Налоги (3%)	750 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>8 162 250</b>



*Выручка*

Урожайность, тн/га	20
Общая площадь посева, га	50
Продажная цена, тенге/тн	25 000
<b>Выручка</b>	<b>25 000 000</b>

*Прямые и административные затраты.* Затраты в среднем на один гектар составят: 294 167 тенге, а 50 га 14,7 млн. тенге. См. детальную разбивку выше.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.*

*Оплата труда:*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие(6 месяцев)	40 000	2	480 000
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>1 320 000</b>

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 3 работника 6 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работник \* 12 мес. =111 120 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 320 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 59 400 тенге).

Социальный налог, тенге	111 120
Социальные отчисления, тенге	59 400
<b>Всего</b>	<b>170 520</b>

## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, Вы можете воспользоваться государственными программами.

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. *Кредитование по «Программе дорожной карты бизнеса 2020».* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7%.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

*Программа «Агробизнес-2020» для производителей овощей -бахчевых:*

1. Бесплатно провести экспертизу семян в АО "КазАгрэк".
2. Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
3. Получить льготный кредит на посевную уборку от КазАгро.



4. Удешевить удобрение и гербициды до 50% стоимости (казахстанские), до 30% (импортные).
5. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 гектар до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличатся)
6. Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
7. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).
8. Обращайтесь в районные акиматы получите разъяснения и получите помощь.

Если семена дыни являются элитными, то можно удешевить стоимость элитных семян до 40%, 8000 тенге за кг \*40%= 3 200 \*60 кг=192 000 тенге.

Нормы субсидий на удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей на овощебахчевые культуры за 1 га 10 000 тенге, использование системы капельного орошения 40 000 тенге. За 50 га \*10 000= 500 000 тенге.

Субсидирование удобрения 900 г суперфосфата на 1 га 23 520 тенге, 250 г калийной соли 31 200 тенге, 300 г аммиачную селитру на 1 га 27 744 тенге, итого 82 464 тенге/га\*50 га = 4 123 200 тенге. Полив 325 000 тенге без капельного орошения \* 30%= 97 500 тенге. Прилагаются механизмы по получению субсидирования по вышеуказанным поддержкам программы «Агробизнес- 2020».



## 38. ВЫРАЩИВАНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КАРТОФЕЛЯ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание картофеля на 16 га земли.

*Производительность:* 256 тонн за один сезон.

*Продукция:* Картофель столовый.

*Стоимость проекта:* 8 985 900 тенге.

### Концепция проекта

Выращивание картофеля – бизнес с быстрой окупаемостью. От момента посадки до момента реализации готового продукта проходит всего четыре месяца. Целью настоящего проекта является выращивание на земельном участке картофеля и их реализация. Выращенные продукты будут выращены по экологически чистым и высокопродуктивным методом. Предлагаемый проект позволяет эффективно использовать возможности в приобретении населением г. Шымкент и ЮКО сельскохозяйственной продукции по приемлемым ценам, снизить влияние скачков цен в межсезонье вплоть до массового созревания сельхозпродукции.

### Описание продукции

Картофель - вид многолетних клубненосных травянистых растений из рода Паслён. Клубни картофеля являются важным продуктом питания, в отличие от ядовитых плодов. Стебель голый, ребристый. Часть стебля, погружённая в почву, выпускает длинные побеги (длиной 15-20, у некоторых сортов 40-50 см).

В Южно- Казахстанской области средняя урожайность не превышает 50-60 ц/га. Недобор урожая клубней в основном связан с климатическими условиями юга Казахстана, а также одной из причин низких урожаев картофеля является отсутствие собственного семенного материала.

Продукты будут выращены на основе перегноя и органических и минеральных удобрений, что дает преимущества во вкусовых и питательных качествах, также они могут дольше храниться.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Картофель в Казахстане является одним из самых потребляемых продуктов растениеводства. Среднее потребление картофеля на душу населения в Казахстане составляет 120–130 кг в год на человека, т.е. картофель для казахстанцев по-прежнему является «вторым хлебом».

Характеризуя в целом обеспеченность населения продуктами питания, можно сделать следующие выводы:





- рынок продовольствия в целом обеспечивает национальный стандарт потребления основных продуктов питания;
- расчеты пороговых объемов производства основных продуктов питания показывают, что по некоторым из них область не выходит на уровень самообеспеченности;
- в межсезонье население области не обеспечивается свежими овощами и фруктами;
- производство продуктов глубокой переработки из мяса, молока не покрывает потребность населения;
- система обеспечения продовольствием неустойчива в силу роста объемов импорта продовольствия и несоответствия стандартам качества отечественной продукции;

Поэтому необходимо учесть показатели производства по каждому виду сельхозпродукции и довести объем внутреннего производства основных продуктов до объема не менее порогового в соответствии со стандартами потребления, а по продукции, по которой имеется экспортный потенциал, существенно увеличить объемы производства.

### Технологический процесс

Развитие картофелеводства для сельхозпредприятий возможно только за счет широкого освоения современных высокоэффективных технологий производства картофеля, включающих в себя использование современных комплексов машин, качественного семенного материала, эффективных и экологически безопасных удобрений и средств защиты растений.

Устойчивыми к вирусным болезням и жарким почвенно-климатическим условиям Южного Казахстана являются районированные сорта картофеля: «Тохтар», «Аксор», «Невский», и «Тамаша», которые отвечают требованиям, предъявляемым к элите картофеля. Вместе с тем, важным свойством этих сортов являются его потребительские качества.

*Подготовка семенного материала.* При подготовке семян используется наиболее распространенный высокоэффективный и обязательный агротехнический прием предпосадочной подготовки клубней — проращивание. Проращивание ускоряет появление всходов, способствует более быстрому развитию растений и образованию урожая. Проращивание продолжается от 20 до 60 дней, поэтому для получения семенного материала, отвечающего агротехническим требованиям, за 2–3 недели до посадки повышается температура хранения семян картофеля до 10–12° С, и начинается переборка семенного материала с калиброванием по фракциям и удалением больных и загнивших клубней; постепенно температура семенного материала доводится до 14–16° С. Для снижения пораженности клубней болезнями и ускорения развития всходов семенной материал обрабатывают одним из защитных препаратов против болезней таких как: ризиктониоза, фитофтороза, парши обыкновенной, бактериозов (из-за болезней и вредителей недобор урожая клубней картофеля, особенно его стандартной части, составляет в среднем 30%, а в некоторые годы 50–60%).

*Внесение удобрений.* Картофель отличается повышенными требованиями к количеству питательных веществ, необходимых для образования высокого урожая. Вследствие того, что картофель поглощает большую часть питательных веществ в первую половину вегетационного периода, удобрения вносятся до посадки картофеля. Дозы минеральных удобрений устанавливаются с учетом обеспеченности почв элементами питания растений в доступной форме, а также доз внесения органических удобрений. Фосфорно-калийные удобрения вносятся осенью. Непосредственно перед посадкой вносятся азотные удобрения (гербицид «Гезагарт», инсектицид «Каратэ», аммиачная



селитра N - 34,6%, аммиачный фосфат). Часть азотных удобрений и микроэлементы вносятся в подкормку во время бутонизации — начала цветения картофеля. Чем благоприятнее климатические и агротехнические условия выращивания картофеля, тем относительно меньше расходуется питательных веществ на единицу урожая. Под картофель, для получения высоких урожаев, вносятся, как правило, достаточно высокие дозы удобрений. 30 тонн/га урожая можно достичь при применении современных методов полива, при использовании элитных семян и соблюдении агротехнологий.

Анализ проекта четко показывает высокую эффективность использования инвестиций именно при выбранном направлении. Возвратность средств будет обеспечена за счет производства, стабильной работы. Это говорит о высокой устойчивости проекта к рискам, его привлекательности для инвесторов и гарантии возврата средств инвестированных средств согласно оговоренным условиям.

*Для создания экономически жизнеспособного производства картофеля на основе новых технологий, масштабы производства должны быть не менее 50-100 га. Путем объединения можно минимизировать издержки, и увеличить посевную площадь.*

### Инвестиционные вложения

Основные прямые затраты для выращивания и уборки картофеля на 1га земли:

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
Рыхление	раз	1	7 000	7 000
Дискование	раз	1	1 500	1 500
Чизелевание	раз	1	2 000	2 000
Боронование	раз	1	1 250	1 250
ГСМ	л	260	90	23 400
Возделывания грядки		1	2 000	2 000
Семена картошки	кг	2500	100	250 000
Посадка семян	раз	1	2 500	2 500
Уборка	раз			100 000
Транспортировка	раз	8	2 000	16 000
Чистка между грядками	раз	5	20 000	20 000
Уничтожение сорняков ручным методом	раз	1	10 000	10 000
Не придвинутые расходы				25 000
<b>Всего</b>				<b>460 550</b>

*Минеральные удобрения и химикаты:.*

Минеральные удобрения	Ед. изм.	Количество	Цена, тенге	Сумма, тенге
Нитро аммофос (субсидия 26 040тг.га)	кг	400	26,04	10 416
Аммиак селитра (субсидия 27 744тг/га)	кг	300	27,75	8 325
Полив	кг	1	7000	7 000
Гербицид	л	3	588	1 764
<b>Всего</b>				<b>27 505</b>



Всего затрат на один гектар 488 055 тенге

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за один сезон:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Выручка от реализации картофеля</b>	<b>12 800 000</b>
<b>Прямые и административные расходы:</b>	<b>8 963 676</b>
<i>Агротехнические работы</i>	7 368 800
<i>Минеральные удобрения</i>	440 080
<i>Оплата труда</i>	1 020 000
<i>Социальные отчисления</i>	134 796
<b>Валовой доход</b>	<b>3 836 324</b>
Налоги (3%)	384 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 452 324</b>

*Выручка от реализации картофеля:* Средняя урожайность на один гектар 20 тонн, и того с 16 гектаров (выход продукции 80%) получаем:  $16\text{га} * 20\text{тонн} * 80\% = 256\text{ тонн}$ . При цене 50 000 тенге за тонну, выручка составляет:  $256\text{ тонн} * 50\ 000\ \text{тенге} = 12\ 800\ 000\ \text{тенге}$ .

*Прямые и административные расходы:* Издержки на один гектар составляют 747 312,5 тенге, при посеве на 16 га, общие затраты будут равны:  $488\ 055\ \text{тенге} * 16\ \text{га} = 7\ 808\ 880\ \text{тенге}$  (*Агротехнические работы и минеральные удобрения*)

*Оплата труда:*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие (бмес.)	35 000	2	420 000
Агроном	50 000	1	600 000
<b>Итого</b>			<b>1 020 000</b>

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852\ \text{тенге МРП} * 2 * 12\ \text{мес.} + 1\ 852\ \text{тенге МРП} * 2\ \text{работника} * 6\ \text{мес.} + 1\ 852\ \text{тенге МРП} * 1\ \text{работник} * 12\ \text{мес.} = 88\ 896\ \text{тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\ 020\ \text{тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 45\ 900\ \text{тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	45 900
<b>Всего</b>	<b>134 796</b>

*Налоги:*  $12\ 800\ 000\ \text{тенге} * 3\% = 384\ 000\ \text{тенге}$ .



## Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

*Кредитование по «Программе дорожной карты бизнеса 2020».* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% .

*Программа «Агробизнес-2020» для производителей картофеля:*

1. Бесплатно провести экспертизу семян АО «Казагрэкс».
2. Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
3. Получить льготный кредит на посевную и уборочную от «Казагро».
4. Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
5. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га –до 40% от затрат (при капельном орошении субсидия увеличивается).
6. Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
7. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

Если семена картофеля являются элитными, то можно удешевить стоимость элитных семян до 40%,  $7\ 200\ 000$  тенге затраты на семена\*40% =  $2\ 880\ 000$  тенге.

Нормы субсидий на удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей на картофель за 1 га  $12\ 000$  тенге.

Удешевить стоимость элитных семян до 40% от  $7\ 200\ 000$  тенге=  $2\ 880\ 000$  тенге.

Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости, аммиачная селитра  $5.6$  тонн\* $27\ 744$  тон =  $155\ 366$  тенге, и аммиофосфат  $3.2$  тонн\*  $43\ 200$  тенге/тонну= $138\ 240$  тенге, за гербицид гезагард  $588$  тенге/литр\* $32$  л=  $18\ 816$  тенге.

*Примечание: Данный бизнес план разработан с учетом, что КХ имеет потенциал в техническом плане и в кадрах. Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции.*



### 39. ВЫРАЩИВАНИЕ САХАРНОЙ СВЕКЛЫ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание сахарной свеклы на посевной площади 140 га и обеспечение доходов от реализации сахарной свеклы свеклоперерабатывающим заводам.

*Производительность:* 3 570 тонн за один сезон.

*Продукция:* сахарная свекла.

*Стоимость проекта:* 10 465 200 тенге.

*Окупаемость проекта:* 1,5 года.

#### Концепция проекта

Выращивание сахарной свеклы на посевной площади 140 га и обеспечение доходов от реализации сахарной свеклы свеклоперерабатывающим заводам.

#### Описание продукта

Сахарная свекла - важная техническая культура, корнеплод которой достигает 500 г. и больше, содержит 19-22% сахара и более, является основным сырьем для сахарной промышленности. В процессе переработки корнеплодов получают ценные дополнительные продукты кроме сахара:

- Мелась и жом - питательный корм для скота;
- Потока – используется для изготовления спирта, лимонной кислоты, пищевых дрожжей, и т.д.;

Плюс ко всему данная культура улучшает урожайность последующих растений.

К экономическим условиям растениеводства Южно-Казakhstanской области относятся:

- Структура посевной площади;
- Структура валовой продукции;
- Специализация отраслей растениеводства.

#### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Агентством по статистике, показывает увеличивающуюся долю импорта сахара, которая в 2012 году уже составляла в общем объеме внутреннего потребления 64,8 %, - отмечается в сообщении АЗК. В 2012 году импорт сахара в республику осуществляли Россия, Беларусь, Украина и другие страны. Сложившаяся ситуация развития свеклосахарного производства характеризуется низкой результативностью деятельности предприятий отрасли. Недостаток финансовых средств на приобретение качественных свеклосемян, удобрений и средств защиты растений, запасных частей и ГСМ, изношенность сельхозтехники для выращивания сахарной свеклы, грубое нарушение технологии возделывания культуры, давальческая схема переработки сырья привели к



повсеместному сокращению посевных площадей, снижению качества корнеплодов, нерентабельности производства свеклосырья.

### Технологический процесс

Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

Процесс возделывания сахарной свеклы выглядит так:

- семена выбранного сорта высевают на глубину от 2 см до 5 см (на тяжелых влажных почвах глубже, чем на легких), между рядами оставляют по 45 см;
- на пятый день после посевных работ проводят довсходное боронование с целью разбить корку на поверхности грунта после дождя, уничтожить сорняки и увеличить запасы влаги в земле;
- при появлении первых ростков осуществляют букетировку (приём ухода за сельскохозяйственными культурами, заключающийся в механическом прореживании растений с оставлением в рядке «букетиков» из 3-4 растений в каждом) или прореживание сахарной свеклы, оставляя сильные растения;
- сахарной свекле необходим своевременный обильный полив — до 25 м<sup>3</sup>/1 га в начале вегетации и до 40 м<sup>3</sup>/1 га во время усиленного роста ботвы, в июле и августе необходимо поливать свеклу четыре раза в месяц при небольшом количестве осадков, а в сентябре достаточно полить один раз перед уборкой (со второй декады сентября поливы не проводят);
- вместе с поливами можно периодически вносить фосфорно-калийные подкормки, добавляя при необходимости азот — с последним важно не переборщить, так как свекла имеет свойство его накапливать в виде нитратов;
- обязательно регулярно проводить междурядное рыхление и уничтожать сорняки;

В целях повышения урожайности, рекомендуется против вредителей и болезней применять профилактические обработки растений биопрепаратами и инсектицидами.

Уборке сахарной свеклы можно приступать в середине-конце сентября. При выращивании свеклы в промышленных масштабах для этой цели используются специальные комбайны, если же участок с сахарной свеклой не отличается большими размерами, уборку урожая можно произвести вручную, подкапывая корнеплоды вилами.

Очень важно не повредить свеклу во время выкапывания, иначе она будет непригодной для хранения и утратит свою ценность. Выкопанные корнеплоды подсушивают на солнце, очищают от земли и либо подготавливают к закладке на длительное хранение, если она предназначена для корма скота, либо занимаются организацией сбыта урожая, если сахарная свекла выращивалась на продажу. Ниже представлены контакты фирм занимающихся продажей семян оптом:

*ИП "Тен" Регион: Казахстан, Жамбылская область. Город: Тараз. Телефон в офисе: +7(7262)462530.*

*ТОО Агросеменная компания «SeedsMarket». Регион: Казахстан, Павлодарская область. Город: Павлодар. Адрес: г. Павлодар, ул. Ак. Сатпаева 230. Телефон в офисе: 8 (7182) 32 57 73. Телефон мобильный: 8 777 068 22 15, 8 701 455 95 93. Источник: <http://www.agroprom.kz/>.*

### Анализ рынка и сбытовая политика

В настоящее время сахар в Республике Казахстан производится единственным производителем – ТОО «ЦАСК», который имеет шесть филиалов заводов, расположенных в Жамбылской и Алматинской областях.

Расчет материальных издержек по всем видам деятельности осуществляется исходя из годового объема выращивания урожая на посевной площади 140 га.

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
Сдельная оплата труда (7 разнорабочих)	тенге	7	44 800	3 763 200
Семена свеклы	тенге/кг	350	3 300	1 155 000
Гербициды	тенге/литр	48	5 500	264 000
Пестициды	тенге/литр	38	2 500	95 000
Азотное удобрение	тенге/кг	3 800	60	228 000
Расходы на технику МТС (вспашка, уборка)	тенге			4 960 000
<b>Всего затрат</b>	<b>тенге</b>			<b>10 465 200</b>
<b>Валовой сбор урожая</b>	<b>тонн</b>			<b>3570</b>

Затраты в среднем на один гектар затраты на производство сахарной свеклы составит: 74 751,31 тенге. Расчет предполагаемых общих затрат на сырье и материалы, затрат на закуп семян, оплату труда работников, затрат минеральных удобрений приведены в таблице.

### Расшифровка затрат по найму техники на посевной площади 140 га.

Наименование	Итого, тенге
Пахота на гл. 25 см	720 000
Чизелование	240 000
Боронование	160 000
Малование	240 000
Опрыскивание гербицидами	320 000
Посадка	240 000
Междурядная культивация	1 920 000
Опрыскивание пестицидами (2 раза)	320 000
Копание свеклы	800 000
Сбор урожая	2 400 000
<b>Всего затрат</b>	<b>4 960 000</b>



### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации</b>	<b>21 420 000</b>
Прямые расходы	10 465 200
<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 954 800</b>
Отчисления от фонда оплаты труда	291 576
<b>Операционный доход</b>	<b>10 663 224</b>
Корпоративный подоходный налог (3%):	642 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>10 020 624</b>

*Выручка (тенге):* Средняя урожайность на один гектар 30 тонн, и того с 140 гектаров (выход продукции 85%) получаем:  $140\text{га} \cdot 30\text{тонн} \cdot 85\% = 3\,570\text{ тонн}$ . При цене 6 000 за тонну, выручка составляет:  $3\,570 \cdot 6000 = 21\,420\,000\text{тенге}$ ,

*Общие и административные расходы:* Издержки на один гектар составляют 74 751,32 тенге, при посеве на 140 га, общие затраты будут равны:  $74\,751,31 \cdot 140 = 10\,456\,200\text{ тенге}$ . Валовая прибыль:  $21\,420\,000 - 10\,465\,200 = 10\,954\,800\text{тенге}$

*Отчисления от фонда оплаты труда:* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852\text{ тенге МРП} \cdot 2 \cdot 12\text{ мес.} + 1\,852\text{ тенге МРП} \cdot 7\text{ работника} \cdot 6\text{ мес.} = 122\,232\text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $3\,763\,200\text{ тенге} \cdot (1-10\%) \cdot 5\% = 169\,344\text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	122 232
Социальные отчисления, тенге	169 344
<b>Всего</b>	<b>291 576</b>

*Налоги:*  $21\,420\,000 \cdot 3\% = 642\,600\text{тенге}$

*Чистая прибыль:*  $10\,540\,848 - 642\,600 = 9\,898\,248\text{ тенге}$  за один сезон. Возвратность средств будет обеспечена за счет производства и стабильной работы. Это говорит о высокой устойчивости проекта к рискам, его привлекательности для инвесторов и гарантии возврата средств, инвестированных средств согласно оговоренным условиям. Для создания экономически жизнеспособного производства на основе новых технологий, масштабы производства должны быть не менее 100-150 га. Путем объединения можно минимизировать издержки, и увеличить посевную площадь.

### Финансирование проекта

К сожалению, сегодня в Казахстане наблюдается высокий уровень ввоза сахара. Белорусские, российские и украинские производители сахара субсидируются государством и стоимость импортируемого ими сахара для оптовых реализаторов внутри Казахстана составляет от 100 до 130,6 тысяч тенге за тонну, которая ниже фактической себестоимости 1 тонны сахара казахстанского производителя. Надеемся, что исправить ситуацию поможет государственная поддержка выращивания сахарной свеклы, а стимулом для увеличения посевов этой культуры послужит закуп свеклы перерабатывающими заводами по гарантированным ценам, который будет введен в практику с 2014 года. На данной странице вы сможете ознакомиться с комплексом мер по государственной поддержке возделывания сахарной свеклы.



*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование по «Программе Дорожной карты бизнеса - 2020».* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% .

*Программе занятости – 2020* в рамках программы возможно получение кредита на организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.

*Программа «Агробизнес-2020» для производителей сахарной свеклы:*

1. Бесплатно провести экспертизу семян в АО «Казагрэкс».
2. Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
3. Получить льготный кредит на посевную и уборочную от КазАгро.
4. Удешевить удобрения и гербициды до 50% (казахстанские) и до 30% (импортные).
5. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га – до 40% от затрат.
6. Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг кормо-заготовительной техники субсидии будут предоставляться в приоритетном порядке).
7. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

Если семена свеклы относятся к элитным, можно удешевить стоимость элитных семян до 40%, затраты на покупку семян свеклы 1 155 000 тенге \*40%= 462 000 тенге.

Нормы бюджетных субсидий ГСМ для проведения весенне-полевых и уборочных работ по приоритетным сельскохозяйственным культурам за 1га сахарной свеклы составляет 21 000 тенге, на 140 га \*21000тенге = 2 940 000 тенге.

Нормы бюджетных субсидий ГСМ на 1 тонну сахарной свеклы составляет 1000 тенге, 3740 тонн свеклы в год\* 1000тенге = 3 740 000 тенге.

Нормы бюджетных субсидий на удобрение свеклы сложно азотно-фосфорно-калийного минерального удобрения (NPK 16:16:16) за тонну 47 040 тенге (удешевление 48%), 3,8 тонны\*47 040 тенге = 178 752 тенге.

Нормы удешевления гербицидов до 50% из 264 000 тенге, 132 000 тенге.

Для получения субсидий вы должны заключить договор с заводом, осенью по договору завод закупает у Вас сахарную свеклу по гарантированной цене. Затем, завод предоставляет документы в областной акимат, подтверждающие осуществление закупа сахарной свеклы. Далее, акимат выплачивает субсидию заводу.

*Программа кредитования «Егінжай»* АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства» нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.

По получению каждой субсидии и поддержки есть свой механизм, которые нужно знать для правильного обращения в соответствующие органы.

*Контакты сахарных заводов в Жамбылской области:* Таразский сахарный завод – филиал ТОО «ЦАСК» тел:46-74-47,46-74-37 ул. Жаугаш батыра, 2 Меркенский филиал ТОО «ЦАСК» (сахарный завод) тел:4-30-01 адр.: С. Ойтал, ул. Революции, 30.

Ссылка [http://www.kam.kz/admin/upload/files/spravochnik-fermera\\_1-2013.pdf](http://www.kam.kz/admin/upload/files/spravochnik-fermera_1-2013.pdf)

*Примечание:* Данный бизнес план разработан с учетом, что КХ имеет потенциал в техническом плане и в кадрах. Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции.



## 40. ВЫРАЩИВАНИЕ ВИНОГРАДА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Закладка и выращивание винограда с применением современной водосберегающей технологии.

*Производительность:* 300 тонн в год.

*Продукция:* Виноград технического сорта.

*Стоимость проекта:* 13,5 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 3 года (первые 2 года сад урожая не дает).

### Концепция проекта

Проектом предполагается закладка и выращивание многолетних плодовых культур с применением современной водосберегающей технологии капельного орошения винограда, и использования максимальной автоматизации выращивания, сбора и хранения плодов.

### Описание продукции

Основные продукция - это ценные столовые сорта винограда для снабжения населения городов в свежем виде и переработке на изюм, а также технических сортов для производства шампанских виноматериалов, столовых и частично крепких вин и соков. Конкурентные преимущества проекта:

- благоприятная рыночная ситуация
- дефицит связанный высоким спросом закрывается за счет импорта, проект ориентирован на импортозамещение продукции
- выгодные условия финансирования и субсидирования
- быстрое товарное плодоношение и высокая продуктивность благодаря капельному орошению.

### Место реализации

Для реализации проекта благоприятно подходят территории с длительным вегетационным периодом и высокой солнечной активностью. Для организации выращивания плодово-ягодной продукции будет использоваться прогрессивные современные технологии производства – системы капельного орошения и комплекс механизированной обработки.

### План маркетинга и анализ рынка

Анализ рыночных возможностей:

- в последние 3 года рост цен на плодоовощную продукцию составил 20-25%;
- достижение высокой эффективности производства путем внедрения современных технологий орошения;
- замещение импорта на внутреннем рынке (дефицит внутреннего производства фруктов и ягод составляет 129 тыс. тонн–исходя из национальных норм потребления плодов и ягод 22 кг/год на душу населения);





- наблюдается тенденция сокращения площадей, задействованных под выращивание фруктов и ягод.

Традиционные каналы товародвижения:

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке. В дальнейшем ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции.

Предполагаемые оптовые цены.

Наименование	тенге/кг
Виноград сорт "Тайфи розовый"	85
Виноград сорт "Саперави"	25
Виноград сорт "Ркацители"	30

Ожидается, что при закладке весной 2014 года, фруктовый сад вступит в плодоношение в 2016 году.

### Технологический процесс

На участке предварительно проводятся следующие инженерные изыскания в целях получения подробного технического отчета с пояснительной запиской и картограммами садопригодности земель:

- Топо съемка в масштабе 1:2000 с сечением рельефа через 0,5м;
- Почвенно-мелиоративные и почвенно-геологические изыскания, а при необходимости и солевая съемка, в масштабе 1:5000.

На рынке есть различные поставщики систем капельного орошения. При проектировании систем капельного орошения поставщики осуществляют: выезд на место и обследование объекта; подбор оптимального оборудования; составление технологической схемы; предварительное коммерческое предложение; проектирование энергокомплекса; поставка материалов; шеф-монтажные; пусконаладочные работы. На основании проведенного анализа, было, решено остановиться на оборудовании фирмы ТОО «Юг-Ирригация».



Система капельного орошения



Фильтронасосная часть

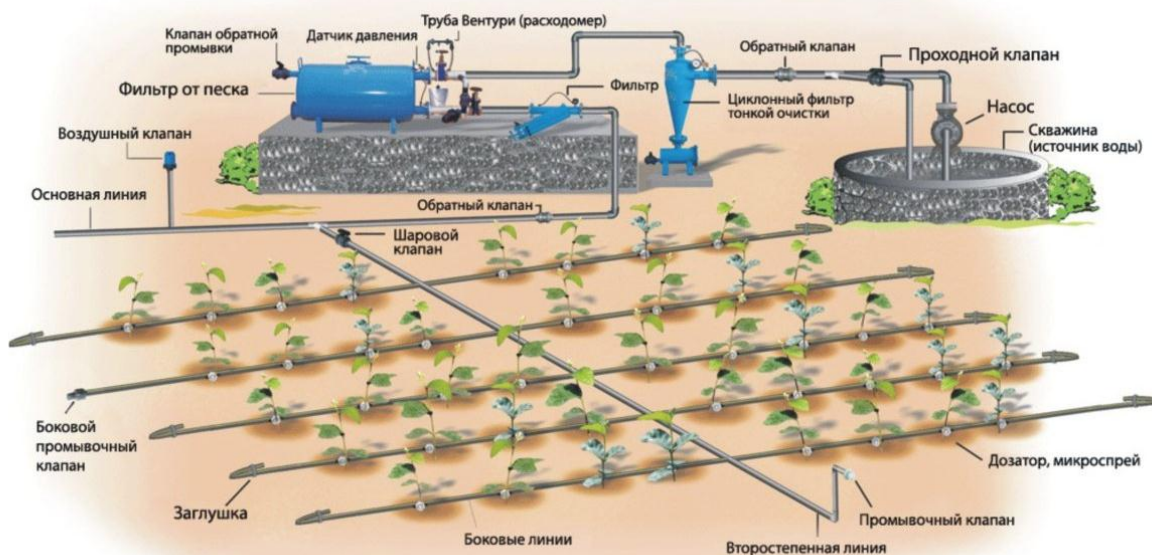


Труба



Комплектующие

Принцип устройства системы капельного орошения:



Рассада винограда высаживается по загущенной схеме посадки. Она обеспечивает большую зимостойкость, увеличивается количество урожая с единицы площади. Урожайность зависит от погодных условий весны, т.е. от возврата весенних холодов.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Проектом предполагается закладка и выращивание многолетних плодовых культур с применением современной водосберегающей технологии капельного орошения винограда. Общая площадь сада – 30 га, проектируемая площадь сада – 29,60 га. В рамках проекта денежные средства распределяется следующим образом:

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Направления инвестиционных вложений	Итого, тенге
Оборудование	5 470 600
Посадочный материал	2 364 000



Подготовительные работы	1 505 000
<b>Всего</b>	<b>9 339 600</b>

*Оборудование.*

Название частей	Итого, тенге
Приобретение и установка системы капельного орошения	1 636 000
Приобретение и установка насосной системы	1 168 000
Строительство резервуара (2 шт.)	1 706 600
Расчет затрат на подведение водоснабжения	910 000
Подведение ЛЭП	50 000
<b>Всего</b>	<b>5 470 600</b>

*Посадочный материал.* Норма расхода посадочных материалов 1 га – 400 саженцев, а на 29,6 га – 11,840 саженцев. Стоимость одного саженца - 200 тенге (200 тенге/саж.\*1184саженцев = 2 364 000).

*Подготовительные работы.* Затраты на ограждение участка составит 1 505 000 тенге.

Наименование статьи	Всего за 1 год, тенге	Всего за 2 год, тенге	Всего 3 год, тенге
<b>Субсидия</b>	<b>10 034 933</b>	<b>9 633 344</b>	<b>0</b>
Доходы от продаж - Виноград	0	0	21 890 000
<b>Всего</b>	<b>10 034 933</b>	<b>9 633 344</b>	<b>21 890 000</b>
Производственные прямые затраты	11 120 122	3 482 140	3 890 704
<b>Валовая прибыль</b>	<b>-1 085 189</b>	<b>6 151 204</b>	<b>17 999 296</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 262 956</b>	<b>1 262 956</b>	<b>2 059 804</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>600 000</i>	<i>600 000</i>	<i>1 320 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>115 896</i>	<i>115 896</i>	<i>192 744</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>547 060</i>	<i>547 060</i>	<i>547 060</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>-2 266 657</b>	<b>4 888 248</b>	<b>15 939 492</b>
Корпоративный подоходный налог	0	0	656 700
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-2 266 657</b>	<b>4 888 248</b>	<b>15 282 792</b>

*Субсидии.* Нормы субсидии, предусмотренные для сельскохозяйственных культур с применением системы капельного орошения:



Характеристика многолетних насаждений	Всего за 1 год, тенге	Всего за 2 год, тенге	Всего за 3 год, тенге
Размер субсидии, тенге/га	339 018	325 451	0
Субсидия на 29,6 га	10 034 933	9 633 344	0

*Доходы.* Данный сорт винограда в среднем дает урожай 12 тонн с гектара. Выручка будет составлять 21,8 млн. тенге.

Урожайность, тонн/га	12
Цена, тенге/тонна	61 627
Общая площадь, га	29,60
<b>Выручка</b>	<b>21 890 000</b>

Расчет прямых производственных затрат на выращивание виноградника

Наименование затрат	Всего за 1 год, тенге	Всего за 2 год, тенге	Всего за 3 год, тенге
<b>Прямые производственные затраты</b>	<b>11 120 122</b>	<b>3 482 140</b>	<b>3 890 704</b>
<i>Подготовка ям для саженцев ямобуром</i>	1 480 000		
<i>Саженцы</i>	2 364 000		
<i>Высадка саженцев</i>	2 368 000		
<i>Предварительные агротехнические работы</i>	1 047 648	589 946	589 946
<i>Высадка в поле и уход в поле</i>	3 813 114	2 844 834	2 708 674
<i>Шланги капельного орошения - одноразовые</i>	47 360	47 360	47 360
<i>Уборка</i>	-	-	173 112
<i>Применение техники при сборе урожая</i>	-	-	54 612
<i>Сдельная оплата труда при сборе урожая</i>		-	118 500
<i>Погрузочные работы</i>		-	80 000
<i>Транспортировка</i>		-	118 500

*Затраты на персонал.* Для организации выращивания виноградника с применением современных технологий капельного орошения в хозяйстве будут работать также наемные и временные работники. Ниже характеристики производственного персонала:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Директор	1	40 000	480 000
Агроном	1	30 000	360 000
Садоводы-операторы	2	20 000	480 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>		<b>1 320 000</b>





Первые два года проекта количество необходимого персонала 2 человека – один садовник и один агроном, и дополнительно будут привлечены временные рабочие (30 000 тенге +20 000 тенге)\*12 месяцев = 600 000 тенге. С третьего года будет привлечен директор для управления бизнесом и дополнительный садовник.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника 1-2 год -  $(1\ 852 * 2 * 12 \text{мес} + 1\ 852 \text{ МРП} * 2 \text{ работника} * 12 \text{мес} = 88\ 896)$ ; 3 год -  $(1\ 852 * 2 * 12 \text{мес} + 1\ 852 \text{ МРП} * 4 \text{ работника} * 12 \text{мес} = 133\ 344 \text{ тенге})$ .

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов 1-2 год -  $(600 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 27,000)$  и 3 год -  $(1\ 320 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 59\ 400 \text{ тенге})$ .

Налоговые отчисления	Всего за 1 год, тенге	Всего за 2 год, тенге	Всего за 3 год, тенге
Социальный налог, тенге	88 896	88 896	133 344
Социальные отчисления, тенге	27 000	27 000	59 400
Всего	115 896	115 896	192 744

## Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала.

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой платежа по ОД и % на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Программа кредитования «Егінжай»* АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства» нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.





## 41. ВЫРАЩИВАНИЕ ЯБЛОНЕВОГО САДА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Обеспечение населения местными яблоками.

*Продукция:* Свежие яблоки.

*Производительность:* через два года 66 тонн яблок.

*Стоимость проекта:* 13,2 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 5 лет (сад первые два года урожая не дает).

### Концепция проекта

Учитывая необходимость своевременного и бесперебойного обеспечения населения плодово-ягодной продукцией, а также необходимость увеличения объема сельскохозяйственной продукции, обеспечения продовольственной безопасности. Проектом предполагается закладка и выращивание многолетних плодовых культур с применением современной водосберегающей технологии капельного орошения.

### Описание продукции

Общая проектируемая площадь сада – 5,5 га под яблоневый сад. В рамках представленного проекта предусмотрено выращивание зимнего сорта яблок Ренет Симиренко (Ренет П. Ф. Симиренко, Зеленый ренет Симиренко).

*Конкурентные преимущества проекта:*

- экологически чистые продукты питания;
- использование современной системы капельного орошения;
- проект ориентирован на импортозамещение продукции.

### Маркетинговый анализ и сбыт

Анализ рыночных возможностей:

- постоянный рост спроса на консервированные овощи связанный с ростом благосостояния населения;
- Доля на ЮКО 15% всего плодовоовощных продукции выращенных в Казахстане;

Традиционные каналы товародвижения:

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели.

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке.



## Технологический процесс

Обычный срок съема плодов – конец сентября – начало октября. В нашей зоне обычно выращивают большие по размерам яблони - 5-7 м высотой и урожайностью 12 тонн/га. Это - сильнорослые деревья. В рамках проекта для посадки будет брать только районированные сорта. Из за небольшой высоты легко ухаживать за карликовыми яблонями: обрезать, опрыскивать против вредителей и болезней; не доставляют неудобства и сбор плодов.

За последние годы ассортимент яблони значительно изменился, увеличен процент высококачественных сортов зимнего срока созревания плодов. Достоинства сорта: засухоустойчивость, высокая урожайность, раннее вступление в плодоношение, длительная лежкость плодов, ветроустойчивость, отличные качества плодов. Недостатки сорта: пониженная зимостойкость, периодичность плодоношения деревьев, восприимчивость к парше и мучнистой росе; сильная загущенность кроны.

## Технологическая карта по выращиванию яблони

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Примечание
Пахота	тг/га	7 000	Предварительная подготовка земли
Боронование	тг/га	1 250	Предварительная подготовка земли
Культивация	тг/га	2 000	Предварительная подготовка земли
Дизельное топливо	л/тг	6 300	Предварительная подготовка земли
Аммофос (субсид. 26 040 тг/тн)	кг/га	200 кг/га	Минеральные удобрения
	тг	35 376	Предварительная подготовка земли
Суперфосфат	кг/га	10 кг/га	Минеральные удобрения
	тг	1 800,	Предварительная подготовка земли
Аммиак селитра (субсид. 27 744 тг/тн)	кг/га	300 кг/га	Минеральные удобрения
	тг	29 030,4	Предварительная подготовка земли
Гербицид	л/га	1,5 л/га	Внесения препарата Ураган -Форте против сорняков
	тг	3 300,	Предварительная подготовка земли
<b>Посадка</b>			
Установка капельной системы	тг	200 000	Установка капельной системы на 1 га
Саженцы	шт	2500 шт/га	
	тг/га	1 125 000	Посадка
Посадка	тг/га	250 000,	Посадка
Ручная работа	тг/га	10 000,	Посадка
<b>Текущие расходы</b>			
Полив	раз	30	Количество поливов за три года
Норма полива	куб/га	4800 куб/га	
	тг	11 520	Расходы по водоснабжению за три года



Инсектицид	л/га	1,5 л/га	Опрыскивание перед цветением Би-58 Новый
	тг	4 500	Расходы опрыскивания за три года
Культивация	тг/га	6 000	Услуги механизаторов за три года
Опрыскивание	тг/га	7 500	Услуги механизаторов за три года
Ручная работа	тг/га	90 000	Наем рабочей силы за три года
Заработная плата	тг	458 181,82	Расходы по заработной плате за три года
Социальный налог и соц. отчисления	тг	23 314,	Расходы по заработной плате за три года
Прочие расходы	тг	157 503,16	
<b>Всего расходов</b>	<b>тенге</b>	<b>2 429 575,38</b>	
Урожайность с 1 га	тн/га	12,	
Цена за 1 тонну	тг	100 000	
<b>Сумма поступлений с 1 га</b>	<b>Тенге</b>	<b>1 200 000</b>	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>Тенге</b>	<b>1 229 575</b>	

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

В рамках проекта денежные средства распределяются следующим образом:

1. Закупить посадочный материал сортов поздних сроков созревания для закладки сада.
2. Обеспечить электроснабжение земельного участка для внедрения системы капельного орошения.
3. Приобрести и установить систему капельного орошения.

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект на 5,5 га*

Инвестиционные вложения	Всего, тенге
Посадочный материал	6 187 500
Оборудование - система капельного орошения	1 100 000
Подготовительные работы (механизмы)	91 025
Удобрения и химикаты по подготовительным раб.	139 524
Удобрение и поливная вода	657 360
Заработная плата и отчисления	2 648 223
Текущие внесения удобрений	44 137
Наем рабочей силы	1 430 000
Прочие расходы	866 267
<b>Всего инвестиционных затрат</b>	<b>13 164 036</b>

*Расчет затрат на приобретение саженцев:* Схема посадки один саженец на 1х4, на 5,5 га 13 700 саженцев по 450 тенге и затраты на посадку на одного саженца 100 тенге и всего затрат будет 7,125 тыс. тенге.

Цена одного саженца яблони, тенге	450
Средние затраты на посадку одного саженца	100
Норма расхода на 1 га. схемой 4х1, саженцев/га	2 500
Закуп посадочного материала на 1 га	1 375 000
<b>Закуп посадочного материала, на 5,5 га</b>	<b>7 562 500</b>



Система капельного орошения для яблоневого сада площадью 5,5 га.

Наименование	Цена, тенге
Система водоподготовки и фильтрации	1 100 000
Система фильтрации тонкой очистки и автоматики	
Электроснабжение земельного участка	
Труба ПНД Ø 50 мм	
Капельная труба Vered 16	
Насос GP 250 A	
Монтажные работы	

Затраты на подготовительную работу на 1 га:

Агротехнические работы	16 550
Затраты на обогащение почвы	25 368
Всего затрат на подготовку 1 га сада	41 918
<b>Всего затрат на подготовку 5,5 га сада</b>	<b>230 549</b>

Затраты на поливную воду на три года (до первого урожая):

Норма полива, куб.м./га	4 800
Поливаемая площадь, га	5,5
Общая потребность, куб.м.	26 400
Цена, тг/тыс. куб.м.	800
Затраты за 1 полив, тенге	21 120
Количество поливов в год	10
<b>Всего затрат за год</b>	<b>211 200</b>
<b>Всего затрат за 3 года</b>	<b>633 600</b>

Закуп удобрений на три года (до первого урожая):

Удобрения	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге в год	Всего на 3 года, тенге
Аммофос	Кг	1100	58	64 856	194 568
Аммиачная селитра	Кг	1650	32	32 256	96 768
Суперфосфат	Кг	10	60	600	1 800
Инсектицид БИ-58	Л	1,5	1 000	1 500	4 500
Гербицид Ураган-форте	Л	1,5	2 200	2 200	2 200
<b>Всего, тенге</b>				<b>99 212</b>	<b>299 836</b>

Затраты на персонал. Для организации выращивания яблоневого сада с применением современных технологий капельного орошения в хозяйстве будут работать также наемные и временные работники. Ниже характеристики производственного персонала:

Позиция	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Директор	1	40 000	480 000
Агроном	1	30 000	360 000
Садоводы-операторы	2	20 000	240 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>		<b>1 080 000</b>



Первые два года проекта количество необходимого персонала 2 человека – один садовник и один агроном и дополнительно будут привлечены временные рабочие (30 000 тенге +20 000 тенге)\*12 месяцев = 600 000 тенге. С третьего года будет привлечен директор для управления бизнесом и дополнительный садовник.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и в размере одного месячного расчетного показателя за каждого работника 1 и 2 год - (1 852\*2\*12мес + 1 852 МРП\*2 работника\*12мес =88 896); 3 год - (1 852\*2\*12 мес. + 1 852 МРП \*4 работника\*12 мес. = 133 344 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов 1 год - (600 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=27,000) и 2-3 года - (1080 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 48 600 тенге).

Налоговые отчисления	1 год	2 год	3 год
Социальный налог, тенге	88 896	88 896	133 344
Социальные отчисления, тенге	27 000	27 000	48 600
Всего	115 896	115 896	181 944

Отчет о прибылях и убытках на 1 операционный год

тенге

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Доход от реализации яблок	0	0	6 600 000	6 600 000	6 600 000
Посадочный материал	7 562 500	0	0	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	<b>-7562500</b>	<b>0</b>	<b>6 600 000</b>	<b>6 600 000</b>	<b>6 600 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 093 070</b>	<b>987 645</b>	<b>1 533 693</b>	<b>1 533 693</b>	<b>1 533 693</b>
Работы механизмов	124 025	24 750	24 750	24 750	24 750
Поливная вода	21 120	21 120	21 120	21 120	21 120
Удобрение	139 528	143 378	143 378	143 378	143 378
Заработная плата	600 000	600 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000
Отчисления по ЗП	115 896	115 896	181 944	181 944	181 944
Наем рабочей силы	40 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Прочие расходы	52 501	52 501	52 501	52 501	52 501
<b>Операционная прибыль/убыток</b>	<b>-8655570</b>	<b>-987 645</b>	<b>5 066 307</b>	<b>5 066 307</b>	<b>5 066 307</b>
Корпоративный подоходный налог	0	0	148 465	148 465	148 465
<b>Чистая прибыль/убыток за период</b>	<b>-8 655 570</b>	<b>-987 645</b>	<b>4 917 842</b>	<b>4 917 842</b>	<b>4 873 838</b>
Убыток предыдущих периодов	0	-8 655 570	-9 643 215	-4 725 373	192 469





<b>Накопленный доход/убыток</b>	<b>-8 655 570</b>	<b>-9 643 215</b>	<b>-4 725 373</b>	<b>192 469</b>	<b>5 066 307</b>
---------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	----------------	------------------

Средняя урожайность на один гектар 12 тонн после трех лет с момента посадки, и того с 5,5 гектаров получаем:  $5,5 \cdot 12 = 66$  тонн. При цене 100 000 тенге за тонну, выручка составляет:  $66 \cdot 100\,000 = 6\,600\,000$  тенге.

Доходная часть	Ед. изм.	Итого на 3 год, тенге
Урожайная площадь	га	5,5
Урожай с одного га	тонн	12
<b>Объем урожая в год</b>	<b>тонн</b>	<b>66</b>
Цена за тонну	тенге	100 000
<b>Выручка от продажи яблок</b>	<b>тенге</b>	<b>6 600 000</b>

*Рентабельность бизнеса:* Сад будет давать урожай с третьего года, и средняя урожайность будет 12 тонны с одного гектара, если учесть в расчет издержки только по уходу за садом, чистая ежегодная прибыль будет 4,9 млн. тенге. Вложения согласно расчетам окупаются за 5 лет. Субсидирование не учитывается в проекте, так как субсидирование яблоневого сада ведется только в Сайрамском и Тюлькубасском районах, составляет 12 тыс. тенге/га.

### Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Кредитование по «Программе дорожной карты бизнеса 2020».* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7%.

*Субсидирование по программе «Агробизнес-2020».* Предусмотрены следующие виды поддержки для плодового-ягодных и винограда:

1. Удешевить до 40% затраты на закладку и выращивание виноградников и садов (если больше 5 га).
2. Удешевить стоимость саженцев до 40%.
3. Удешевить удобрение и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
4. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га – до 40% от затрат.
5. Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
6. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива)

С 2014 года возмещение части расходов при строительстве и модернизации фрукто-хранилищ с регулируемой газовой средой. С 2016 года удешевление стоимости биоагентов (энтомофагов) до 40%.



Всего субсидируется затрат на закладку и выращивание яблони по схеме 4Х1м, 2500 саженцев, 2 585 066 тенге затрат на три года из них 40% 1 034 026 тенге покрываются 1 вегетацию (год), 89 778 тенге 40% 35 911 на 2 вегетацию и 101 085тенге 40% 40 434 тенге покрывается на 3 вегетацию. Удешевление стоимости саженцев до 40% 450 тенге\* 2500 саженцев = 1 125 000 тенге, 450 000 тенге.

Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости, аммиачная селитра 1.6 тонна 27 744 тенге/тонну = 49 939 тенге, аммофос 1,1 тонн\* 26 040 тенге/тонну = 28 644 тенге. Удешевление полива при системе капельного орошения 211 200 тенге в год\*60% (примерно) = 126 720 тенге.

*Программа кредитования «Егінжай»* АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйств» нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.



## 42. ВЫРАЩИВАНИЕ ХЛОПКА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание хлопка на 100 га земли.

*Производительность:* 262 тонн за один сезон.

*Продукция:* хлопок.

*Стоимость проекта:* 17 139 044 тенге

### Концепция проекта

Выращивание хлопка – бизнес с быстрой окупаемостью. Хлопковая отрасль является важнейшей отраслью в сельском хозяйстве, хлопководство определяет потенциальную мощь любой страны наравне с хлебом, металлом, энергетикой, нефтью и занимает одно из ведущих мест в экономике.

В Южно – Казахстанской области хлопководство является приоритетной отраслью сельского хозяйства. Удельный вес хлопка-сырца в общем объеме валовой продукции сельского хозяйства Южно-Казахстанской области составляет 17%.

### Описание продукции

Хлопковое волокно является основным видом растительного сырья для текстильной промышленности и широко применяется в автомобильной, авиационной и других отраслях промышленности. Оно используется для изготовления самых разнообразных тканей (ситец, сатин, бумазея, маркизет), трикотажа, чертежной ткани, ниток, корда и др. В смеси с шерстью хлопковое волокно идет для выработки тонких полушерстяных тканей.

Короткое хлопковое волокно используется для выработки декоративных тканей, одеял, вафельных полотенец. Из подпушки семян изготавливают фетр, вату, фитили, пластмассу, целлюлозу, фото пленку, бумагу, лаки для металла. Из семян хлопчатника получают растительное масло, мыло, смазочные масла, глицерин, стеарин. Хлопковый жмых – ценный концентрированный корм для животных, он содержит до 40% белка. Из кожуры семян вырабатывают этиловый и метиловый спирты, лимонную кислоты, а также бумагу.

Казахстан обладает возможностями для развития текстильной индустрии. Средний выход пряжи из хлопка – волокна составляет 88%.

Основная область применения пряжи: производство тканей, трикотажных и чулочно-носочных изделий.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Основными производителями хлопка являются такие страны как Китай (20%), США (18%), Индия (13%), Пакистан (8%); на страны СНГ приходится 8% от мирового объема производства хлопка, в том числе на долю Узбекистана 5%. США являются крупнейшим мировым экспортером, на долю которого приходится около 40%.

Узбекистан является одним из крупнейших производителей хлопка в мире и



высоким качеством волокна (шестое место по производству 4,2% и второе по экспорту хлопок-волокна 10,6%). Ежегодно перерабатывает 3,6 млн. тонн хлопка-волокна. Из него свыше 95% средневолокнистые с длиной 32-33 мм, остальные длиноволокнистые составляют экспорт.

Всего же на территории СНГ хлопок производится в шести странах: Узбекистане, Туркменистане, Таджикистане, Азербайджане, Казахстане и Кыргызстане.

Казахстан занимает 26 место по урожайности хлопка-волокна, которая составила кг/га 673, хлопка – сырья – 22,5%, по площади посева 25 место (205 тыс. га) и валовому сбору волокна – 26 место (118 тыс. тонн.) урожайность хлопка-сырья в Австралии составляет 56,7 ц/га, в Израиле – 49 ц/га, Узбекистане – 25 ц/га, в Казахстане 23 ц/га.

В Южно – Казахстанской области хлопководство является приоритетной отраслью сельского хозяйства.

### Технологический процесс возделывания хлопка

№	Содержание работ и порядок их проведения	Сроки механических работ	Подкормка: Биогумус+ гумат	Сроки и количество полива. Общий расход более 4000 м <sup>3</sup> /га
1	Мелиоративная подготовка площади к посеву и основная вспашка.	Март-апрель, с наступлением тепла (+5,+8 0 С)	Биогумус	Диффузионное орошение = 2000м <sup>3</sup> /га
	Предпосевная обработка почвы:		20-30т/га при потребности:	Влагозарядковый полив-Полив перед посевом.
	- покровное боронование в 2 следа (тяжелыми боронами выравнивание поля)		азот –120кг/га	
	- предпосевная культивация (7-8см) и боронование в 2 следа поперек		фосфор – 80 кг/га	Посев: оголенные семена протравить – 15 мин. в активированной воде 60 0 С. Увлажнение – на площадке под пленкой или пологом 12-18 часов. Заделка семян глубиной 3-5 см. Схема посева 60*15 см.
2	Посев: овощные сеялки, глубина заделки 3-5 см. (СПЧ-б-8А) с прикатыванием вдоль	Посев на 3-5 день после вспашки или культивации,	калий – 40 кг/га	Густота 100-116 тыс./га



	линии посевов. Профилактическое опыливание обочин дорог (метафос, 18 кг/га), одновременное двухходовое боронование (плоскорез)	при переходе средне-суточных температур через 10-12 0 С (апрель–3 декада, май –1 декада)			
3	Послевсходное боронование при густоте всходов 25-30 растений на 1п.м. (уничтожается 95% сорняков и растения повреждаются на 10-15%) с одновременной «шаровкой» глубина 6-8см, оставлять защитную зону 8-10 см. односторонними бритвами.	В фазе первой пары настоящих листьев.	1 подкормка – в фазе 4-5 настоящих листьев.	Вегетация: I период 0-2 месяца , 50-60 дней. Расход на полив 20 -25м <sup>3</sup> /га, всего 1500-1800 м <sup>3</sup> /га.	
		При изреженных не производить. При густых – повторное боронование через несколько дней после первого.	2 подкормка – в период бутонизации и начала цветения		Поддерживать оптимальную влажность почвы 60-80% от НВ
4	Прореживание при 10-15 растений на 1п.м. глубиной 4-5 см. На секциях культиватора установить односторонние бритвы по шт. правую и левую. Захват 150 мм с перекрытием 35-40 мм.	В фазе хорошо развитой вилочки за 5-7 дней		Вредители: личинки озимой совки, проволочника, хлопковая тля, паутинный клещик. В конце вегетации – особи большой хлопковой совки. 2 декада августа – 2-3 поколение совки. Из цикадовых – полосатая и цикадка-буйвол.	
5	Опрыскивание химикатами от вредителей.	За 8-10 дней			
6	Междурядные обработки максимальной глубиной 10-12 см.	За сезон 4-5 обработок			
7	Чеканка растений электроискровым способом	1 декада августа			
8	Электроискровая дефолиация	середина сентября			
9	Уборка в конце сентября - в октябре				
10	Уборка кустов хлопчатника с поля и электроискровая обработка почвы от сорняков и вредителей посевов				После 1 сентября 30-35 м <sup>3</sup> /га, всего 1500-1800 м <sup>3</sup> /га
		октябрь-ноябрь			





### Финансовый план

#### Основные показатели

Наименование	Ед. изм.	Показатели
урожайность	ц/га	26,2
Площадь посева	га	100
<b>всего урожай</b>	<b>тонн</b>	<b>262</b>
себестоимость на 1 тонну	тенге	55 095
<b>всего себестоимость</b>	<b>тенге</b>	<b>14 435 000</b>
реализация 1 тонны	тенге	85 000
<b>всего сумма реализации</b>	<b>тенге</b>	<b>22 270 000</b>
<b>чистая прибыль</b>	<b>тенге</b>	<b>7 835 000</b>

Наименование затрат на выращивания	Ед. изм.	Площадь посева га	Расход на:		Стоимость ед. изм.	Сумма, тенге	
			1 га.	Всего		Всего	1 га.
Стоимость воды	тыс.м <sup>3</sup>	100	2 000	200 000	1	200 000	2 000
Стоимость семян	кг.	100	30	3 000	120	360 000	3 600
Стоимость ГСМ	литр	100	300	30 000	88	2 640 000	26 400
Стоимость минеральных удобрений	кг.	100	300	30 000	40	1 200 000	12 000
Ядохимикаты	кг.	100	6	600	5 000	3 000 000	30 000
Дефолианты	кг.	100	5	500	800	400 000	4 000
Гербициды	кг.	100	9	900	800	720 000	7 200
<b>Всего</b>						<b>8 520 000</b>	<b>85 200</b>

#### Весенне-полевые и уборочные работы

Наименование работ		Ед. изм.	Объем работ (тн., га)	Цена услуг на ед., тенге	Сумма реализации, тенге
1	Пахота	га.	100	5 000	500 000
2	Боронование	га.	100	2 500	250 000
3	Чизелование	га.	100	2 500	250 000
4	Посев	га.	100	2 500	250 000
5	Культивация	га.	100	2 500	250 000
6	Культивация с внесением удобрения	га.	100	2 500	250 000
7	Перевозка хлопка	тн.	262	2 500	655 000
8	Перевозка селитры	тн.	262	2 500	655 000
9	Перевозка семян посевных	тн.	262	2 500	655 000
10	Сбор урожая	га.	100	17 000	1 700 000
11	Планировка в 2 следа	га.	100	2 500	250 000
12	Глубоко рыхление	га.	100	2 500	250 000
<b>Всего</b>					<b>5 915 000</b>



Отчет о прибылях и убытках за один сезон

Наименование статьи	Всего, тенге
<b>Общий доход</b>	<b>23 770 000</b>
Выручка от реализации хлопка	22 270 000
Субсидии МСХ	1 500 000
<b>Всего расходы</b>	<b>17 139 044</b>
Вода	200 000
Семян	360 000
ГСМ	2 640 000
Минеральных удобрении	1 200 000
Ядохимикаты	3 000 000
Дефолианты	400 000
Гербициды	720 000
Весенне- полевые и уборочные работы	5 915 000
Оплата труда	2 460 000
Отчисления от фонда оплаты труда	244 044
<b>Валовой доход</b>	<b>6 630 956</b>
Корпоративный подоходный налог	713 100
<b>Чистая прибыль</b>	<b>5 917 856</b>

*Выручка от реализации хлопка:* Средняя урожайность на один гектар 26,2 ц/га, и того с 100 гектаров получаем: 100 га\*2,62 тонн = 262 тонны. При цене 85 000 тенге за тонну, выручка составляет: 262 тонн \* 85 000 тенге = 22 270 000 тенге.

*Субсидии МСХ:* субсидий на удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей, необходимых для проведения весенне-полевых и уборочных работ на возделывания хлопка составляют 15 000 тенге на 1 га.

*Прямые и административные расходы:* Издержки на выращивания хлопка на 100 гектарах составляет 8 520 000 тенге, на весенне-полевые и уборочные работы составляют 5 915 000 тенге, итого общие затраты составляют 8 520 000 + 5 915 000 = 14 435 000 тенге

*Оплата труда*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	45 000	3	1 620 000
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>		<b>4</b>	<b>2 460 000</b>

*Социальный налог*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 4 работника\*12 мес. = 133 344 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за



минусом обязательных пенсионных взносов (2 460 тыс. тенге  $*(1-10%)*5%= 110\ 700$  тенге).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	110 700
<b>Всего</b>	<b>244 044</b>

*Налоги: 23 770 000 тенге \* 3%= 713 100 тенге.*

### Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой до конца года, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Кредитования в дочерних компаниях АО НУХ КазАгро.*

*Программа Агробизнес 2020 – для производителей хлопка:*

1. Удешевить стоимость элитных семян до 40% (при химическим оголении семян субсидии выше 2-3 раза).
  2. Бесплатно провести АО «Казагрэкс» экспертизу семян, хлопка сырца, хлопка волокна.
  3. Получить льготный кредит на посевную и уборочную от Казагро.
  4. Удешевить удобрения и гербициды до 50% стоимости (казахстанские) и до 30% (импортные).
  5. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ (до 40% от затрат) повышенную-при капельном орошении.
  6. Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг техники для проведения мелиоративных работ субсидии будут предоставляется в приоритетном порядке).
  7. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).
- С 2014 года удешевление стоимости биоагентов (энтомофагов) до 40%.

Стоимость экспертизы качества одной пробы хлопка волокна, хлопка сырца по 950 тенге. Нормы бюджетных субсидий ГСМ для проведения весенне-полевых и уборочных работ по приоритетным сельскохозяйственным культурам за 1га хлопчатника составляет 15 000 тенге, на 100 га  $*15\ 000\text{тенге}= 1\ 500\ 000$  тенге. Нормы бюджетных субсидий на минеральные удобрения до 50% из 1 200 000 тенге = 600 000 тенге, ядохимикаты 3 000 000 тенге =1 500 000 тенге, гербициды 720 000  $*30%$  (минимум)= 216 000 тенге. Удешевить поливную воду от 20% , без системы орошения,  $200\ 000* 20%$  (минимальный)= 40 000 тенге.

*Программа кредитования «Егінжай»* АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйств» нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.



### 43. ВЫРАЩИВАНИЕ КУКУРУЗЫ



#### **Анкета проекта**

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание кукурузы на 16 га с целью получения прибыли.

*Продукция:* кукуруза.

*Производительность:* 4,5 тонн кукурузы в год.

*Стоимость проекта:* 1,6 млн. тенге.

*Окупаемость проекта:* 1 год.

#### **Концепция проекта**

Выращивание кукурузы в условиях мелкотоварного производства последующей реализацией оптовым и розничным покупателям.

План рассчитан на среднесрочный период и долгосрочный периоды:

- краткосрочный план мероприятий для скорейшего снижения действующих цен в торговых точках региона (до периода массового созревания местной сельскохозяйственной продукции), включает в себя возможность приобретения импортной сельскохозяйственной продукции на месте отгрузки в Южно-Казakhstanской области;
- долгосрочный план мероприятий обеспечения стабильных цен на продукты питания в перспективе рассчитан на приобретение сельскохозяйственной продукции у местных производителей, при полном замещении импортной продукции.

Предлагаемый проект позволяет эффективно использовать возможности в приобретении населением г. Шымкент и ЮКО сельскохозяйственных продуктов по приемлемым ценам, снизить влияние скачков цен в межсезонье вплоть до массового созревания сельхозпродукции.

#### **Маркетинг и сбыт**

Система обеспечения продовольствием неустойчива в силу роста объемов импорта продовольствия и несоответствия стандартам качества отечественной продукции.

Поэтому необходимо учесть показатели производства по каждому виду сельхозпродукции и довести объем внутреннего производства основных продуктов питания до объема не менее порогового значения в соответствии со стандартами потребления, а по продукции, по которой имеется экспортный потенциал, существенно увеличить объемы производства.

*Традиционные каналы товародвижения:*

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели;

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке. В



дальнейшем ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции.

### Технологический процесс

Для того чтобы урожай вас порадовал, необходимо знать особенности выращивания кукурузы. Кукуруза - однолетнее овощное растение семейства мятликовых, по своим биологическим особенностям значительно отличается от других зерновых культур.

*Место в севообороте.* Лучшими предшественниками для кукурузы является озимая пшеница, зернобобовые, а также овощные культуры (картофель, помидоры, огурцы, лук, тыква). Не рекомендуется размещать кукурузу после растений семейства крестоцветных. На черноземных грунтах с большим гумусным горизонтом при условии систематического внесения перегноя и полной дозы минеральных удобрений кукурузе можно выращивать на протяжении 3-4 лет и получать высокие урожаи (70-90ц/га).

*Внимание!* Нельзя размещать посевы кукурузы рядом с посевами зерновой кукурузы, потому что переопыление приводит к снижению качества зерна (уменьшение содержания сахара и т. д).

*Подготовка почвы.* Для выращивания кукурузы решающее значение имеет высококачественная и своевременно проведенная зяблевая пахота в сентябре - октябре на глубину 27-30 см плугами с предплужниками и весенняя предпосевная обработка грунта (дисковыми боронами или культиватором КПС -4). Нужно отметить, что чем раньше была проведена пахота, тем больше накапливается влаги в осенне-зимний период. Оптимальным для пахоты временем является 2-3 декада августа. Весной проводят закрытие влаги тяжелыми боронами в 1 -2 следа. Потом для уничтожения сорняков и разрыхление грунта проводят не меньше 2-х культивации грунта с одновременным боронованием. Первую культивацию проводят на глубину 10-12 см. Через 10-12 дней проводят вторую культивацию на глубину 8-10 см в агрегате с боронами или волокушами.

*Посев кукурузы.* К высеву семян приступают при среднесуточной температуре почвы +10.-.+13°C. Не следует высевать кукурузу в недостаточно прогретый грунт, так как всходы появляются весьма медленно и недружно, семена больше повреждаются палочником, плесневеют и теряют всхожесть, которая приводит к снижению урожая. Семена высевают широкими рядами (70 см) на глубину 4-5 см, расстояние между растениями в рядке 20-30 см. Для того чтобы початки в молочно-восковой спелости поступали к потребителю на протяжении 1,5-2 месяцев и больше нужно подбирать гибриды по вегетационному периоду или высевать семена в 3-4 срока с интервалом 15-20 дней.

*Особые элементы в технологи выращивания кукурузы.* Кукуруза опыляется ветром, поэтому ее необходимо сеять сплошным участком, а не в ряд в виде кулисы, поскольку из-за неполного опыления на кочанах наблюдается зерница (незаполненный початок); при невозможности высеять кукурузу сплошным участком, растения, которые растут отдельно, в тихую погоду утром искусственно опыляют встряхивая; в период цветения высокая температура воздуха (больше +30°C) отрицательно влияет на жизнедеятельность пыльцы, ухудшается оплодотворение, в результате чего снижается урожай и ухудшается качество урожая.

### Затраты на 1 га

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
Рыхление	Раз	1	8 000	8 000

228





Чизелевание	раз	2	1 000	2 000
Боронование	раз	3	500	1 500
ГСМ	л	250	90	22 500
Культивация	раз	1	8 000	8 000
Семена кукурузы	кг	20	180	3 600
Посадка семян	Раз	1	2 500	2 500
Транспортировка	Раз	2	2 000	4 000
Уборка(комбайн)	Раз	1	14 000	14 000
Сушка(ручная работа)	Раз	1	4 000	4 000
Сборка в мешки	Раз	1	5 000	5 000
<b>Всего</b>				<b>75 100</b>

Минеральные удобрения	Ед. изм.	Количество	Цена, тенге	Сумма, тенге
Нитро аммофос (26 040 тг. га)	кг	250	26	6 500
Аммиак селитра (суб. 27 040 тг. га)	кг	250	27	6 750
Полив	кг	5	1 200	6 000
Гербицид	л	3	792	2 376
Непредвиденные расходы				5 000
<b>Всего</b>				<b>26 626</b>

Затраты в среднем на один гектар на выращивание кукурузы составит: 101 726 тенге.

Отчет о прибылях и убытках за один сезон:

Наименование статьи	тенге
<b>Выручка от реализации кукурузы</b>	<b>11 250 000</b>
<b>Прямые и административные расходы:</b>	<b>6 551 643</b>
<i>Агротехнические работы</i>	<i>3 755 000</i>
<i>Минеральные удобрения</i>	<i>1 331 300</i>
<i>Оплата труда</i>	<i>1 317 175</i>
<i>Отчисление от оплаты труда</i>	<i>148 168</i>
<b>Валовый доход</b>	<b>4 698 357</b>
Налоги (3% от выручки )	337 500
<b>Чистая прибыль:</b>	<b>4 360 857</b>

**Выручка от реализации кукурузы:** Средняя урожайность на один гектар 4,5 тонн, и того с 50 гектаров, получаем: 50га\*4,5тонн = 225 тонн. При цене 50 000 тенге за тонну, выручка составляет: 225 тонн \*50 000 тенге = 11 250 000 тенге.



**Прямые и административные расходы:** Издержки на один гектар составляют 101 726 тенге, при посеве на 50 га, общие затраты будут равны:  $101\,726 \text{ тенге} * 50 \text{ га} = 5\,086\,300 \text{ тенге}$  (агротехнические работы и минеральные удобрения).

### Оплата труда

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	39 764	2	477 175
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>1 317 175</b>

### Социальный налог

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 2 \text{ работника} * 6 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 1 \text{ работник} * 12 \text{ мес.} = 88\,896 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\,317 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 59\,272 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	59 272

### Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Программе занятости – 2020* в рамках программы возможно получение кредита на организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование по «Программе Дорожной Карты Бизнеса 2020».* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7%.

*Программа «Агробизнес-2020» для производителей сахарной свеклы:*

- Бесплатно провести экспертизу семян в АО «КазАгрэкс».
- Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
- Получить льготный кредит на посевную и уборочную от КазАгро.
- Удешевить удобрения и гербициды до 50% (казахстанские) и до 30% (импортные).
- Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 га – до 40% от затрат.
- Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство (при покупке в лизинг кормо-заготовительной техники субсидии будут предоставляться в приоритетном порядке).
- Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Программа кредитования «Егінжай»* АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства» нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.



#### 44. ВЫРАЩИВАНИЕ АБРИКОСА



##### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание абрикоса.

*Производительность:* в среднем 24 тонн в год, площадью 4 га.

*Продукция:* Абрикос.

*Стоимость проекта:* 13,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 5 лет.

##### **Концепция проекта**

Концепция проекта выращивание абрикоса на территории Южно-Казакстанской области, в целях обеспечения местного рынка свежими абрикосами.

##### **Описание продукции**

Плоды абрикоса повышают гемоглобин в крови, что способствует увеличению сопротивляемости организма. Благоприятно влияют на процесс кроветворения, что особенно важно для страдающих анемией. Особенно полезны они при авитаминозах, заболеваниях сердечно-сосудистой системы, почек, ожирении. А так же помогают улучшить память и повышают мозговую активность, что бесспорно очень важно для людей занимающихся интеллектуальным трудом, школьникам и студентам.

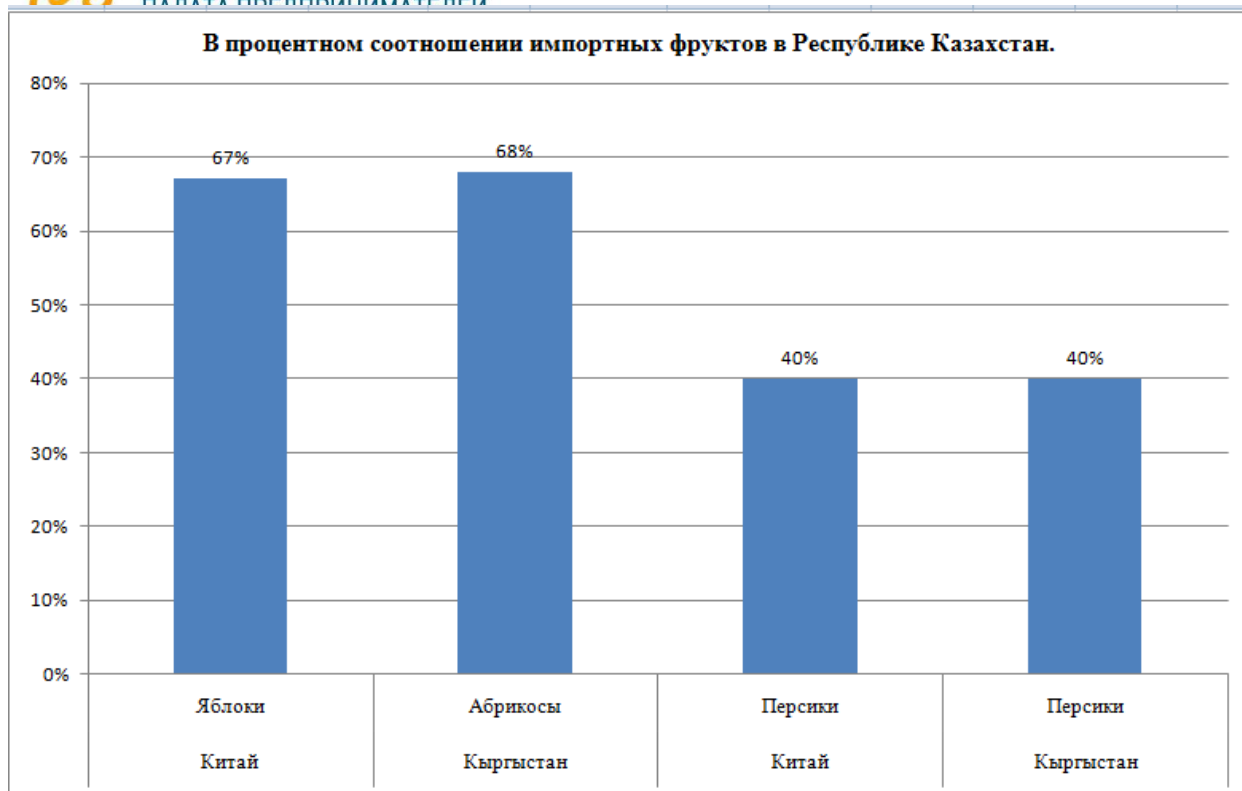
##### **План маркетинга и анализ рынка**

За последние пять лет объемы импорта фруктов в Казахстан выросли в 7 раз, что свидетельствует о динамичном росте спроса населения страны на фрукты.

Потребление плодово-ягодной продукции составляет в год 8,6 килограмма косточковых, 1,7 килограмма ягод и 3,1 килограмма винограда на душу населения. Сейчас частные хозяйства составляют 97% всех сельхозпроизводителей страны и дают 72% сельхозпродукции на внутреннем рынке. На селе проживают 45% населения страны, но чаще всего выращенная сельскими жителями продукция идет на собственные нужды. Производительность среднего фермерского хозяйства в Казахстане приблизительно в 3,5 раза меньше, чем в России, в 7 раз меньше, чем в Германии, и в 17 раз меньше, чем в целом по странам ЕС.

Главным торговым партнером Казахстана является Китай, который поставляет почти половину всех фруктов в эту страну. Далее среди ведущих поставщиков находятся Эквадор, Польша, Пакистан, ЮАР, Аргентина, Турция и Испания. Узбекистан занимает только 14 место в рейтинге крупнейших поставщиков, что свидетельствует о большом количестве неучтенных в статистике поставок из этой страны.

В процентном соотношении импортных фруктов следует выделить: яблоки – 67% импорта из КНР, абрикосы – Кыргызстан (68%), персики – КНР и Кыргызстан по 40%. Что касается овощей, то они завозятся в основном из России (капуста, картофель), Кыргызстан (морковь), Узбекистан (перец, баклажаны, огурцы) и Китая (огурцы, томаты и картофель).



### Технологический процесс

**Месторасположение.** Абрикос растет в некоторых регионах, где зима сухая и короткая, без периодических потеплений, а лето жаркое и солнечное. Не переносит временных потеплений зимой, поскольку имеет короткий период отдыха и в таких моментах очень быстро развивается, а потом мерзнет. Абрикос не любит также мягких зим, атлантических, с дождевыми осадками, потому что в этих условиях на деревья нападают болезни коры и древесины. Летом невыгодны для нее осадки, поскольку лопаются фрукты.

Учитывая сильный рост деревьев и большие размеры кроны абрикос мало пригоден к густой посадке интенсивного выращивания. В странах, где обрабатывается на большой товарных масштабах, высаживаются деревья в расстоянии 5 x 3, 5 x 2,5 или 6 x 4 м и формируют раскидистую крону казанов.

Присмотр почвы в абрикосовом саду похож, как и в саду сливовом. В первом году нужно избегать гербицидов грунтовых и листовых, содержащих глифосат. Со второго года гербициды с глифосатом могут применяться, а почвенные только в минимальных дозах, рекомендованных для фруктовых деревьев.

Абрикос устойчивый на засуху, следовательно, можно уже со второго года запустить траву в междурядьях, удерживая пар гербицидов в рядах деревьев. Дозы минеральных удобрений должны быть такие же как в саду сливовом.

Много сортов абрикоса ('Эрли Оранж', 'Ранняя с Морден', 'Морпарк Моорпарк') требуют прореживания завязей, чтобы плоды не были мелкими. Наилучший результат дает ручное прореживание, - выполненное в июне. Мы срываем мелкие или бесформенные завязи, оставляя на дереве по одному на длине - 10 см один от второго.

В выращивании абрикоса серьезный вред может причинить бактериальный рак и грибной патоген коры и древесины, коричневая гниль косточковых деревьев, тли и гусеницы, съедающие листья. Эти болезни и вредители мы преодолеваем в такой же самый способ как и на персиках. Большой угрозой для абрикоса является жарка, потому особенной осторожности требует приобретение деревьев в питомнике

*Технологическая карта по выращиванию абрикоса:*



Культура	Абрикос	Цена	Всего, тенге
Площадь га	4		
Норма посадки, шт/га	800	2 800	8 960 000
Урожайность, кг/га 4 года	2 000	340	2 720 000
Урожайность, кг/га 5 года	6 000	340	8 160 000
Урожайность, кг/га 6 года	10 000	340	13 600 000

*Агротехнические работы:*

1 год				
Наименование	ед. изм.	норма 1 га	цена	всего
Ураган (гербицид)	литр	1,2	2000	9 600
Каратэ (инсектицид)	литр	1	4500	18 000
Топаз (фунгицид)	литр	0,5	8500	17 000
Азотное удобрение	кг	50	60	12 000
Фосфорное удобрение	кг	60	80	19 200
Дизельное топливо	литр	83	110	36 520
Вода поливная	1000кубм	7,85	1200	37 680
Электроэнергия	кВт	260	15	15 600
Сдельная оплата труда			100 000	400 000
<b>ИТОГО</b>				<b>565 600</b>
<i>Агротехнические услуги</i>				
Рыхление междурядья	тенге	1	2 500	10 000
Обработка гербицидами	тенге	1	2 000	8 000
Обработка инсектицидами (2-раза)	тенге	2	2 000	16 000
Чизелование (3-раза)	тенге	3	2 000	24 000
Обработка фунгицидами	тенге	1	1 500	6 000
Вспашка междурядье сада	тенге	1	2 500	10 000
Дизельное топливо	литр	93	110	40 920
<b>ИТОГО</b>				<b>114 920</b>
2 год				
Наименование	ед. изм.	норма 1 га	цена	всего
Ураган (гербицид)	литр	1,2	2000	9 600
Каратэ (инсектицид)	литр	1	4500	18 000
Топаз (фунгицид)	литр	0,5	8500	17 000
Азотное удобрение	кг	50	60	12 000
Фосфорное удобрение	кг	60	80	19 200
Дизельное топливо	литр	83	110	36 520
Вода поливная	1000кубм	7,85	1200	37 680
Электроэнергия	кВт	338	15	20 280
Сдельная оплата труда			150 000	600 000
<b>ИТОГО</b>				<b>770 280</b>
<i>Агротехнические услуги</i>				
Сбор ветвей	тенге	1	2 000	8 000





Вывоз ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Рыхление междурядья	тенге	1	2 000	8 000
Обработка гербицидами	тенге	1	2 000	8 000
Обработка инсектицидами (2-раза)	тенге	2	2 000	16 000
Чизелование (3-раза)	тенге	3	2 000	24 000
Обработка фунгицидами	тенге	1	1 500	6 000
Вспашка междурядье сада	тенге	1	2 500	10 000
Дизельное топливо	литр	100	110	44 000
<b>ИТОГО</b>				<b>132 000</b>

**3 год**

Наименование	ед. изм.	норма 1 га	цена	всего
Каратэ (инсектицид)	литр	1	4500	18 000
Топаз (фунгицид)	литр	0,5	8500	17 000
Азотное удобрение	кг	50	60	12 000
Фосфорное удобрение	кг	60	80	19 200
Дизельное топливо	литр	83	110	36 520
Вода поливная	1000кубм	7,85	1200	37 680
Электроэнергия	кВт	338	15	20 280
Упаковочные материалы	шт	20	150	12 000
Сдельная оплата труда			200 000	800 000
<b>ИТОГО</b>				<b>972 680</b>

*Агротехнические услуги*

Сбор ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Вывоз ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Рыхление междурядья	тенге	1	2 000	8 000
Обработка гербицидами	тенге	1	2 000	8 000
Обработка инсектицидами (2-раза)	тенге	2	2 000	16 000
Чизелование (3-раза)	тенге	3	2 000	24 000
Обработка фунгицидами	тенге	1	2 000	8 000
Подготовительные работы к сбору урожая	тенге	1	1 000	4 000
Сбор урожая	тенге	1	20 000	80 000
Погрузка и вывоз урожая на транспорт	тенге	1	2 000	8 000
Вспашка междурядье сада	тенге	1	2 500	10 000
Дизельное топливо	литр	110	110	48 400
<b>ИТОГО</b>				<b>230 400</b>

**4 год**

Наименование	ед. изм.	норма 1 га	цена	всего
Каратэ (инсектицид)	литр	1	4500	18 000
Топаз (фунгицид)	литр	0,5	8500	17 000
Азотное удобрение	кг	50	60	12 000
Фосфорное удобрение	кг	60	80	19 200
Дизельное топливо	литр	83	110	36 520



Вода поливная	1000кубм	7,85	1200	37 680
Электроэнергия	кВт	338	15	20 280
Упаковочные материалы	шт	60	150	36 000
Сдельная оплата труда			320 000	1 280 000
<b>ИТОГО</b>				<b>1 476 680</b>
<i>Агротехнические услуги</i>				
Сбор ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Вывоз ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Рыхление междурядья	тенге	1	2 000	8 000
Обработка гербицидами	тенге	1	2 000	8 000
Обработка инсектицидами (2-раза)	тенге	2	2 000	16 000
Чизелование (3-раза)	тенге	3	2 000	24 000
Обработка фунгицидами	тенге	1	2 000	8 000
Подготовительные работы к сбору урожая	тенге	1	1 000	4 000
Сбор урожая	тенге	1	60 000	240 000
Погрузка и вывоз урожая на транспорт	тенге	1	2 000	8 000
Вспашка междурядье сада	тенге	1	2 500	10 000
Дизельное топливо	литр	110	110	48 400
<b>ИТОГО</b>				<b>390 400</b>
<b>5 год</b>				
<b>Наименование</b>	<b>ед. изм.</b>	<b>норма 1 га</b>	<b>цена</b>	<b>всего</b>
Каратэ (инсектицид)	литр	1	4500	18 000
Топаз (фунгицид)	литр	0,5	8500	17 000
Азотное удобрение	кг	50	60	12 000
Фосфорное удобрение	кг	60	80	19 200
Дизельное топливо	литр	83	110	36 520
Вода поливная	1000кубм	7,85	1200	37 680
Электроэнергия	кВт	338	15	20 280
Упаковочные материалы	шт	60	150	36 000
Сдельная оплата труда			400 000	1 600 000
<b>ИТОГО</b>				<b>1 796 680</b>
<i>Агротехнические услуги</i>				
Сбор ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Вывоз ветвей	тенге	1	2 000	8 000
Рыхление междурядья	тенге	1	2 000	8 000
Обработка гербицидами	тенге	1	2 000	8 000
Обработка инсектицидами (2-раза)	тенге	2	2 000	16 000
Чизелование (3-раза)	тенге	3	2 000	24 000
Обработка фунгицидами	тенге	1	2 000	8 000
Подготовительные работы к сбору урожая	тенге	1	1 000	4 000
Сбор урожая	тенге	1	60 000	240 000
Погрузка и вывоз урожая на транспорт	тенге	1	2 000	8 000
Вспашка междурядье сада	тенге	1	2 500	10 000



Дизельное топливо	литр	110	110	48 400
<b>ИТОГО</b>				<b>390 400</b>

Удобрения:

3. Азотное удобрение 1 000 кг – по 60 тенге = 60 000 тг
  4. Фосфорное удобрение 1 200 кг – по 80 тенге = 96 000 тг
  5. Саженцы (5x2,5) 3 200 шт. – 2 800 тенге/шт. = 8 960 000 тг
  6. Гербициды (Ураган) 9,6 литров \* 2 000 тенге = 19 200 тг
  7. Инсектицид (Каратэ) 20 литров \* 4 500 тенге = 90 000 тг
  8. Фунгицид (Топаз) 10 литров \* 8 500 тенге = 85 000 тг
- ИТОГО: 9 310 200 тенге.

Затраты всего за 3 года до первого урожая:

8. Удобрения и саженцы – 9 310 200 тенге.
9. Затраты по возделыванию – 477 320 тенге.
10. Водоснабжение – 113 040 тенге.
11. Дизельное топливо – 242 880 тенге.
12. Прочие – 2 821 096 тенге.

ИТОГО на 4 га: 12 964 536 тенге, в т.ч. на 1 га: 3 241 134 тенге.

Всего за 5 лет расходы составят 18 599 236 тенге, в т.ч. на 1 га – 4 649 808 тенге, себестоимость 1 кг абрикоса = 4 649 808 тенге/18 000 кг = 258,3 тенге.

Цена продажи = 340 тенге/кг.

Чистая прибыль = 340 тенге – 258,3 тенге = 81,7 тенге.

Чистая прибыль на 1 га: 81,7 тенге x 18 000 кг = 1 470 600 тенге.

Субсидий: 2 год – 615 388 тенге, 3 год – 28 270 тенге, 4 год – 31 126 тенге = 674 784 тенге.

Итого на 1 га: 2 145 384 тенге.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Земля 4 га	400 000
Семена	8 960 000
Удобрения и агрохимикаты	350 200
Наем механизмов	477 320
Дизельное топливо	242 880
Водоснабжение	113 040
Заработная плата	2 635 686
Социальный налог и соц. отчисление	350 106
Прочие	185 410
<b>ИТОГО</b>	<b>13 714 642</b>

Первоначальные инвестиции в течении первых 3-х лет необходимы для выкупа земельного участка, закуп посадочного материала, удобрения и агрохимикаты, дизельное топливо, водоснабжение, заработную плату и прочее, всего **13 714 642 тенге**.



### Финансовый план

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	0		2 720 000	8 160 000	13 600 000
Производственные затраты - Сырье и материалы	9 310 000	75 800	66 200	66 200	66 200
<b>Валовая прибыль</b>	<b>-9 310 000</b>	<b>-75 800</b>	<b>2 653 800</b>	<b>8 093 800</b>	<b>13 533 800</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>726 925</b>	<b>1 466 187</b>	<b>1 811 330</b>	<b>2 225 773</b>	<b>2 784 621</b>
<i>Заработная плата (наемные рабочие)</i>	<i>375 686</i>	<i>400 000</i>	<i>600 000</i>	<i>800 000</i>	<i>1 280 000</i>
<i>Заработная плата (садовод)</i>	<i>0</i>	<i>630 000</i>	<i>630 000</i>	<i>630 000</i>	<i>630 000</i>
<i>Наем техники</i>	<i>114 920</i>	<i>132 000</i>	<i>230 400</i>	<i>390 000</i>	<i>390 000</i>
<i>Водоснабжение</i>	<i>37 680</i>	<i>37 680</i>	<i>37 680</i>	<i>37 680</i>	<i>37 680</i>
<i>Дизельное топливо</i>	<i>77 440</i>	<i>80 520</i>	<i>84 920</i>	<i>84 920</i>	<i>84 920</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>79 874</i>	<i>125 986</i>	<i>144 246</i>	<i>162 506</i>	<i>206 330</i>
<i>Прочие</i>	<i>41 325</i>	<i>60 001</i>	<i>84 084</i>	<i>120 667</i>	<i>155 691</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>-10 036 925</b>	<b>-1 541 987</b>	<b>842 470</b>	<b>5 868 027</b>	<b>10 749 179</b>
Корпоративный подходный налог	0	0	81 600	244 800	408 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-10 036 925</b>	<b>-1 541 987</b>	<b>760 870</b>	<b>5 623 227</b>	<b>10 341 179</b>

#### Доходы от реализации услуг

Розничная цена 1 кг составляет 340 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж абрикоса 4 га: 18 000 кг x 340 тенге = 24,4 млн. тенге в год.

Урожайность ц/га 3 года	20
Урожайность ц/га 4 года	60
Урожайность ц/га 5 года	100
Цена абрикоса, тенге/кг	340
Объем, кг	18 000
<b>Выручка, тенге</b>	<b>24 480 000</b>

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат для выращивания абрикоса являются саженцы, удобрения и агрохимикаты. На 18 000 кг абрикоса, требуется 1 000 кг азотное удобрение, 1 200 кг фосфорное удобрение, 9,6 л гербицид (Ураган), 20 л инсектицид (Каратэ), 10 л фунгицид (Топаз), 3 200 шт. саженцев. Максимальная урожайность в год составляет 100 ц/га.

Посевная площадь	га	4
Гербициды (Ураган) 9,6 л/4 га по 2000 тенге	тг	19 200
Инсектицид (Каратэ) 20 л по 4 500 тенге	тг	90 000
Фунгицид (Топаз) 10 л по 8 500 тенге	тг	85 000
Азотное удобрение 1 000 кг по 60 тенге	тг	60 000



Фосфорное удобрение 1200 кг по 80 тенге	тг	96 000
Саженцы 3 200 шт./4 га по 2 800 тенге	тг	8 960 000
<b>Всего затраты на сырье</b>	<b>тг</b>	<b>9 310 200</b>

Заработная плата и отчисления в бюджет. Для эффективного выращивания абрикоса потребуется следующий персонал:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<i>Заработная плата (наемные)</i>	375 686	400 000	600 000	800 000	1 280 000
- оклад	37 568	40 000	40 000	40 000	40 000
- количество человек	5	5	5	5	8
- количество месяцев	2	2	3	4	4
<i>Заработная плата (садовод)</i>		630 000	630 000	630 000	630 000
- оклад		70 000	70 000	70 000	70 000
- количество человек		1	1	1	1
- количество месяцев		9	9	9	9

#### Социальный налог

Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<i>Социальный налог инициатора</i>	44 448	44 448	44 448	44 448	44 448
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	2	2	2	2	2
- количество месяцев	12	12	12	12	12
<i>Социальный налог наемных рабочих</i>	18 520	18 520	27 780	37 040	59 264
- количество человек	5	5	5	5	8
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	1	1	1	1	1
- количество месяцев	2	2	3	4	4
<i>Социальный налог садовода</i>	0	16 668	16 668	16 668	16 668
- количество человек	0	1	1	1	1
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	1	1	1	1	1
- количество месяцев	0	9	9	9	9
<i>Итого по социальному налогу:</i>	62 968	79 636	88 896	98 156	120 380

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<i>Социальное отчисление наемных</i>	16 906	18 000	27 000	36 000	57 600
- заработная плата	375 686	400 000	600 000	800 000	1 280 000





- ОПВ	37 569	40 000	60 000	80 000	128 000
- ставка	5%	5%	5%	5%	5%
Социальное отчисление садовода	0	28 350	28 350	28 350	28 350
- заработная плата	0	630 000	630 000	630 000	630 000
- ОПВ	0	63 000	63 000	63 000	63 000
- ставка	5%	5%	5%	5%	5%
<b>Итого по социальному налогу:</b>	<b>16 906</b>	<b>46 350</b>	<b>55 350</b>	<b>64 350</b>	<b>85 950</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 734,4 тыс. тенге (24,4 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 45. ВЫРАЩИВАНИЕ МАЛИНЫ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* целью данного проекта является выращивание малины, и реализация полученной продукции в оптовой розничной торговле.

*Продукция:* клубника, малина.

*Стоимость проекта:* 4,6 млн. тенге.

*Окупаемость проекта:* 2 года.

### Концепция проекта:

Проект предусматривает выращивание ремонтантной малины в теплице площадью 2000 м<sup>2</sup>. Сорта ремонтантного типа открывают ряд новых возможностей в выращивании малины. В отличие от обыкновенной малины, выращивание ремонтантных сортов требует значительно меньших затрат труда и времени, позволяет получать очень высокие и, главное, экологически чистые урожаи, увеличивает срок потребления свежих ягод. Эти сорта довольно комфортно чувствуют себя в южных регионах страны, где сорта обыкновенной малины из-за высокой температуры воздуха и недостаточной влажности в летние месяцы не могут сформировать полноценный урожай ягод.

### Описание продукции:



Ягода малина известна своими лечебными и вкусовыми свойствами. Малину хорошо употреблять как в свежем, так и в переработанном виде. Например, варенье из малины помогает в борьбе с простудой. Это не все знают, но не у всех есть возможность выращивать эту прекрасную ягоду. Многие люди, живущие в больших городах наиболее остро нуждаются в таком природном и вкусном лекарстве, но по большей части времени они занимаются своей работой и в больших мегаполисах простояв всю неделю в пробках, нет особого желания выбираться в

огороды, да и есть они не у всех.

### Маркетинговый анализ и сбыт

Учитывая состояние рынка необходимо придерживаться следующих положений при реализации проекта:

1. Рыночная цена. Малина будет реализовываться по рыночной цене.
2. Высокое качество. Высокое качество продукции будет достигнуто благодаря правильному сбору и хранению ягод, которые в свою очередь будут обеспечивать хороший товарный вид ягод.

## Технология выращивания малины

Для выращивания ягод нам потребуется выделить приличный участок и подготовить его. Для начала нам потребуется участок, на котором необходимо снять верхний слой почвы, удалить все сорняки и корни. Далее требуется насыпать слой плодородной почвы и приличный слой удобрений. Такая процедура делается всего один раз в 10 лет, поэтому нужно потрудиться.

Вторым шагом будет выбор сорта ягод. Выращивание ремонтантной малины подразумевает придерживание и подстраивание под климатические условия района, в котором вы проживаете. Этот вид малины единственный, который лучше всего выращивать в теплице. Саженец через 2-3 месяца уже начнет давать урожай. Если почву хорошо удобрить, а также пользоваться подпитками, то этот срок можно сократить до 1,5-2 месяцев. За период плодоношения малина может принести 8-9 кг ягод. Особенно приятно, что урожай можно собрать поздней осенью, когда уже период практически всех ягод закончен. Выращивание этого растения выгодно даже с экономической точки зрения. Ведь искусственное освещение, а также тепло ей нужно минимальное, ввиду того что она морозостойкая.

Малину желателно высаживать ранней весной либо осенью, когда вегетация саженцев еще не началась. Также это время благоприятно тем, что в этот период замечается увеличение влажности в воздухе и это имеет благоприятное влияние на количество урожая. Есть нюанс, что, если вы хотите высадить малину весной, на зиму саженцы необходимо прикопать и обильно полить. Прикапывать необходимо в наклонном положении.

### *Сорта ремонтантной малины:*

- Оранжевое чудо. Название характеризует ее внешний вид. Количество урожая может достигать до 8 кг ягод.
- Геракл. Название говорит само за себя. Большие плоды, с одного куста можно собрать 8-9 кг. Сорт высокоурожайный и стабильно плодоносящий.
- Атлант. С самым неуязвимым иммунитетом. Побеги достигают высоты около 2 м. Самый засухоустойчивый сорт.

Ремонтантная малина - это прекрасный выход для многих. Она очень устойчива ко многим раздражителям и вредителям. При этом затраты на ее разведение минимальны, т.е. ее выращивание экономически целесообразно. Она обладает всеми положительными чертами обыкновенной малины в плане витаминов, но при этом, при правильном уходе, может давать урожай пару раз в год. Если даже она и будет плодоносить раз в год, то этот срок немал. Стоит еще отметить ее высокую урожайность. А также это отличный сорт для выращивания в теплице.

*Земляные работы.* После плантажа, который был помянут для посадки малины, тщательно нивелируют и разбивают. Посадочные ямки вырывают размером 30/30/30 см. Применяемую для посадки почву размешивают с перепревшим навозом из расчета 2 - 3 кг на всякое растение. Отпрыски помещают в ямы с подобным расчетом, чтобы после засыпки почвой они были посажены на 5 - 6 см глубже, чем перед выкопкой. Корни растения заботливо расправляют и забрасывают, после чего почву уплотняют.

*Полив.* Около посаженного отпрыска делают из земли маленькую лунку для полива. Поливку делают лейкой или гравитачным способом. На одно растение дают 6 - 7 л воды. После полива почву около растения покрывают слоем перепревшего навоза или иного рода мульчи (сырой соломкой, торфом, перегнившими листьями лесных древесных пород и т. д.). Достаточно большое повышение урожайности и основательное



наращивание размера ягод получают при поливе малины. Полив производят так в следующие сроки: перед цветением, перед созреванием ягод и потом один - два разочка во время созревания ягод. При каждом поливе дают 3 — 3, 5 ведра водички на 1 кв.м. Полив обычно проводят капельным орошением или же по мелким бороздкам, чтобы не повреждать корней у растений. Как только вода впитается, борозды закрывают и почву рыхлят.

*Удобрение и минералы.* Урожайность малины сильно повышается от внесения органических и минеральных удобрений. Вносить удобрения нужно осенью под перекопку. На каждую сотую гектара один раз в два года вносят навоза 2 — 3 ц.

Минеральные удобрения вносят каждый год из расчета на 20 соток:

- аммиачной селитры - 12 кг;
- суперфосфата - 25кг;
- калийной соли -16 кг
- мочевины - 9 кг.

При добром ростке растений, а так же в обстановках южных областей берут меньше нормы удобрений, а при небольшом ростке растений и в более северных районах - большие нормы.

### Инвестиционные вложения для реализации проекта

Необходимое вложение капитала	Стоимость
Теплица, 20 соток	4 000 000
Система капельного орошения	320 000
Саженцы (1,5x2), 600	180 000
Удобрения	5 776
Вода	96 000
<b>Всего</b>	<b>4 601 776</b>

*Теплица.* Стоимость теплицы под ключ за квадратный метр – 2,000 тенге, всего затрат для постройки теплицы с площадью 2,000 м2 стоит 4 млн. тенге.

*Система капельного орошения* рассчитанный 20 соток стоит 320 тыс. тенге.

*Саженцы.* При посадке саженцев 2x1,5 количество необходимого посадочного материала 600 по 300 тенге за саженец. (600 саженцев\*300 тенге/саж. = 180 тыс. тенге).

Норма расхода удобрений на 20 соток:

Удобрение	Норма расхода, кг на 20 соток	Цена, тенге	Сумма, тенге
Аммиачная селитра	12	60	720
Суперфосфат	25	90	2 250
Калийная соль	16	100	1 600
Мочевина	9	134	1 206
<b>Всего</b>	<b>62</b>		<b>5 776</b>

Поливная вода. В среднем 7 литров воду на саженец три-четыре раза в год. На 600 саженцев \* 7 литров воды на каждый \* 4 раза за сезон = 96 тыс. тенге.

Количество поливов	4
Норма расхода воды на 1м2, м3	0,03



Орошаемая площадь	1 000
<b>Общий расход воды, м3</b>	<b>120</b>
Стоимость 1 м3 воды, тенге	800
<b>Общие затраты на воду</b>	<b>96 000</b>

Отчет о прибылях и убытках:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год
Выручка от реализации малины	3 510 000	3 510 000	3 510 000
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>824 648</b>	<b>644 648</b>	<b>644 648</b>
<i>Саженцы</i>	<i>180 000</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Удобрение и минералы</i>	<i>5 776</i>	<i>5 776</i>	<i>5 776</i>
<i>Поливная вода</i>	<i>96 000</i>	<i>96 000</i>	<i>96 000</i>
<i>Земляные работы</i>	<i>100 000</i>	<i>100 000</i>	<i>100 000</i>
<i>Заработная плата и отчисления</i>	<i>442 872</i>	<i>442 872</i>	<i>442 872</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>2 685 352</b>	<b>2 865 352</b>	<b>2 865 352</b>
Корпоративный подоходный налог	105 300	105 300	105 300
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 580 052</b>	<b>2 760 052</b>	<b>2 760 052</b>
<b>Накопленный доход</b>	<b>2 580 052</b>	<b>5 340 104</b>	<b>8 100 156</b>

Доход от реализации готовой продукции. Общий объем выхода продукции в год в среднем составит 5 400 кг. При среднегодовой цене 650 тенге за килограмм малины, общий доход составит:

Средняя урожайность с куста, кг	9
Количество кустов	600
<b>Урожай с 20 соток, кг</b>	<b>5 400</b>
Цена за кг	650
<b>Выручка от реализации</b>	<b>3 510 000</b>

Прямые и общие затраты составят 763,532 тенге включая затраты на персонал.

Персонал и затраты:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Садовод-оператор	30 000	360 000

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $((1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 1 \text{ работника}) * 12 \text{ месяцев} = 66\ 672 \text{ тенге})$ . Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(360 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 16\ 200 \text{ тенге})$ .

Социальный налог, тенге	16 200
Социальные отчисления, тенге	66 672





*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 105 тыс. тенге (3,5 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 46. ВЫРАЩИВАНИЕ ГРИБОВ



### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание грибов.

*Производительность:* 4,8 тонны грибов в год, площадь посева 500 кв.м.

*Продукция:* Грибы.

*Стоимость проекта:* 1,1 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### **Концепция проекта**

Проект подразумевает выращивания грибов вешенки, опята, шампиньоны. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим предпринимателям на рынке по выращиванию грибов. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки.

Все оборудование, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### **Описание продукции**

Пищевая ценность грибов приравнивается к яйцам, мясу, овощам и фруктам. Что самое удивительное – пищевая ценность продукта не падает во время приготовления, если сушить или жарить грибы они сохраняют полезные свойства. В грибах содержатся белки и углеводы в большом количестве, но аминокислотный состав грибов не полноценный, а усваиваются белки очень долго. В них содержатся витамины и минералы: В, С, РР, D, йод, цинк, фосфор, кальций и многие другие, но в небольшом количестве.

В грибах практически не содержатся жиры, поэтому калорийность грибов очень низкая. Во многих диетах предусмотрено употребление грибов в разумных количествах. К тому же грибы употребляют вегетарианцы, потому что они не могут получать достаточное количество белка из пищи, так как не употребляют мясо и яйца. Но грибы не только не содержат жиры, но и помогают расщеплять их за счет лецитина – это вещество, сжигающее вредный холестерин. Врачи рекомендуют употреблять грибы во время сердечнососудистых и эндокринных заболеваний. Также они могут бороться с мочекаменной болезнью, для этого нужно употреблять определенные сорта грибов, например, грузди.

В любом сорте грибов содержится эрготионеин – мощный природный антиоксидант. Исследования говорят о том, что данное вещество борется с раковыми клетками. Благодаря содержанию глюконов грибы назначают для восстановления работы иммунной системы, они укрепляют организм и борются с инфекционными заболеваниями. Именно поэтому вареные грибы назначают во время вирусов, когда большое количество людей заражаются ОРВИ и нужно укрепить иммунитет.



В нетрадиционной медицине грибы назначают при атеросклерозе, сахарном диабете, гипертонии и ожирении. Также рекомендуют употреблять грибы для профилактики данных заболеваний. Во многих грибах содержатся сильнодействующие экстракты, которые борются с мигренью, туберкулезом, бронхиальной астмой, глистами, язвой желудка, подагре и другими заболеваниями. Ежедневно ученые подтверждают полезные свойства грибов, проводят исследования и находят новые полезные вещества в составе. Но целители уже давно знают обо всех свойствах грибах, а современная медицина изучает их до сих пор. Нередко в медицинские препараты добавляют вещества, содержащиеся в грибах, например, в противовоспалительные препараты.

### **План маркетинга и анализ рынка**

В рамках программы «дорожная карта бизнеса 2020» в Алматинской области планируется запуск сельскохозяйственного тепличного комплекса в Карайском районе по выращиванию шампиньонов мощностью более 500 тонн в год. Реализация проекта позволит удовлетворить 80% спроса на грибную продукцию Алматинского мегаполиса.

Как отмечает генеральный директор компании «KazEcoFood», проект подразумевает внедрение технологического ноу-хау, является полностью безотходным и экологически чистым производством. К тому же решает вопросы импортозамещения полезного и нужного продукта питания. Технология использует производство пшеничной соломы, которая будет закупаться у аграриев по стабильным ценам. На выходе – до 3000 тонн отработанного компоста, естественного и высокоэффективного удобрения для посевных площадей, садов, огородов и комнатных растений. В планах компании – расширение поставок продукции в Караганду, Астану и за рубеж.

Тем временем, в Южном Казахстане, намерены заняться выращиванием дорогостоящих грибов трюфелей. За реализацию необычного проекта берется Южно-Казахстанский предприниматель Тюлькубасского района..

Выращивать трюфели, за каждый килограмм которых можно выручить не менее 200 долларов, бизнесмен намерен в Тюлькубасском районе. Местные власти уже выделили под это дело пять гектаров земли.

«Земли, которые нам выделяет Акимат, подходят для выращивания этих грибов, а потому уже через пять лет мы планируем собрать с каждого гектара земли по 90–100 килограммов трюфелей, – говорит предприниматель. – Всю собранную продукцию собираемся отправлять на экспорт. Начнем со стран Таможенного союза, далее, если наша продукция будет соответствовать всем санитарным и вкусовым нормам, будем выводить ее на европейские рынки»

По словам бизнесмена, пробные сорта грибов он будет закупать во Франции. Предварительная стоимость проекта на двух гектарах земли составляет 12 млн. тенге.

Потребление грибной продукции и спрос на нее постоянно растет. Этому способствует резкое подорожание мясной и колбасной продукции, а также сомнительное качество многих мясных продуктов. В этих условиях спрос на относительно недорогие экологически чистые свежие грибы имеет тенденцию к постоянному росту.

Вместе с тем, оптовые покупатели, скупающие свежие грибы прямо на производстве, не работают с мелкими объемами. Для реализации грибов в торговые сети также необходимо обеспечивать стабильные поставки в объемах не менее 1000 кг в месяц.

В связи с этим планируется реализовывать продукцию небольшими партиями в кафе, местным предпринимателям, торгующим овощами на рынке, а также поставлять грибы в офисы и на дом заказчикам. Спрос на свежую продукцию высокого качества, а также экономия времени покупателей, позволит продавать значительную часть выращенных грибов по розничным ценам.



### Технологический процесс

Наибольшую популярность как вид грибного бизнеса приобрело выращивание вешенки. Секрет прост: технология приготовления субстрата и выращивания этого гриба гораздо проще, чем шампиньонов, и дешевле, чем у опят. Выращивать вешенку можно на открытом пространстве или в помещении. Во втором случае собирать урожай можно круглогодично, потому для целей бизнеса обычно применяется именно этот метод.

Прежде всего вам понадобится само помещение (теплица, подвал, комната, сарай), которое должно быть чистым и сухим. Рекомендуются обработать стены и пол раствором хлорной извести для дезинфекции и хорошо проветрить.

Одно помещение нужно будет для прорастания грибницы, второе понадобится уже на этапе роста грибов.

Далее необходимо подготовить субстрат. Для этой цели подойдут солома, опилки нехвойных деревьев, шелуха подсолнечника или смеси любых из этих материалов. Материал нужно:

- измельчить (в труху)
- пропастеризовать (запарить в горячей воде, затем остудить).

После этого субстрат закладывается в **полиэтиленовые мешки** слоями, между которыми закладывается приобретенный вами мицелий гриба. В мешках делаются отверстия диаметром 1,5-2 сантиметра через каждые 10-15 сантиметров.

Мешки оставляют в закрытом темном помещении при температуре 22-25 градусов и влажности воздуха около 95%. Через 20-30 дней мешки переносят во второе, более прохладное помещение.

Помещение, в котором растет вешенка, требует специального **проветривания и увлажнения** (проветривание также необходимо, чтобы в помещении не скапливался углекислый газ). Чтобы не прибегать к сложным технологиям, можно воспользоваться простыми методами: поставить в комнате несколько ведер с водой, а циркуляцию воздуха поддерживать с помощью вентилятора.

Температура в помещении должна поддерживаться на уровне +12-18 градусов, влажность – 95%. **Освещение** требуется в течение 12 часов в сутки, для этой цели подойдут лампы дневного света.

С одного мешка собирают два урожая вешенки, после этого нужно заменить его содержимое.

Нормальным считается сбор до 3 кг грибов с 10 кг субстрата, при этом за год можно заменить субстрат 4-5 раз (раз в два-три месяца). Таким образом, с квадратного метра вашей «плантации» за год можно собрать 80-100 кг грибов.

Немного отличается технология **выращивания опят**. Субстрат для них готовят так же, как и для вешенки, но пастеризуют не просто горячей водой, а кипящим **питательным раствором** (в воду добавляют фруктовое или ягодное варенье и кукурузную муку или крахмал). Лишнюю воду сливают, помещают субстрат и мицелий в пластиковые пакеты или в трех-пяти литровые банки.

Что касается **выращивания шампиньонов**, то здесь есть свои особенности. Для выращивания этих грибов обычных опилок не достаточно – нужно будет заготовить **компост**. Лучше покупать уже готовый компост у сельскохозяйственных предприятий, по крайней мере, на первых порах. Можно приготовить его и самому, но для начинающих грибников это может быть сложно.



Технологическая карта выращивания грибов на 6 соток

Параметр	Вешенки	Опята	Шампиньоны
Стоимость субстрата, тенге/т	9 123	9 123	29 194
Расход мицелия, % веса субстрата	4%	4%	0,60%
Стоимость мицелия, тенге/кг	328	365	365
Урожайность, % веса субстрата	30%	30%	20%
При использовании 1 тонны субстрата субстрат стоит	5 474	5 474	25 545
При использовании 1 тонны субстрата мицелий стоит	3 649	10 948	1 825
При использовании 1 тонны субстрата накладные расходы (мешки, удобрения, средства борьбы, освещение, увлажнение, вентиляция), без цены аренды	5 474	5 474	5 474
Транспортные, саморекламные, контрактообразующие расходы	3 649	3 649	3 649
Итого, расходов на 1 тонну субстрата	18 246	25 545	36 493
Масса двух урожаев с тонны субстрата, кг	600	600	400
Доход, для вышеприведенных расходов, при цене оптовой сдачи 800 тенге./кг для вешенки и опят, 1200 тенге./кг. для шампиньонов	480 000	480 000	480 000
Чистая прибыль до налогообложения, для вышеприведенных доходов и расходов	461 754	454 455	443 507
Чистая прибыль в месяц, для вышеприведенных доходов и расходов (замена субстрата раз в два месяца)	230 877	227 227	221 754

Если учесть, что десятикилограммовый мешок имеет длину в один метр при ширине 35 см. (0,35 квадратного метра), для 15 тонн понадобится не меньше 500 квадратных метров площади.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

№	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
1	Субстрат (вешенки и опята)	т	10	9 123	91 230
2	Субстрат (шампиньона)	т	5	29 194	145 970
3	Накладные расходы, на 15	тг	15	5 474	82 110





	тонн субстрата				
4	Транспортные расходы на 15 тонн субстрата	тг	15	3 649	54 735
5	Аренда помещения (на 2 мес.)	кв.м.	500	400	200 000
6	Заработная плата				600 000
	Итого:				1 174 045

Итого: 1 174 045 тенге на общую площадь 500 кв.м..

### Финансовый план

Наименование статьи	За год, тенге
Выручка	4 320 000
Производственные затраты - Сырье и материалы	957 930
<b>Валовая прибыль</b>	<b>3 362 070</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>2 734 101</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>1 800 000</i>
<i>Транспортные расходы</i>	<i>164 205</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>600 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>169 896</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>627 969</b>
Корпоративный подоходный налог	129 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>498 369</b>

*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена грибов вешенки и опята 800 тг/кг, цена шампиньона 1200 тг/кг. В год планируется произвести три оборота, т.е. годовой урожай составит: вешенки 1 800 кг, опята 1800 кг и шампиньона 1200 кг, всего кг: 4 800 кг. Валовая выручка при условии 100% продаж грибов: 3 600 кг. x 800 тенге +1 200 кг x 1200 тенге = 4,3 млн. тенге в год.

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат для выращивания грибов являются мицелия, субстраты, удобрения и агрохимикаты.

Субстраты	тонн	15
Субстраты всего	тг	319 310
Количество оборотов	Об	3
<b>Всего прямых затрат</b>	<b>тг</b>	<b>957 930</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет.*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Специалисты	75000	2	1 800 000
<b>Итого</b>			<b>1 800 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя



за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника \* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 800 тыс. тенге \* (1-10%)\*5% = 81 000 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	81 000

*Аренда и транспортировка.* Ежемесячная аренда помещения 500 кв.м. по 200 тг = 100 000 тг x 6 мес. = 600 000 тг. Транспортные расходы составляют расходы по сбыту в сумме 164 205 тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 129,6 тыс. тенге (4,3 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 47. ВЫРАЩИВАНИЕ ЗЕРНОВЫХ - ОВЕС



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* целью данного проекта является выращивание овса.

*Производительность:* 480 тонн в год, на площади 80 га.

*Продукция:* овес.

*Стоимость проекта:* 8 480 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта:

Концепция проекта предусматривает создание теплицы по выращиванию овса.

Целями деятельности предприятия будут:

- Получение высококачественной, экспортоориентированной, конкурентоспособной продукции для реализации на внутреннем и внешнем рынках;
- Извлечение прибыли от результатов производства и реализации продукции;
- Организация и предоставление новых рабочих на производствах предприятия для сельских жителей, решение их социальных вопросов.

План достижения цели:

- Приобретение, завозка основных и вспомогательных материалов для производства;
- Дислокация, набор и обучение персонала;
- Начало производства и обработка полученной продукции, с последующей реализацией.

При выборе данного вида продукции компания руководствовалась следующими выгодными условиями для населения Казахстана:

- производство импортозамещаемой продукции;
- обеспечение населения продуктами местного производства круглый год;
- относительно низкие цены на продукцию.

### Описание продукции



Овёс посевной, или Овёс кормовой, или Овёс обыкновенный – однолетнее травянистое растение, вид рода Овёс, широко используемый в сельском хозяйстве злак.

Овёс посевной – неприхотливый к почвам и климату растение со сравнительно коротким (75-120 дней) вегетационным периодом, семена прорастают при +2° С.

Всходы переносят небольшие заморозки, поэтому культура с успехом выращивается в северных областях.

*Ботаническое описание:*

Однолетнее травянистое растение высотой 50-170 см., всегда с голыми узлами. Корень мочковатый. Стебель – соломина 3-6 мм в диаметре, с 2-4 узлами.



Листья очерёдные, зелёные или сизые, линейные, шероховатые, 20-45 см длины и 8-30 мм ширины. Цветки мелкие, собраны по 2-3 в колоски, образующие раскидистую, реже однобокую метёлку до 25 см длиной. Колоски средней величины, двух-трёхцветные; цветки только нижние с остью, реже все безостые. Чешуя колоска до 25 мм длиной, немного длиннее цветка. Все цветки в колоске без сочленений; ось колоска голая. Нижняя цветочная чешуя ланцетная, около 20 мм длиной, на верхушке двузубчатая, большей частью голая, при основании с немногими волосками или вся голая; ость немного согнутая, или прямая, или отсутствует. Цветёт в июне — августе.

Овес посевной делится на плёнчатый и голозёрный. Наиболее урожайной является плёнчатая форма, которая занимает наибольшие посевные площади, а голозёрная распространена редко. У плёнчатого цветочные плёнки твёрдые. Голозёрный овёс требователен к влаге.

Между собой разновидности овса различаются строением метёлки (раскидистая или одногривая), цветом цветочных чешуек (белый, жёлтый, коричневый), остистостью зерна. Безостые формы овса имеют в метёлке не более 25 % остистых колосков. Во влажные годы остистость меньше, а в засушливые (при низкой агротехнике) остистость одного и того же сорта увеличивается.

Овёс влаголюбив, холодостоек и менее требователен к почве, чем другие хлебные злаки (кроме ржи). Семена начинают прорастать при температуре 2—3 °С, всходы выдерживают заморозки до -4, -5 °С. Vegetационный период длится от 80 до 110 дней в зависимости от условий выращивания и сорта. Семена овса при прорастании обычно развивают 3 зародышевых корешка. В первые дни главный стебель растёт очень медленно (1—2 мм в сутки), а корни быстро. Всходы в полевых условиях появляются на восьмой — десятый день. При образовании третьего — четвёртого листа начинается фаза кущения (на седьмой — девятый день после всходов), во время которой образуются дополнительное корни, боковые побеги (побеги кущения) и 2—3 производительных стебля. В этой фазе на главном и боковых побегах закладываются зародышевые метёлки. Энергичный рост стебля и метёлки наблюдается после фазы выхода в трубку, крупнейшее накопление сухого вещества — в период выхода в трубку до фазы выбрасывания. Цветение овса идёт от верхушки метёлки до основания и от концов ветвей первого порядка до главной оси метёлки. Оно продолжается 6—8, иногда 9—10 дней. Налив и созревание зерна в метёлке растянуто примерно на месяц. В верхней части метёлки и на концах ветвей низших порядков труднее всего развивается зерно, которое при опоздании со сбором осыпается первым, что снижает не только урожай, но и его качество.

Овес — важная зерновая культура, по сумме посевных площадей занимает пятое место в мире после пшеницы, риса, кукурузы и ячменя. В 2003-2006 гг. овес высевался на площади 200-250 тыс. га, урожайность составляла 25,4-28,8 ц/га, валовые сборы — 550-700 тыс. тонн (около 10% от ежегодного производства зерна в республике).

Зерно овса — концентрированный корм, составная часть всех видов комбикормов. В зерне посевного овса в зависимости от сорта содержится: белка — 11-18%, жира — 5-8%, крахмала — 35-55%. По содержанию жира овес превышает все зерновые культуры, за исключением кукурузы. Белок овса по своей биологической ценности значительно превосходит белки других зерновых культур.

Использование овса в пищевой промышленности (овсяная крупа, хлопья, мука, толокно и др.) связано с хорошей усвояемостью питательных веществ и витаминов, что делает его особенно ценным для детского питания. По содержанию белка, жира, фосфора и железа овсяная крупа значительно богаче манной, пшеничной и гречневой, а по калорийности занимает первое место.





Растения овса обладают лечебными свойствами. Лекарственным сырьем является крупа, мука, зеленые растения, зерно и солома. Для лечения различных заболеваний из них готовят кисели, супы, отвары, настойки, компрессы и ванны.

Овес широко используется на зеленый корм, сено и силос, особенно в смеси с однолетними бобовыми культурами — викой яровой, пелюшкой, горохом. Зеленая масса охотно поедается животными и хорошо силосуется. Смешанные посевы овса с однолетними бобовыми культурами относятся к лучшим парозанимающим культурам.

### **Маркетинговый анализ и сбыт**

Учитывая состояние рынка инициаторы проекта будут придерживаться следующих положений при разработке маркетинговой стратегии:

1. Доступная цена. Автор проекта будет стремиться к тому, чтобы цена на овес всегда были ниже, чем цены у других поставщиков. Это возможно благодаря использованию собственной сырьевой базы и новых технологий.

2. Высокое качество. Высокое качество продукции будет достигнуто благодаря правильному выращиванию, и хорошему уходу за колосом, которые в свою очередь будут обеспечивать хорошую урожайность и отличный товарный вид.

### **Технология возделывания овса**

Почва. Наиболее пригодными для овса являются дерново-подзолистые суглинистые и супесчаные почвы, подстилаемые моренным суглинком. Допустимо возделывание на дерново-подзолистых суглинистых и супесчаных почвах, подстилаемых песками, а при достаточной обеспеченности влагой успешно произрастает и на песчаных почвах, уступая в этом отношении только ржи. Овес по сравнению с яровой пшеницей и ячменем лучше переносит повышенную кислотность почвы. Его можно возделывать при pH 5,0-5,5, однако высокие и устойчивые урожаи он дает при pH 5,6-6,0.

Лучшие предшественники для возделывания овса — пропашные и бобовые культуры. Допустимые — зерновые колосовые, гречиха, злаковые травы.

Обработка почвы осуществляется в соответствии с требованиями научно-обоснованных систем земледелия. В качестве первого приема применяют послеуборочное лущение стерни после зерновых предшественников: на почвах, чистых от корневищных и корнеотпрысковых сорняков — на глубину 5-7 см, на засоренных почвах — на глубину 10-12 см. Используют тяжелые дисковые бороны БДТ-7, дискаторы АПН-3, АПН-4, АПО-3 и чизельные культиваторы КЧ-5,1, КЧН-5,4, АКЧ-5,4, АПМ-6.

Наиболее важным элементом системы основной обработки является зяблевая вспашка. Она проводится через 2-3 недели после лущения при появлении всходов сорняков. Большое значение имеют сроки зяблевой вспашки. По опытным данным лаборатории овса, при вспашке 15 августа получена урожайность овса сорта Полонез 39,5 ц/га, а при вспашке 15 октября — 35,9 ц/га. На вспашке применяют плуги ППО-4-40. На почвах, чистых от многолетних сорняков, проводят чизелевание в два следа с разрывом во времени: первый — на глубину 10-12 см, второй — на глубину пахотного слоя. Чизельная обработка почвы значительно ускоряет сроки ее подготовки без снижения урожайности овса, а также способствует увеличению производительности и экономии топлива.

При традиционной весенней обработке почвы первую почвообрабатывающую операцию проводят при возможности выхода техники в поле: на легких почвах — тяжелыми зубowymi боровами БЗТС-1 в сцепке СП-11 в два ряда. Культивация для заделки минеральных удобрений проводится теми же культиваторами на глубину 5-8 см.

Для предпосевной обработки применяют комбинированные агрегаты АКЛУ-6, АКШ-7,2. Глубина обработки — 4-5 см. С целью сокращения сроков на обработку почвы





и посев целесообразно использовать комбинированные почвообрабатывающие посевные агрегаты, позволяющие сократить затраты труда в 2,5 раза, а также сэкономить до 40% ГСМ. В зависимости от типа почв применяются следующие машины:

- с пассивными рабочими органами: RAPID, HORSH PRONTO, СПП-3,6, СЗС-400, RabeMegaDrill и др. Наиболее целесообразны на почвах легкого гранулометрического состава, а также на связных, свободных от многолетних сорняков и завалуненных почвах.
- с активными рабочими органами: Amazone, Rabe, Lemken, УКА-6 и др. Рекомендуются использовать на тяжелых, а также средне— и легкосуглинистых почвах.

Удобрения Одним из важнейших элементов технологии возделывания овса является система питания. Доля этого фактора в формировании урожая составляет 35-40%.

В условиях республики под овес фосфорные удобрения вносят из расчета 50-60 кг/га д.в., калийные — 80-120 кг/га д.в. При определении доз азотных удобрений под посев необходимо учитывать механический состав почвы, предшественники и биологические особенности сорта. Оптимальная доза азота для овса является 60-90 кг/га д.в. Дробное внесение азотных удобрений не эффективно.

Подготовка семян и посев. Овес — культура раннего сева. Оптимальные сроки сева — при наступлении физической спелости почвы. Не своевременный посев на 6 дней снижает урожай на 3 ц/га, а на 12 дней (после оптимального срока) — 9,6-11,3 ц/га.

Норма высева для пленчатых сортов — 4,5-5,5 млн. всхожих зерен/га, для голозерных — 5,5-6,0 млн. всхожих зерен/га. Глубина заделки семян: на тяжелых суглинистых почвах 2-3 см, на суглинистых — 3-4 см и супесчаных — 4-5 см. Способ сева: сплошной рядовой или узкорядный, используя сеялки СЭУ-3,6, СЭ-3,6, СПУ-6, “Аккорд” и др.

Семена заблаговременно протравливают следующими препаратами: витавакс 200 ФФ, 34% в.с.к. — 2,5 л/т, витарос, ВСК — 2,5 л/т; дивиденд стар, КС — 1 л/т, кинто дуо, ТК — 2-2,5 л/т и другими включенными в каталог пестицидов и удобрений протравителями, разрешенными для применения на овсе в республике. Одновременно с протравливанием положительный эффект дает обработка микроэлементами. При этом необходимо учитывать, что в растворе должно быть не более двух микроэлементов, общее содержание их на 1 тонну семян не должно превышать 1 кг д.в. Недопустимо совместное использование прилипателя На КМЦ и медьсодержащих препаратов для исключения их коагуляции. На 1 т семян требуется: 10 л воды 0,2 кг На КМЦ, микроэлементы, протравитель. Прибавка урожайности зерна от протравливания семян составляет от 3,0 до 6,0 ц/га.

Уход за посевами. При низкой засоренности полей целесообразно проводить довсходовое боронование. Проросшие сорняки должны находиться в стадии белых нитей, а проростки овса — не достигать размера семени. Эффективно боронование в фазе 3-4 листьев. Боронуют поперек или по диагонали к направлению рядков боронами БЗСС-1, ЗБП-0.6А со сцепкой. Скорость движения агрегата — 5-6 км/час.

Всходы овса, как и других зерновых культур, в значительной степени поражаются злаковыми мухами. В годы, когда погодные условия благоприятны и численность этих вредителей превышает экономический порог вредоносности (10-15 особей/100 взмахов сачком в фазу

2- 3 листьев, 25-30 — в фазу начала кущения, 65-70 — в фазу полного кущения), посевы обрабатывают инсектицидами: децис экстра, КЭ (0,05 л/га); суми-альфа 5% к.э. (0,2 л/га); каратэ, КЭ (0,15-0,2 л/га); ци-перон, КЭ (0,2 л, га); фаскорд, КЭ (0,1 л/га); фастак, 10% к.э. (0,1 л/га); сэмпай, КЭ (0,2 л/га); альтерр, КЭ (0,1 л/га); БИ-58 новый, 400 г/л к.э. (1,0-1,2 л/га); шарпей, МЭ (0,2 л/га). В фазу кущения растений при превышении



пороговой численности злаковых мух, обыкновенной черемуховой тли, листовых пилильщиков (имаго), пьявицы, обработку посевов проводят этими же препаратами.

В фазу "стеблевание — флаговый лист" при превышении пороговой численности обыкновенной черемуховой тли, большой злаковой тли, пьявицы, ложногусениц листовых пилильщиков, обработку посевов проводить вышеуказанными инсектицидами.

В фазу "выметывание — налив зерна" при превышении пороговой численности большой злаковой тли и шведских мух 2-го поколения обработку посевов проводят следующими препаратами: децис экстра, КЭ (0,05 л/га); суми-альфа 5% к.э. (0,2 л/га); каратэ, КЭ (0,15-0,2 л/га); сэмпай, КЭ (0,2 л/га); циперон, КЭ (0,2 л/га); фаскорд, КЭ (0,1 л/га); фастак, 10% к.э. (0,1 л/га); шарпей, МЭ (0,2 л/га).

Химическую прополку посевов овса проводят с фазы 2-3 листьев до конца кущения культуры, при численности сорняков выше 33 шт./м<sup>2</sup>(ЭПВ).

Условия, сроки и способы проведения защитных мероприятий, вредный объект	Гербициды, баковые смеси, норма расхода
Боронование посевов против однолетних сорных растений до всходов культуры и в фазе 3-4 листьев	
Опрыскивание посевов в фазе 2-3 листьев - флаг- лист культуры и в ранние фазы роста сорняков против однолетних двудольных, в т.ч. устойчивых к 2,4-Д и 2М-4Х	гранстар, 75% с.т.с., 15-20 г/га; гюрза, СП, 15- 20 г/га; тамерон, 75% в.д.г., 15-20 г/га; фортикс, ВДГ, 15-25 г/га
Опрыскивание посевов в фазе 2-3 листа - кущение культуры и в ранние фазы роста сорняков: виды пикульника, подмаренник цепкий, ромашка, звездчатка средняя, марь, горцы, подмаренник цепкий, пастушья сумка и др.	линтур, ВДГ, 120-180 г/га; кортес, СП, 6-8 г/га; логран, ВДГ, 6,5-12,0 г/га ларен СП, 10 г/га; ларен про, ВДГ, 10 г/га магнум, ВДГ, 10 г/га; раджметсол, СП, 20-25 г/га; террамет, СП, 10 г/га (не рекомендуется высевать на следующий год свеклу); ленок, ВРГ, 3,5-6,0 г/га - как добавка к минимальной рекомендованной норме 2,4-Д, 2М-4Х и другим гербицидам (не рекомендуется высевать на следующий год свеклу)
Опрыскивание посевов против малолетних сорных растений в фазе развития 3-4 листа и многолетних - розетка - 3-7 листьев (осот полевой, бодяк полевой)	гранстар, 75% с.т.с., 20-25 г/га; кортес, СП, 6-8 г/га. ларен СП, 10 г/га; ларен про, ВДГ, 10 г/га, метурон, ВДГ, 10 г/га (не рекомендуется высевать на следующий год свеклу); ленок, ВРГ, 3,5-6,0 г/га; санифлор, ВГ, 8 г/га; <sup>1</sup> лонтрел 300, 30% в р., 0,16-0,2 л/га; дефендер, ВР, 0,16-0,2 л/га; агрон, ВР. 0,16-0,2 л/га - как добавки к минимальной рекомендованной норме 2,4-Д, 2М-4Х и др. гербицидам
Опрыскивание посевов в фазе кущения культуры против мари белой, редьки дикой,	агритокс, в.к., 0,7-1,2 л/га; агроксон, ВР, 0,6-1,0 ' л/га; дезормон,



пастушьей сумки, ярутки полевой	600 г/л в.к., 0,7-1,0 л/га; 2,4-Д, 500 г/л в.р., 0,9-1,7 л/га; 2,4-Д, 70% в.р.к., 0,85-1,4 л/га; дикопур М, 750 г/л в.р., 0,5-1,0 л/га; дикопур Ф, 600 г/л в.к., 0,7-1,0 л/га; 2М-4Х, 500 г/л в.р., 1,8-2,2 л/га; 2М-4Х, 750 г/л в.р., 0,7-1,0 л/га, метафен. ВРК, 0,6-1,0 л/га; хвастокс, 750 г/л в.р., 0,7-1,0 л/га; хвастокс экстра, ВР, 2,5- , 3,0 л/га; эстерон, 564 г/л к.э., 0,6-1,0 л/га, элант, КЭ, 0,6-0,8 л/га
Опрыскивание посевов в фазе кущения культуры против ромашки непахучей, ярутки полевой, мари белой, редьки дикой, пастушьей сумки, сурепицы обыкновенной	диален супер, ВР, 0,5-0,6 л/га; биолан супер, ' ВР, 0,38-0,46 л/га; диамакс, ВР, 0,5-0,6 л/га; дианат, ВР, 0,15-0,3 л/га; лонтрим, 395 г/л в.р.к., 1,5 л/га; фенфиз, ВР, 1,3-1,5 л/га; ленок, ВРГ, 8-10 г/га
Опрыскивание посевов в фазе кущения против подмаренника цепкого, видов пикульника, ромашки непахучей, мари белой, звездчатки средней, горцев, ярутки полевой, пастушьей сумки и др.	базагран М, 375 г/л в.р., 2,0-4,0 л/га; дезормон, 600 г/л в.к., 0,7-0,8 л/га + гранстар, 75% с.т.с., 10 г/га; линтур, ВДГ, 0,12-0,18 кг/га; дифезан, ВР, 0,14-0,20 л/га; прима, СЭ, 0,4-0,6 л/га

При совпадении сроков химической прополки посевов с массовым появлением вредителей целесообразно совмещать обработку гербицидами и инсектицидами.

Корончатая ржавчина и красно-бурая пятнистость — наиболее вредоносные листовые болезни в посевах овса, против которых необходима защита. Обработка посевов проводится в период вегетации при появлении первых признаков болезни на 2-м сверху листе или пороговом развитии — 1-5% с учетом прогноза погоды следующими препаратами: бампер, 25% к.э. — 0,5 л/га, импакт, 25% с.к. — 0,5 л/га, колосаль, к.э. — 1 л/га, фоликур, к.э. — 1 л/га, фоликур БТ, к.э. — 1 л/га, титул 390, ККР — 0,26 л/га.

Уборка овса проводится прямым комбайнированием в фазу полной спелости в течении 4-5 дней. Перестой посевов овса на корню более 10 дней приводит к резкому снижению урожайности за счет осыпания зерна. При уборке голозерных сортов необходимо снижать число оборотов барабана, тщательно регулировать молотильный аппарат для исключения травмирования и дробления зерна.

#### Агротехнические работы, тыс. тенге

№	Наименования работ	Еден. изм.	Объем работ	Обслуживающие			Норма выработки	Затраты тыс. тенге	Горючее		Стоимость, тыс. тенге
				тракторы					на од.раб.	всего	
				трактора, автомоб.	количество	Разряд работы					
1	2	3	4	8	9	10	14	16	21	22	23
1	Лущение стерни	га	80	1	V	2,5	21	200	8,5	680	74,8
2	Транспортировка мин.удобрений	т	20	1		0,5	почас.	10			
3	Внесение мин. удобрений	га	80	1	IV	2	42	160	1,7	136	14,96



4	Вспашка	га	80	1	VI	7	5,9	560	19,3	1544	169,84
5	Ранневесеннее боронование	га	80	1	V	1,5	85,2	120	1,3	104	11,44
6	Транспортировка воды и ядохимикатов	т	32	1		3	почас.	96			
7	Внесение гербицидов	га	80	1	VI	2	44	160	1	80	8,8
8	Предпосевная культивация	га	80	1	V	2,5	30,2	200	4,5	360	39,6
9	Транспортировка семян	т	13,6	1		0,5	почас.	6,8			
10	Сев	га	80	1	VI	2	25	160	7,6	608	66,88
11	Прикатывание посевов	га	80	2	IV	1	50	160	1,9	152	16,72
12	Междурядная обработка	га	80	1	IV	2,5	16,6	200	3,3	264	29,04
13	Сбор урожая	га	80	2	VI	10	8,5	1600	15,4	1232	135,52
14	Транспортировка зерна	т	480	1		0,5	почас.	240			
15	Транспортировка соломы	т	480	1	III	0,5	55,2	240			
16	Первичная очистка зерна	т	480	1	V	2	30	960	кВт-час	384	6,528
Итого по культуре								5 072,8			574,128

### Затраты на удобрения и гербициды, тыс. тенге

Наименование	Площадь, га	норма расхода на 1 га	цена за ед., тг/тонн	сумма, тг.
Всхожие зерна овса, кг	80	170	50 000	680 000
фосфорные удобрения, кг	80	55	89	391 600
калийные удобрения, кг	80	50	120	480 000
Протравитель семян витарокс, л	80	1,5	3 300	396 000
<b>Всего</b>				<b>1 947 600</b>

Инициатором проекта планируется, что земельный участок для посева зернового овса будет занимать 80 га. Учитывая, что средняя урожайность зернового овса на 1 гектар участка равен 6 000 кг., следовательно получим, что производственная **себестоимость 1 кг. овса будет составлять – 15,82 тенге.**

По проведенным расчетам были получены основные показатели, определяющие эффективность проекта:

#### Основные экономические показатели

Наименование статьи	Всего за год
Выручка	9 600 000
Субсидий	280 000
Производственные затраты - Сырье и материалы	1 947 600
<b>Валовая прибыль</b>	<b>7 932 400</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 298 696</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	<i>569 000</i>
<i>Агротехнические работы</i>	<i>5 072 800</i>
<i>Дизельное топливо</i>	<i>574 128</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>82 768</i>



<b>Операционный доход</b>	<b>1 633 704</b>
Корпоративный подоходный налог	288 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 345 704</b>

*Доход от реализации готовой продукции.* Общий объем выхода продукции в год в среднем составит 480 000 кг. При среднегодовой цене 20 тенге за 1 кг. 480 000 кг \* 20 тенге = 9 600 000 тенге. Общий доход: 9 600 000 тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы.* Издержки формируется из следующих показателей, которые указаны в таблице 2, из всхожих зерен овса, удобрений и гербицидов = 1 947 600 тенге

*Общие и административные расходы в месяц, тыс. тенге*

<b>Затраты</b>		<b>2014</b>
ФОТ		440
Услуги банка		5
Аренда офисного помещения	50 м2	0
Интернет	Мегалайн	0
Услуги связи		5
Канцтовары		5
ГСМ	2 машины	102
Обслуживание и ремонт ОС		5
Прочие непредвиденные расходы		7
<b>Итого</b>		<b>569</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 5 работника \* 2 мес. = 62 968 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (440 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=19 800 тенге).

Социальный налог, тенге	62 968
Социальные отчисления, тенге	19 800

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 288 тыс. тенге (9,6 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 48. ВЫРАЩИВАНИЕ ЛИМОНА В ТЕПЛИЦАХ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание лимона в теплице с площадью 10 соток.

*Производительность:* Урожай от 2 000 кг (2 год) до 24 000 кг (5 год).

*Продукция:* свежий лимон.

*Стоимость проекта:* 6,8 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 5,5 года.

### Концепция проекта

Проектом предполагается закладка и выращивание лимона сорта «Мейер» на площади 10 соток в тепличных условиях.

### Описание продукта

Растение при выращивании в грунте представляет собой небольшое дерево или куст, достигающий высоты 2,5м. Побеги малоколючие, часто колючки отсутствуют. Плоды от 90 до 120 г, по форме овальные, широкоовальные, вершина округлая, редко с неявно выраженным соском, желобка нет. Кожура тонкая, не более 0,3 см, поверхность гладкая, блестящая. Мякоть сочная, содержит 30,8 мг % витамина С. Растения отличаются высокой ремонтантностью.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Анализ рыночных возможностей:

- в последние 3 года рост цен на лимон составил 50-60%;
- замещение импорта на внутреннем рынке (дефицит внутреннего производства составляет 15 тыс. тонн);

Традиционные каналы товародвижения:

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели;

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке. В дальнейшем ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции.

## Технологический процесс



У цитрусоводов-любителей часто встречается лимон Мейера, или Китайский карлик. Предполагают, что это естественный гибрид лимона с апельсином; отличается от плодов других сортов лимона оранжево-красной окраской кожуры. Лимон Мейера самый низкорослый, хорошо ветвится. Листья мелкие, темно-зеленые. Цветет 4 раза в год, с небольшим интервалом. Цветки белые, мелкие, одиночные или собранные в небольшие кисти. Сорт урожайный. Растение плодоносит уже на 2-й год. Средняя масса плодов 90-100 г; кожура у них очень тонкая; мякоть слегка оранжевая, сочная, с

приятным ароматом. Деревце лимона Мейера светолюбиво, лучше растет на окнах южной или юго-восточной ориентации, редко нуждается в формировании кроны.

Вечнозеленое дерево до 5 м высотой. Листья эллиптические, суживающиеся к вершине, кожистые, зеленые, с приятным цитрусовым запахом. Цветки одиночные или собраны по несколько штук в кисти, белые или красноватые. Цветет обильно и продолжительно, с февраля-марта по август. Плоды чаще всего удлинено-овальные, с более или менее развитым соскообразным кончиком, желтые, реже - зеленые.

И укорененные, и привитые лимоны готовы к плодоношению уже после первого цветения. На растении оставляют по 3-4 завязи, пользуясь правилом: на один созревающий плод должно приходиться не менее 15 листьев. Оставлять больше завязей не следует - молодое растение ослабнет и задержится в росте. Не стоит, и обрывать все завязи - это вызывает повторное цветение и также замедляет рост. Следить за количеством плодов можно только первые 2-3 года. А потом растение будет само сбрасывать лишние завязи, если их много, и добавлять после повторного цветения, если завязей недостаточно.

От объема почвы и ее состава также зависит урожайность. Молодой лимон в первые годы растет интенсивно, стремясь заполнить все отведенное ему освещенное пространство. В этот период, который продолжается около 4-5 лет, растение ежегодно удваивает корневую и листовую массу и нуждается в постоянном подкорме.

**Уход.** Минимальная температура, которую переносят лимоны, +7°C, другие цитрусовые выдерживают +10°C. Летом они неплохо чувствуют себя на открытом воздухе, в прогреваемых солнцем, защищенных от ветра местах. Им необходима хорошая вентиляция и небольшая влажность. Вода для полива должна быть мягкой, например дождевой (известь цитрусовые очень не любят). Поливать следует так, чтобы между поливами почва почти высыхала, ибо переувлажнение для цитрусовых губительно. В период роста подкармливайте их жидкими удобрениями, зимой – раз в неделю, а если содержите их при минимальных температурах, то не подкармливайте вовсе. Если не удалось найти специального удобрения для цитрусовых, летом подкармливайте их удобрениями с повышенным содержанием азота, а зимой – более сбалансированными по соотношению NPK. Цитрусовые редко нуждаются в обрезке, но укорачивайте слишком длинные тощие стебли или те, которые неправильно растут. Лучше обрезать помалу и часто, чем все за один раз.

**Уборка.** Угадать, созрели или нет плоды, трудно. Набрав цвет, они дозревают еще до 2 месяцев. Время от времени проверяйте их на ощупь: стали слегка мягкими, значит, созрели. Но не позволяйте им слишком размягчаться.



**Хранение.** Плоды можно собрать немного недозрелыми, чтобы они дозревали в сухом темном теплом месте, или же снимать по мере надобности.

*Оборудование. Подвесные воздухонагреватели для теплицы.*

Жидкотопливные воздухонагреватели для выдува воздуха непосредственно или через полиэтиленовые воздуховоды оборудованы: газовой или жидко-топливной горелкой; камерой горения и теплообменником, изготовленным из нержавеющей стали inox AISI 430; осевых или центробежных вентиляторов; электрических устройств для управления, контроля и защиты; прочного корпуса из оцинкованных окрашенных жестяных панелей.

Разработано 5 моделей воздухонагревателей для сельского хозяйства, предназначенных для отопления и вентиляции теплиц, ферм, и других зоотехнических объектов. Воздухонагреватели серии AGRI имеют широкий ассортимент принадлежностей. Поставляются также воздухогенераторы с горелками на природном газе. Отличительные признаки конструкции теплообменника, изготовленного из нержавеющей стали inox AISI 430:

- патентованная конструкция, изготовленная из нержавеющей хромированной стали (содержание хрома 18 %) обеспечивающей высокую коррозиоустойчивость, противодействие влаге и продуктам сгорания.

Теплообменник состоит из:

- инверсной камеры горения цилиндрической конструкции с фланцем для присоединения жидкотопливной горелки, «глазка» для наблюдения за пламенем, обладающей великолепным равномерным охлаждением в любой ее точке;
- пластинчатого теплообменника с возрастающим наклоном по направлению к фланцу для присоединения дымохода, с внутренними плоскими турбуляторами, обеспечивающими максимальную эффективность теплообмена;
- широкого ревизионного отверстия, обеспечивающего удобный контроль и чистку при выполнении ТО.

Примеры эксплуатации:



### Инвестиционный план

Капитальные вложения	Сумма
Теплица (0,1 га)	5 250 000
Оборудование	820 000
Саженцы	300 000
Затраты подготовки земли	454 301
<b>Итого</b>	<b>6 824 301</b>



*Теплица.* Рыночная стоимость теплицы в среднем 5250 тенге/м<sup>2</sup>, на 1000 кв. метров стоимость теплицы будет составлять 5,250 тыс. тенге.

*Оборудование.* Стоимость подвешного воздухонагревателя для теплицы AGRI-P/R 820 тыс. тенге.

*Посадочный материал - саженцы.* Норма расхода посадочных материалов 0,1 га – 200 саженцев. Стоимость одного саженца - 1500 тенге (1500 тенге/саж.\* 200 саженцев = 300 000 тенге).

Подготовки земли. Ниже представлены подготовительные работы:

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма
<b>Подготовка земли</b>				<b>13 750</b>
Рыхление	акр	1	7 000	7 000
Дискование	акр	1	1 500	1 500
Чизелование	акр	1	2 000	2 000
Боронование	акр	1	1 250	1 250
Возделывания грядки	акр	1	2 000	2 000
<b>Закуп семян и посадка</b>				<b>302 500</b>
Саженцы лимона	кг	200	1 500	300 000
Посадка семян		200	13	2 500
<b>Удобрение</b>				<b>18 051</b>
Нитро аммофос (субсидия - 26,040 тенге/тонн)	кг	200	26	5 200
Аммиак селитра	кг	150	28	4 200
Гербицид	л	2	1 176	2 352
Биологическая обработка	раз	3	433	1 299
Полив	м <sup>3</sup>	500	10	5 000
<b>Уборка и транспортировка</b>				<b>120 000</b>
Уборка	раз	2	50 000	100 000
Транспортировка	рейсов	10	2 000	20 000
<b>Всего затрат</b>				<b>454 301</b>

## Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках*

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Доход от реализации	<b>0</b>	<b>500 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>4 000 000</b>	<b>6 000 000</b>
<b>Всего прямых и операционных расходов</b>	<b>1 398 773</b>	<b>1 082 523</b>	<b>1 082 523</b>	<b>1 082 523</b>	<b>1 082 523</b>
<i>Подготовка земли</i>	13 750	0	0	0	0
<i>Закуп семян и посадка</i>	302 500	0	0	0	0
<i>Удобрение</i>	18 051	18 051	18 051	18 051	18 051
<i>Уборка и транспортировка</i>	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
<i>Заработная плата и соц. налоги</i>	944 472	944 472	944 472	944 472	944 472
<b>Операционная прибыль/убыток</b>	<b>-1 398 773</b>	<b>-582 523</b>	<b>917 477</b>	<b>2 917 477</b>	<b>4 917 477</b>



Корпоративный подходный налог	0	15 000	60 000	120 000	180 000
<b>Чистая прибыль/убыток за период</b>	<b>-1 398 773</b>	<b>-597 523</b>	<b>857 477</b>	<b>2 797 477</b>	<b>4 737 477</b>
Убыток предыдущих периодов	0	-1 398 773	-1 996 296	-1 138 819	1 658 658
<b>Накопленный доход/убыток</b>	<b>-1 398 773</b>	<b>-1 996 296</b>	<b>-1 138 819</b>	<b>1 658 658</b>	<b>6 396 135</b>

*Доходы.* Данный сорт лимона дает урожай от 10 кг с куста со второго года (при посадке саженцев однолетки).

	Урожай с куста	Количество кустов	Всего урожая	Цена, тг/кг	Сумма
1 год	-	200	-	250	-
2 год	10	200	2 000	250	500 000
3 год	40	200	8 000	250	2 000 000
4 год	80	200	16 000	250	4 000 000
5 год	120	200	24 000	250	6 000 000
<b>Всего</b>			<b>50 000</b>		<b>12 500 000</b>

*Затраты на персонал.* Для организации выращивания лимона требуется один агроном-садовод:

Садовод - агроном	1	70 000	840000
-------------------	---	--------	--------

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852\*2\*12 мес. + 1 852 МРП\*1 работника\*12 мес. = 66 672 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (840 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 37 800 тенге).

Социальный налог, тенге	66 672
Социальные отчисления, тенге	37 800

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. *Варианты финансирования:*

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.





## 49. ВЫРАЩИВАНИЕ ОГУРЦОВ И ТОМАТА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание огурцов и томата в закрытом грунте площадью 12 соток.

*Производительность:* 7.2 тонны огурцов, 6 тонн томатов в год.

*Продукция:* Огурцы и помидоры.

*Стоимость проекта:* 5,6 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Данная концепция описывает процесс выращивания овощей и зелени в рамках созданной компании по выращиванию и реализации данной продукции. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим предпринимателям на рынке по выращиванию овощей. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки.

Все оборудование, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### Описание продукции

В рамках настоящего проекта одновременно будут выращиваться, и реализовываться три вида товара – огурцы, помидоры и зелень. Огурцы и помидоры, пожалуй, самые распространенные овощи практически везде. Это повышает их значимость как продуктов питания.

В огурце содержатся витамины (С, В1, В2, РР), сахар, много минеральных солей. Поскольку большая часть солей является щелочными, его потребление снижает кислотность желудочного сока. Огуречный сок очищает организм, вымывая из него ядовитые вещества и шлаки. Высокое содержание калия освобождает организм от излишков воды и поваренной соли, способствует выводу песка из почек, благотворно влияет на работу сердца и печени. Регулярное потребление огурцов замедляет процесс образования жиров в организме. Огурец - один из немногих овощей, которые лучше употреблять в пищу незрелыми. Недаром в народе так ценятся маленькие огурчики.

Помидоры также содержат много полезных для человека питательных веществ, минеральных солей и витаминов. В томатах много витаминов А и С (важный



антиоксидант), магния, калия, железа, клетчатки. Помидоры - богатый источник пигмента ликопена (с ним связана красная окраска плодов), который также является мощным антиоксидантом. Содержащиеся в томатах антиоксиданты, в первую очередь ликопен, защищают клетки организма и способствуют предотвращению рака. Американские ученые даже вывели новый сорт помидоров, способный предотвратить развитие рака. В нем в 2-3,5 раза больше ликопена, чем в обычных сортах. Наиболее эффективен ликопен в профилактике рака простаты у мужчин, а также рака прямой кишки, желудка, легких, шейки матки, ротовой полости, поджелудочной и молочной желез. Употребление помидоров и томатного сока (без соли) может также снизить риск сердечно-сосудистых заболеваний и заболеваний системы кровообращения, улучшает работу легких, желудка и поджелудочной железы, предупреждает появление глаукомы. Благодаря низкой калорийности и высокому содержанию калия, помидоры, как и огурцы, полезны людям, страдающим ожирением.

## План маркетинга и анализ рынка

По экспертному мнению президента Ассоциации теплиц Казахстана - Казахстан в настоящее время не в состоянии обеспечить себя овощами в межсезонье, и особенно в зимний период. Львиную долю внутреннего рынка занимает импортная продукция, завозимая из Китая и Узбекистана. Из общего объема овощей, продающихся на рынках и в супермаркетах, на казахстанскую продукцию приходится только 20%.

На сегодняшний день спрос населения по овощной культуре составляет: это томаты, огурцы - 87 тыс. тонн в межсезонье, с ноября по июнь включительно. Внутреннее производство позволяет обеспечить только 20 тыс. тонн ежегодно, – пояснил эксперт. В 2008 году вышло постановление правительства о развитии Агропромышленного комплекса в Казахстане. На эти цели было выделено 18 млрд. тенге. К 2013 году освоено только 13,5 млрд. тенге и построено 32 гектара промышленных теплиц по Казахстану.

В настоящее время 90% всех теплиц Казахстана сосредоточено в Южно-Казахстанской области, лишь в городе Шымкент расположено 500 гектаров теплиц. Большинство теплиц в Шымкенте – это парниковые хозяйства. А они дают урожай лишь ранней весной и осенью. Но не зимой, где выращивать позволяют только промышленные теплицы.

Для того, чтобы полностью обеспечить население Казахстана овощами в межсезонье, нужно ликвидировать дефицит промышленных теплиц объемом 150 гектаров. В свою очередь, по данным Национального холдинга «КазАгро», в 2013 году одобрено 33 проекта по созданию теплиц площадью 116, 4 гектар, общей стоимостью 28,7 млрд. тенге, с совокупной производственной мощностью 43,5 тыс. тонн плодоовощной продукции.

## Технологический процесс

*Месторасположение.* Для реализации настоящего инвестиционного проекта необходимо в первую очередь подготовить и организовать следующие направления:

- Подготовка необходимой документации;
- Выбор земельного участка;
- Покупка и монтаж теплиц (2 шт.);
- Подготовка почвы и закуп биодобровений и семян;
- Установка капельного полива;



Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

Целью настоящего плана поставлено выращивание, сбор и реализация овощей и зелени. Главной задачей является поставка экологически чистого продукта и соответствующего государственным стандартам.

Всю операционную деятельность можно разделить на пять основных этапов:

- 1) Подготовка теплицы;
- 2) Посадка семян;
- 3) Уход за растениями;
- 4) Сбор урожая;
- 5) Продажа выращенной продукции.

В результате многолетних исследований проведения листовых подкормок с/х культур специальными полнокомпонентными удобрениями (фертигаторы и листовые удобрения) было доказано, что это один из наиболее эффективных способов внесения удобрений, при котором происходит быстрое усвоение необходимых элементов питания и включение их в метаболизм, с одновременным ускорением основных биохимических процессов в растении (результат применения может быть замечен уже на следующий день).

Листовая подкормка – практически основной агроприем для решения следующих задач:

- повышение урожайности за счет улучшения баланса питания в критические периоды роста;
- повышение качества сельскохозяйственной продукции;
- преодоление стрессов и нарушения корневого питания;
- лечение хлорозов и предотвращение дефицита мезо и микроэлементов;
- удовлетворение индивидуальных потребностей с/х культур в мезо и микроэлементах.

Некорневые подкормки необходимыми элементами питания по своей сути можно разделить на пять основных групп:

- а) Стимулирование белкового синтеза (ростовые процессы в начале вегетации – Пантафол 30:10:10+микро и качество зерна в период налива: Карбамид + Молибион, или Карбамид + Мастер 17:6:18 + микро, или Карбамид + Брексил Микс);
- б) Стимулирование углеводного синтеза (торможение вегетативного роста, усиление продуктивного кущения; повышение засухоустойчивости, зимостойкости, морозоустойчивости и иммунитета, повышение содержания сахаров и улучшение созревания плодов - Пантафол 5:15:45+микро или Мастер 3:11:38+4+микро);
- в) Улучшение баланса питания в критический период развития (особенно на фоне односторонних азотных подкормок - Мастер 18:18:18+3+микро, Мастер 20:20:20+микро или Пантафол 20:20:20+микро);
- д) Энергетическое обеспечение в период формирования генеративных органов (при складывающемся дефиците фосфора - Мастер 13:40:13+микро или



Плантафол 10:54:10+микро);

- е) Обеспечение необходимыми микроэлементами при единичных или комплексных дефицитах, либо с учетом индивидуальных потребностей культуры (Гидромикс, Брексил Микс, Брексил Комби, Брексил Мульти, Брексил Mg, Mn, Zn, Fe, Ca, Бороплюс, Молибион).

*Технологическая карта выращивания огурцов на 6 сотках*

№	Фаза	Наименование	ед. изм.	норма шт/сот, мл/сот, гр/сот	Кол-во	Цена тенге, за шт/мл/гр	Сумма, тенге	Программа
30 дней		Рассада	шт	250	1 500	40	60 000	
	Высадка	Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	Листовая подкормка
		Брексил Микс	гр.	20	120	2 900	348	
		МС Старт	мл.	20	120	2 900	348	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
		Радифарм	мл.	50	300	5 600	1 680	Фертигация
	Кендал	мл.	100	600	3 500	2 100		
	Фунгицид	Энжио	гр.	3	18	13 000	234	
7-10 дней								
	до 5 настоящих листьев	Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	Листовая подкормка
		Брексил Комби	гр.	20	120	2 900	348	
		Плантафол 10:54:10	гр.	30	180	1 300	234	
		Бороплюс	мл.	10	60	2 100	126	
		МС Старт	мл.	25	150	2 900	435	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
		Радифарм	мл.	30	180	5 600	1 008	Фертигация
		Кендал	мл.	100	600	3 500	2 100	
		Мастер 13:40:13	гр.	150	900	550	495	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
5 дней								
	5-10 настоящих листьев	МС Сег	мл.	25	150	2 300	345	Листовая подкормка
		Молибион	мл.	10	60	5 800	348	
		Мегафол	мл.	50	300	2 800	840	
		Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	



		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
		Вива	мл.	200	1 200	1 800	2 160	Фертигация
		Феррилен	гр.	50	300	3 800	1 140	
		Балагро ЭДТА Микс	гр.	50	300	3 000	900	
		Мастер 17:6:18	гр.	150	900	550	495	
		Нитрат кальция	гр.	200	1 200	168	202	
	Фунгицид	Энжио	гр.	3	18	13 000	234	
1 день								
	5-10 настоящих листьев	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
1 день								
	5-10 настоящих листьев	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
1 день								
	5-10 настоящих листьев	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
1 день								
	5-10 настоящих листьев	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
1 день								
	5-10 настоящих листьев	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
1 день								
	5-10 настоящих листьев	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
1 день								
	10-й лист - 3/4 высоты	Мегафол	мл.	50	300	2 800	840	Листовая подкормка
		Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
		Вива	мл.	200	1 200	1 800	2 160	Фертигация
		Мастер 20:20:20	гр.	150	900	450	405	
		Нитрат кальция	гр.	200	1 200	168	202	
	Фунгицид	Превикур	гр.	50	300	9 000	2 700	
3-5 дней								
	3/4 высоты - 7 дней до	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	





	уборки	Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	Фертигаци я
		Плантафол 5:15:45	гр.	30	180	1 300	234	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
		Мастер 15:5:30+2	гр.	150	900	550	495	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
		Нитрат кальция	гр.	200	1 200	168	202	
3-5 дней								
	перед сбором	Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	Листовая подкормка
		Плантафол 5:15:45	гр.	30	180	1 300	234	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
		Мастер 3:11:38+4	гр.	150	900	450	405	Фертигаци я
3-4 дня								
Уборка урожая								
<b>х</b>	<b>ИТОГО</b>						<b>109 724</b>	

*Технологическая карты выращивания томата на 6 соток.*

	Фаза	Наименование	ед. изм.	норма шт/со т, мл/со т, гр/сот	Кол- во	Цена тенге, за шт/м л/гр	Сумм а, тенге	Програм ма
60 дней		Рассада	шт	250	1500	40	60 000	
	Высадка	Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	Листовая подкормк а
		Брексил Микс	гр.	20	120	2 900	348	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
	пересадка	Радифарм	мл.	50	300	5 600	1 680	Фертигац ия
		Кендал	мл.	150	900	3 500	3 150	
7-10 дней								
	Вегетативны й рост	МС Старт	мл.	20	120	2 900	348	Листовая подкормк а
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
		Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	
		Брексил Комби	гр.	20	120	2 900	348	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	



		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
	Укоренение	Кендал	мл.	40	240	3 500	840	Фертигац ия
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
		Мастер 13:40:13	гр.	150	900	550	495	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
	Фунгицид	Энжио	гр.	3	18	13 000	234	
5 дней								
5 дней	начало цветения	Кендал	мл.	40	240	3 500	840	Фертигац ия
		Валагро ЭДТА Микс	гр.	50	300	3 000	900	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
		Вива	мл.	200	1200	1 800	2 160	
		Мастер 3:37:37	гр.	150	900	700	630	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
	Цветение	Брексил Комби	гр.	20	120	2 900	348	Листовая подкормк а
		Плантафол 10:54:10	гр.	30	180	1 300	234	
		МС Сет	мл.	25	150	2 300	345	
		Бороплюс	мл.	10	60	2 100	126	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
	5 дней							
5 дней	формирован ие первых завязей	Плантафол 10:54:10	гр.	30	180	1 300	234	Листовая подкормк а
		Мегафол	мл.	40	240	2 800	672	
		Плантафол 20:20:20	гр.	30	180	1 200	216	
		Бенефит ПЗ	мл.	40	240	6 500	1 560	
		Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
	начало формирован ия плодов	Валагро ЭДТА Микс	гр.	50	300	3 000	900	Фертигац ия
		Мастер 15:5:30+2	гр.	150	900	550	495	
		Кальбит С	мл.	300	1800	1 500	2 700	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
	Фунгицид	Энжио	гр.	3	18	13 000	234	
	5-7 день							
увеличение плода	Мегафол	мл.	30	180	2 800	504	Листовая подкормк	
	Плантафол	гр.	30	180	1 300	234		



		5:15:45						а
		Бенефит ПЗ	мл.	40	240	6 500	1 560	
		Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	
		Свит	гр.	25	150	5 500	825	
		Мегафол	мл.	30	180	2 800	504	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
	Рост плодов	Валагро ЭДТА Микс	гр.	50	300	3 000	900	Фертигация
		Вива	мл.	200	1200	1 800	2 160	
		Мастер 20:20:20	гр.	150	900	500	450	
		Нитрат кальция	гр.	200	1200	170	204	
		Сульфат магния	гр.	100	600	100	60	
		Мастер 15:5:30+2	гр.	150	900	550	495	
		Феррилен	гр.	50	300	3 600	1 080	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
	Фунгицид	Превикур	гр.	50	300	9 000	2 700	
3-5 дней								
	Созревание	Нитрат кальция	гр.	200	1200	170	204	Фертигация
		Сульфат магния	гр.	100	600	100	60	
		Мастер 15:5:30+2	гр.	150	900	550	495	
		Феррилен	гр.	50	300	3 600	1 080	
		Активейв	мл.	150	900	3 200	2 880	
	начало сбора урожая	Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	Листовая подкормка
		Свит	гр.	25	150	5 500	825	
		Мегафол	мл.	30	180	2 800	504	
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840	
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480	
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72	
	Фунгицид	Строби	гр.	5	30	30 000	900	
7-10 дней								
	формирование следующих завязей	Брексил Комби	гр.	20	120	2 800	336	Листовая подкормка
		МС Сет	мл.	25	150	2 300	345	
		Мегафол	мл.	30	180	2 800	504	
		Бороплюс	мл.	10	60	2 100	126	
		Брексил Са	гр.	30	180	3 000	540	
		Свит	гр.	25	150	5 500	825	



		Мегафол	мл.	30	180	2 800	504
		Кендал	мл.	40	240	3 500	840
		МС Крем	мл.	25	150	3 200	480
		Контрол ДМП	мл.	4	24	3 000	72
	Инсектицид	Вертимек	мл.	10	60	12 500	750
3-4 дня							
Уборка урожая							
<b>х</b>	<b>ИТОГО</b>						<b>135 675</b>

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование	Ед. изм.	Кол – во	Цена за 1 ед. в тг.	Сумма в тг.
Теплица	Сот.	12	385 000	4 620 000
Земельный участок	Сот.	12	50 000	600 000
подключение коммуникаций разрешительные документы		1	200 000	200 000
<b>ИТОГО</b>				<b>5 420 000</b>

Стоимость рассады и агрохимикатов томата на 6 соток = 135 675 тенге.

Стоимость рассады и агрохимикатов огурца на 6 соток = 109 724 тенге.

**Итого: 245 399 тенге на общую площадь 12 соток.**

Первоначальные инвестиции необходимые для выкупа земельного участка, строительства, приобретения оборудования, расходных материалов, мебели, рекламы составят **5 665 399 тенге.**

### Финансовый план

Наименование статьи	Всего за год
Выручка	4 560 000
Производственные затраты - Сырье и материалы	245 399
<b>Валовая прибыль</b>	<b>4 314 601</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>956 472</b>
<i>Заработная плата</i>	840 000
<i>Наем техники и водоснабжение</i>	12 000
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	104 472
<b>Операционный доход</b>	<b>3 358 129</b>
Корпоративный подоходный налог	136 800
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 221 329</b>

Доходы от реализации услуг: Розничная цена 1 кг огурца составляет 300 тенге, томата 400 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж огурца и томата: 7 200 кг. х 300 тенге + 6 000 кг х 400 тенге = 4,5 млн. тенге в год.



Наименование	Огурцы	Томат
Урожайность кг/кв.м.	12	10
Площадь, кв.м.	600	600
Объем, кг	7 200	6 000
Цена тенге/кг	300	400
Выручка, тенге	2 160 000	2 400 000
<b>ИТОГО тенге:</b>	<b>4 560 000</b>	

*Сырье и материалы:* В качестве прямых затрат для выращивания огурца и томата будут являться семена, удобрения и агрохимикаты.

Площадь теплицы	Сот	12
Рассада 250 шт/сот по 40 тенге	тг	120 000
Удобрения и агрохимикаты	тг	125 399
<b>Всего затраты на сырье</b>	<b>тг</b>	<b>245 399</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет.*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>840 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работника \* 12 мес. = 66 672 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (840 тыс. тенге \* (1-10%)\*5% = 37 800 тенге).

Социальный налог, тенге	66 672
Социальные отчисления, тенге	37 800

*Наем техники и водоснабжение.* Вспашка земли согласно тарифа составляет 900 тг за 1 сотку = 10 800 тенге. Водоснабжение 1 200 тенге, итого 10 800 тенге + 1 200 тенге = 12 000 тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 136,8 тыс. тенге (4,56 млн. тенге \* 3%).

## Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 50. ВЫРАЩИВАНИЕ СОИ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание сои.

*Производительность:* 150 тонн в год, на площади 100 га.

*Продукция:* соя.

*Стоимость проекта:* 12,2 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Концепция проекта - выращивание сои на территории Южно-Казакстанской области, в целях переработки местными производителями масел для дальнейшего экспорта.

### Описание продукции

Соя содержит уникальные полноценные белки, практически не уступающие по питательности и пищевой ценности белкам животного происхождения, необыкновенное масло, включающее компоненты, близкие к липидам рыб и великолепный ансамбль совершенно уникальных биологически-активных компонентов, включающий незаменимые в питании лецитин и холин, витамины В, В и Е, макро- и микроэлементы и ряд других веществ, и в ней отсутствуют холестерин и лактоза. Необходимо особо подчеркнуть, что многие соевые продукты идеально сбалансированы по калорийности и содержанию как основных питательных веществ, так и других биологически-активных веществ.

### Место реализации

Соя — теплолюбивое растение. Оптимальная температура для появления всходов 12-14 °С, для роста 21-23 °С, созревания 24-26 °С. Сумма активных температур, необходимая для созревания скороспелых сортов, не менее 1700 °С, среднеспелых 3000 °С, позднеспелых около 3500 °С.

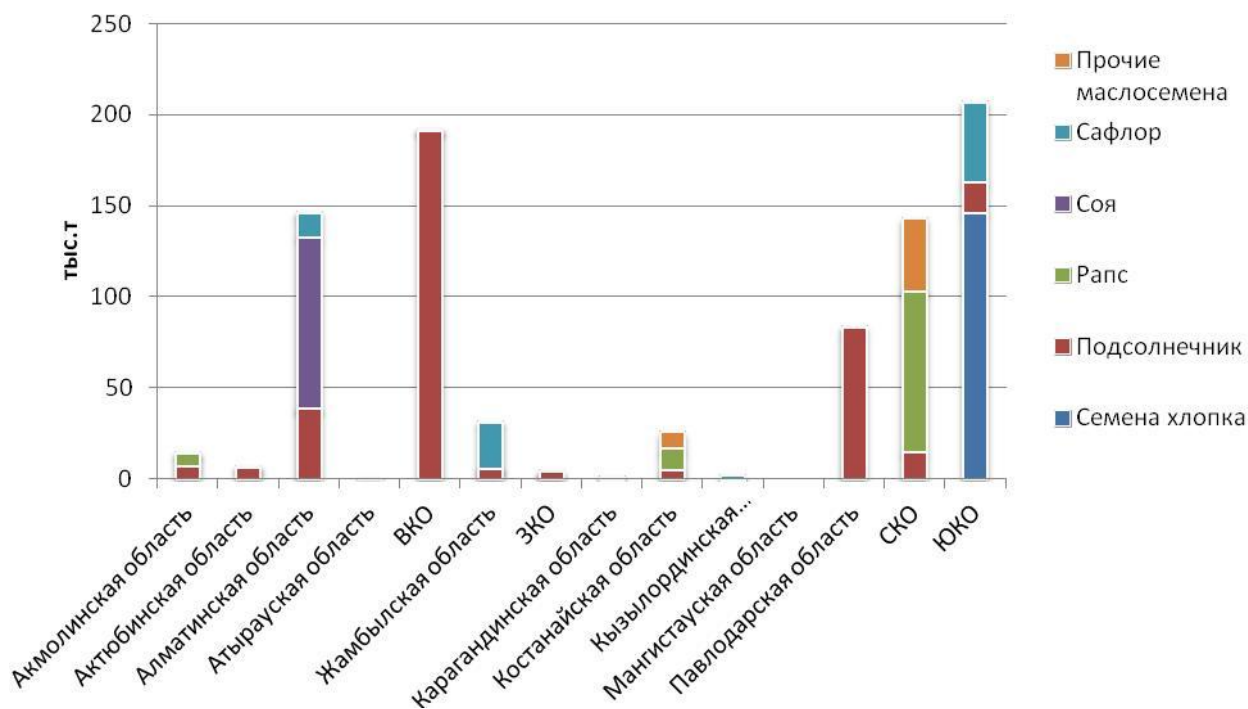
Всходы сои хорошо переносят кратковременные заморозки (до -3°С).

### План маркетинга и анализ рынка

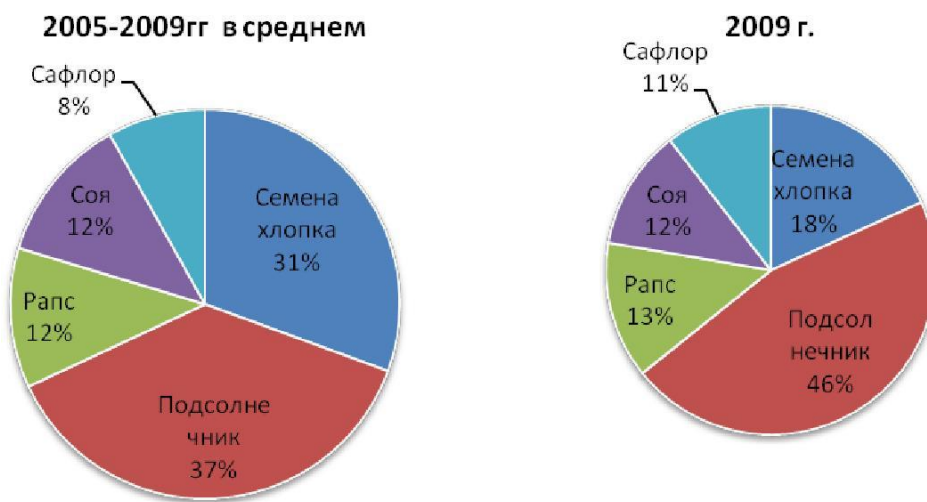
В соответствии с данными Агентства Республики Казахстан по статистике общая посевная площадь основных сельскохозяйственных культур в целом по Казахстану в 2007 году составила 18954.5 тыс. гектаров. За последние три года наблюдался рост посевных площадей: по сравнению с 2003 годом посевные площади выросли на 8,6 процентных пункта.



Из общей посевной площади республики 3,5% или 672,8 тыс. га приходится на семена масличные и плоды маслосодержащие, из которых только 7,4% или 49,9 тыс. га занимают посевы соевых бобов.

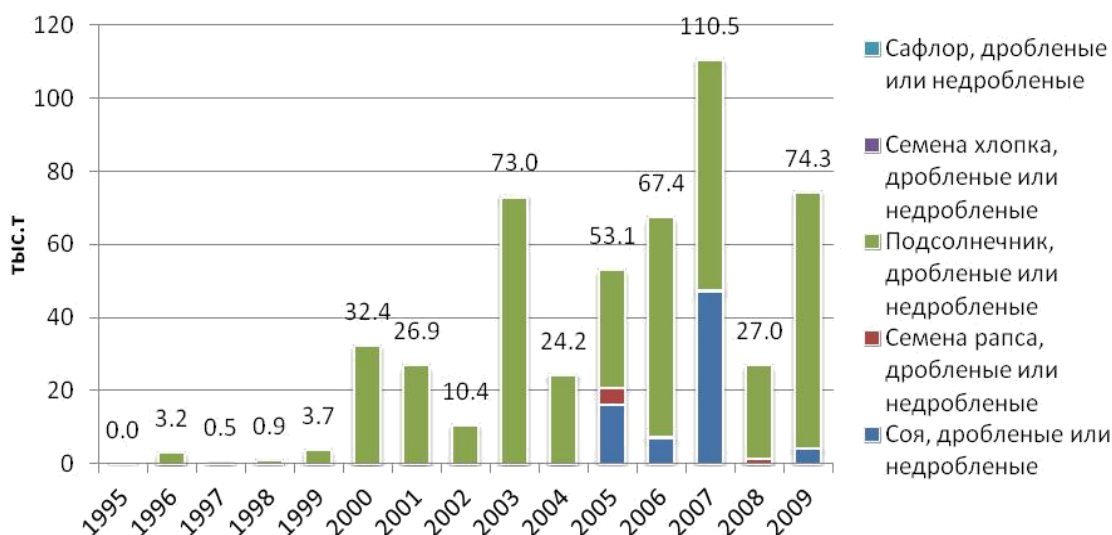


В общей структуре производства основную долю занимает подсолнечник, в том числе в 2009 году доля подсолнечника достигла 46%.



Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике 2010.

Основными импортируемыми в Казахстан культурами на протяжении последних 15 лет являются подсолнечник, соевые бобы и, в меньшей степени, рапс. Сафлор импортируются в незначительных количествах, как правило, не превышающих 100 тонн в год.



Основными странами-поставщиками масличных культур в Казахстан являются Россия и, в последние несколько лет, Украина. За исключением 1999 и 2005 годов на эти страны приходилось более 95% процентов всего импорта. Поставки из других стран, как правило, невелики или носят эпизодический характер.

### Технологический процесс

**Месторасположение.** Сою лучше размещать на чистых от сорняков полях с оптимальными запасами питательных веществ и влаги. Как предшественники для сои пригодные зерновые, кукуруза, сахарная свекла, картофель, многолетние злаковые травы. Непригодные – другие зернобобовые культуры и многолетние бобовые травы, подсолнух или капустные культуры. Часть культур, восприимчивых к склеротинозу (подсолнух, рапс), в севообороте не должна превышать 33%.

В свою очередь, соя – замечательный предшественник для озимой пшеницы и других зерновых культур, кукурузы, рапса, кормовых и овощных культур.

Основное возделывание почвы заключается в проведении осенних одно-двух лущений на глубину 8–10 см, внесении удобрений под пахоту, на глубину 22–25 см после зерновых предшественников и на глубину 25–30 см – после кукурузы.

Почвенные гербициды вносят после сева к появлению всходов с заделкой в почву боронами на глубину не менее как 3 см или кольчатой – шпоровыми катками, в результате чего повышается эффективность азотфиксирующих бактерий.

Семена сои требуют значительное количество влаги для прорастания. Для набухания и нормального прорастания семян требуется 130-160 % воды от своей массы. Сою лучше сеять при прогревании верхнего посевного слоя почвы до температуры 10-15 С<sub>о</sub>. Следует также учитывать, если температура почвы стремительно повышается то посев можно начинать при температуре почвы на глубине 10 см 6-8 С<sub>о</sub>. При выборе срока сева учитывают наличие влаги в посевном слое почвы в зависимости от зоны выращивания. Обычно это третья декада апреля – первая и вторая декады мая.

Проводится в фазу полной спелости при влажности 14-16%, чтобы предотвратить травмирование семян при меньшей влажности. Сою собирают комбайном.



Культура	Соя	Норма высева, кг/га	100	Гербицид	
		Всего семян, т	10	Трофи 90 КЭ 2 л/га	200
Предшественник	Озимая пшеница				
Площадь, га	100	Всего туков, т	25	Урожайность	15 ц/га

Технологическая карта по выращиванию сои на 100 га.

Наименования работ	Ед.изм.	Объем	Обслуживающие				Норма выработки	Затраты тыс. тенге		Вместе затрат тыс. тенге	Горючее			Всего затрат, тыс. тенге
			тракторы		рабочие			механизмы	другие		количество, л		Стоимость, тыс. тенге	
			количество	Расценка, тыс. т/га/т	количество	Расценка, тыс. т/га/т					на од.раб.	всего		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Лущение стерни	га	100	1	2,5			21	250		250,0	8,5	850	93,5	343,5
Погрузка мин. удобрений	т	25			4	1	8		25	25,0				25,0
Транспортировка мин. удобрений	т	25	1	0,5			час	12,5		12,5				12,5
Внесение мин. удобрений	га	100	1	2			42	200		200,0	1,7	170	18,7	218,7
Вспашка	га	100	1	7			5,9	700		700,0	19,3	1930	212,3	912,3
Ранневесеннее боронование	га	100	1	1,5			85,2	150		150,0	1,3	130	14,3	164,3
Транспортировка воды и ядохимикатов	т	40	1	3			час	120		120,0				120,0
Внесение гербицидов	га	100	1	2	1	0,12	44	200	12	212,0	1	100	11	223,0
Предпосевная культивация	га	100	1	2,5			30,2	250		250,0	4,5	450	49,5	299,5
Погрузка семян	т	10			2	1	4		10	10,0				10,0
Транспортировка семян	т	10	1	0,5			час	5		5,0				5,0
Сев	га	100	1	2	2	0,12	25	200	12	212,0	7,6	760	83,6	295,6
Прикатывание посевов	га	100	2	1			50	200		200,0	1,9	190	20,9	220,9
Междурядная обработка	га	100	1	2,5			16,6	250		250,0	3,3	330	36,3	286,3
Сбор урожая	га	100	2	10			8,5	2000		2 000,0	15,4	1540	169,4	2 169,4
Транспортировка зерна	т	150	1	0,5			час	75		75,0				75,0
Транспортировка соломы	т	150	1	0,5			55,2	75		75,0				75,0
Первичная очистка зерна	т	150	1	2	4	1	30	300	150	450,0	кВт-час	480	8,16	458,2
Итого по культуре								4 987,5	209,0	5 196,5			717,66	5 914,2

Показатели	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тг	Сумма, тг
Стоимость дизельного топлива	литр	6 450	110	709 500
Стоимость электроэнергии	кВт	480	17	8 160
<b>Затраты</b>				
Производственные затраты	га	100	59 141	5 914 100
Гербициды Трофи 90 КЭ	литр	200	2 300	460 000



Минеральные удобрения	тонн	25	60 000	1 500 000
Семена сои	тонн	10	150 000	1 500 000
Водоснабжение	тыс.куб	720	1 200	864 000
<b>Всего затрат:</b>	<b>га</b>	<b>100</b>	<b>102 381</b>	<b>10 238 100</b>
Цена реализации (при урожайности 1,5 т/га)	тонн	150	90 000	13 500 000
Субсидии:	га	100	3 400	340 000
<b>Условно-чистый доход</b>	<b>га</b>	<b>100</b>	<b>36 019</b>	<b>3 601 900</b>
Полная себестоимость 1 тонн	тонн	150	68 254	10 238 100
Уровень рентабельности, %				35%

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Земля 200 га	2 000 000
Семена	1 500 000
Удобрения и агрохимикаты	1 960 000
Наем механизмов	4 987 500
Дизельное топливо	709 500
Электроэнергия	8 160
Водоснабжение	864 000
Заработная плата	209 000
Социальный налог и соц. отчисление	16 479
<b>ИТОГО</b>	<b>12 254 639</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для выкупа земельного участка, наем механизмов, трудовые ресурсы, семенной материал, электроэнергия, дизельное топливо, водоснабжение, удобрения и агрохимикаты составят 12 254 639 тенге.

### Финансовый план

Наименование статьи	Всего за год
Выручка	13 840 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	3 460 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 380 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 874 464</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>209 000</i>
<i>Наем техники и водоснабжение</i>	<i>4 987 500</i>
<i>Дизельное топливо</i>	<i>709 500</i>
<i>Водоснабжение</i>	<i>864 000</i>
<i>Электроэнергия</i>	<i>8 160</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>96 304</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>3 505 536</b>
Корпоративный подоходный налог	415 200
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 090 336</b>





*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 кг. составляет 90 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж сои: 150 тонн. х 90 000 тенге = 13,5 млн. тенге в год, поступление субсидий на 100 га в сумме 340 000 тенге.

Урожайность ц/га	15
Цена сои, тенге/кг	90
Объем, кг	150 000
<b>Выручка, тенге</b>	<b>13 500 000</b>
<b>Субсидий 3400 тг/га</b>	<b>340 000</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>13 840 000</b>

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат для выращивания сои являются семена, удобрения и агрохимикаты. На 1 500 сои, требуется 2 л трофи 90 КЭ, 250 кг минеральных удобрений, 100 кг семян. Планируемая урожайность в год составляет 15 ц/га.

Посевная площадь	га	100
Трофи 90 КЭ	тг	460 000
Семена 100 кг/100 га по 150 тенге	тг	1 500 000
Удобрения 25 тонн/100 га по 60 000 тг	тг	1 500 000
<b>Всего затраты на сырье</b>	<b>тг</b>	<b>3 460 000</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного выращивания сои потребуется следующий персонал:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	52 250	2	209 000

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП\*2 + 1 852 тенге МРП\*2 работника \*12 месяцев = 7 408 тенге \* 12 месяцев = 88 896). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 317 тыс. тенге \*(1 - 10%)\*5%=9 071 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	7 408

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 415,2 тыс. тенге (13,8 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 51. ВЫРАЩИВАНИЕ ПОДСОЛНУХА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание подсолнуха.

*Производительность:* 200 тонн в год, посевная площадь 100 га.

*Продукция:* Подсолнух.

*Стоимость проекта:* 15,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Концепция проекта - выращивание подсолнуха на территории Южно-Казакстанской области, в целях переработки местными производителями масел для дальнейшего экспорта.

### Описание продукции

Семечки подсолнуха принадлежат к редкому типу продуктов, которые полезны так же, как и вкусны. Огромна польза семечек подсолнуха для хорошей работы сердца. Они содержат клетчатку и различные минералы, такие как цинк, кальций, железо, а также магний и селен. Семечки подсолнуха – редкий по концентрации источник витаминов Е и В. Витамин Е, к слову, позитивно влияет на мужскую потенцию. В семечках подсолнуха содержится примерно столько же кальция, как в сметане и йогурте, что воистину делает семечки незаменимым продуктом.

### План маркетинга и анализ рынка

В соответствии с данными Агентства Республики Казахстан по статистике общая посевная площадь основных сельскохозяйственных культур в целом по Казахстану в 2007 году составила 18954,5 тыс. гектаров. За последние три года наблюдался рост посевных площадей: по сравнению с 2003 годом посевные площади выросли на 8,6 процентных пункта.

Из общей посевной площади республики 3,5% или 672,8 тыс. га приходится на семена масличные.

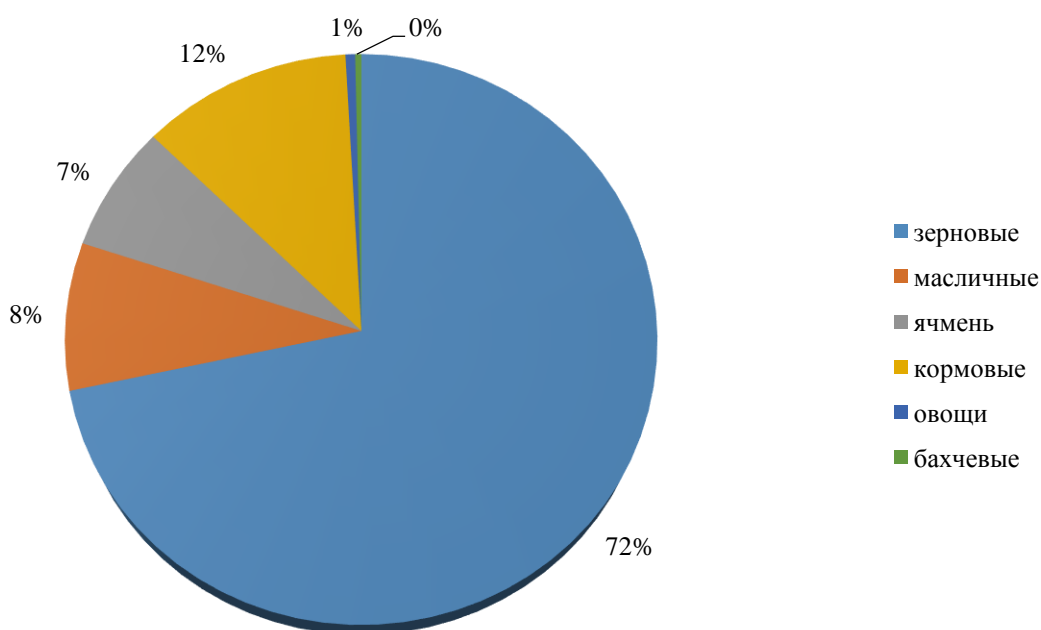
Общеизвестно, что в посевной кампании 2012 года было задействовано порядка 2700 посевных комплексов. Сравним это с показателем пятилетней давности - 2020 единиц. Площади под зерновые культуры сократились на 7% в сравнении с клином 2011 года и составили 15699 тыс. га. В этом отношении, можно сказать, что сбываются сны о диверсификации растениеводческой отрасли, монокультура покидает свои обжитые поля в пользу масличных, серых, кормовых.



Год/культура	зерновые	масличные	ячмень	кормовые	овощи	бахчевые
2008	16190,3	905,4	2119,2	2322,3	112,2	55,5
2009	17208,8	1185,4	1853,2	2514,4	112,2	53,3
2010	16626,4	1749,5	1582,2	2522,6	120,4	63,4
2011	16198,8	1817,3	1541,2	2587,3	128,7	67,8
2012	15699	1828,2	1580,9	2603,4	118,5	77

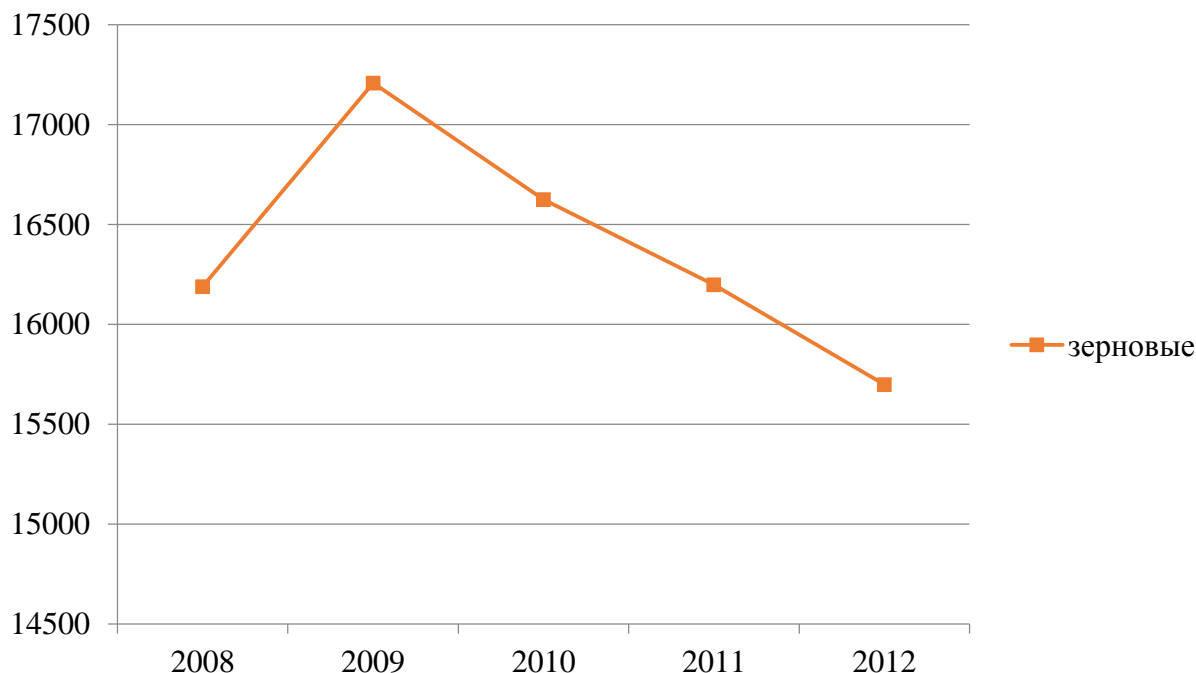
Тыс. га, по данным МСХ РК, стат.агентства

### Основные культуры в структуре площадей, 2012 год

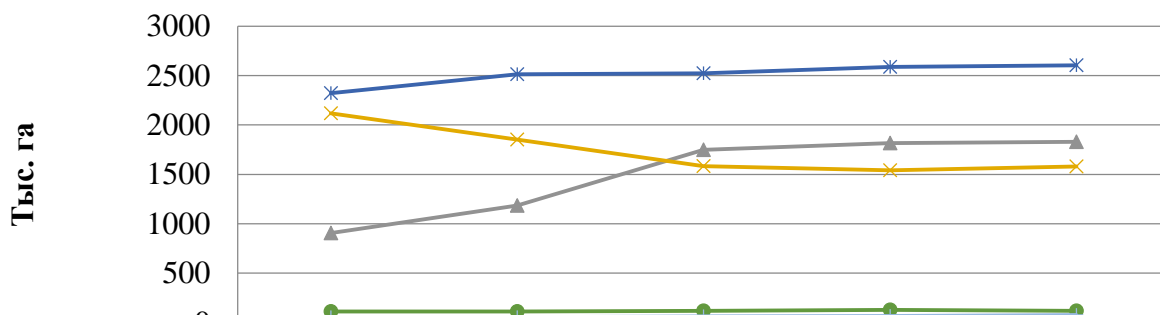




### Динамика зерновых культур по годам



### Основные культуры



Культура	2008	2009	2010	2011	2012
масличные	905,4	1185,4	1749,5	1817,3	1828,2
ячмень	2119,2	1853,2	1582,2	1541,2	1580,9
кормовые	2322,3	2514,4	2522,6	2587,3	2603,4
овощи	112,2	112,2	120,4	128,7	118,5
бахчевые	55,5	53,3	63,4	67,8	77

Как видно из таблицы и диаграмм, с площадью, отданной под сельскохозяйственные культуры, Казахстан в целом определился. Изменения происходят внутри самой структуры посева. Зерновые существенно теряют позиции, их замещают более прогрессивные культуры. Крестьяне «распробовали» цену на рапс, лен, нут. Также стимулируют к передовому севообороту и государственные субсидии, где приоритет отдается масличным.

За 2010-2012 года посевная площадь в ЮКО увеличилась на 100 тысяч гектаров и достигла 2012 году 738 тысяч гектаров. Так, в 2012 году был собран самый большой урожай бахчевых культур - 1 миллион 100 тысяч тонн, 235 тысяч тонн картофеля, 753

тысячи тонн овощей, 77,5 тысячи тонн масличных культур, 40 тысяч тонн винограда и 386 тысяч тонн хлопчатника.

## Технологический процесс

*Месторасположение.* Важной особенностью масленичных культур является накопление в их семенах или плодах большого количества жирного масла. Также среди масленичных культур выделяются настоящие масленичные, которые выращивают для получения масла.

В результате секционной работы выведены сорта и гибриды подсолнечника, содержащие очень высокое количество масла. Большую роль сыграло сортовое обновление. Потому что выращивание подсолнечника низких репродукций приводит к снижению выхода масла до 3-4 %.

Масло подсолнечника имеет хорошие вкусовые свойства и широко используется для употребления в натуральном виде. Также масло подсолнечника используют в различных видах промышленности.

При переработке семян подсолнечника получают жмых и шрот. Также используется лузга семян, обмолоченные корзинки, а зелёная масса является ценным кормом для скота.

Стоит отметить, что подсолнечник – ценная медоносная культура. Подсолнечник как дикорастущее растение встречается только в Америке. Родиной культурного подсолнечника в современном виде являются нынешние страны, которые входили в состав бывшего Советского Союза.

В основном, подсолнечник мало требователен к предшественникам. Среди зернобобовых культур не допустимым предшественником для подсолнечника является фасоль, которая, как и подсолнечник поражается общей с ним болезнью – склеротиниозом. Также он является не плохим предшественником для зерновых культур.

Подсолнечник – культура ранних сроков сева. Но лучшие результаты получают при севе спустя двух трёх недель после начала весенних полевых работ. Это даёт возможность лучше очистить площадь от сорняков. Для сева используют районированные высокопродуктивные сорта и гибриды отечественной и зарубежной селекции. После сева, поле обязательно прикатывают.

В период вегетации, по мере появления сорняков проводя междурядные обработки. При достижении растениями подсолнечника 60-70 сантиметровой высоты – прекращают механические обработки междурядий.

К уборке подсолнечника приступают при наступлении хозяйственной спелости, точнее, при наличии желто-бурых, бурых и сухих корзинок (не менее 90 %). При очень не равномерном созревании растений проводят десикацию посевов.

Культура-подсолнух	Производство продукции	Урожай ц/га	Валовой сбор, тонн	Внесение удобрений	Кол-во тонн	Стоимость, тенге	Дизельное топливо
Сорт родник		20	200	Удобрений всего	40	36 190	110 тг/л
Площадь 100 гектаров	Зерно			Из них: азотные			
	Норма высева семян 12 кг/га			Фосфорные-аммофос	40	36 190	
	Семена всего 1 200 кг			Калийные	-		





Технологическая карта по выращиванию подсолнуха

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во
Пахота	тг/га	6 000,00
Боронование	тг/га	1 500,00
Чизелование	тг/га	2 000,00
Молование	тг/га	1 250,00
Дизельное топливо	га/л	260,00
	л/тг	24 960,00
Нарезка ВОС	тг/га	1 600,00
Семена (350 тг/кг)	кг	12 кг/га
	тг/га	4 200,00
Заравнивание ВОС	шт	6-8 раз
	тг	12 000,00
<b>Минеральные удобрения</b>		
Нитро аммофос (44640 тг/тн)	кг/га	150 кг/га
	тг	6 696,00
Аммиачная селитра	кг/га	250 кг/га
	тг	6 935,00
Полив	раз	8-10 раз
Норма полива	Тыс. куб/га	10 350 куб/га
	тг	12 420,00
Гербицид	л/га	2,5 л/га
	тг	7 500,00
Перевозка	раз	2 рейса
	тг	4 400,00
Уборка	тг	25 000,00
<b>Агротехнические расходы</b>		
Непредвиденные расходы (20%)	тг	31 035,00
<b>Всего расходов</b>		<b>147 496,00</b>
Урожайность с 1 га	ц/га	20,00
Себестоимость 1 ц.	тг	7 500,00
Цена продажи	тг	150,00
Сумма с одного урожая	тг	300 000,00
<b>Чистая прибыль</b>		<b>152 504,00</b>

Удобрения:

9. Нитро аммофос 15 тонн – по 44 640 тенге = 669 600 тг
10. Аммиачная селитра 25 тонн – по 27 740 тенге = 693 500 тг
11. Семена 1 200 кг – 350 тенге/кг = 420 000 тг
12. Гербициды 250 литров \* 3 000 тенге = 750 000 тг

*ИТОГО: 2 533 100 тенге*

Затраты всего:

13. Удобрения и семена – 2 533 100 тенге
14. Затраты по возделыванию – 5 375 000 тенге



15. Водоснабжение – 1 242 000 тенге  
16. Дизельное топливо – 2 496 000 тенге  
17. Прочие – 3 103 500 тенге

*ИТОГО на 100 га: 14 749 600 тенге, в т.ч. на 1 га: 147 496 тенге*

Себестоимость 1 кг подсолнуха =  $147\,496 / 2\,000 \text{ кг} = 73,7$  тенге

Цена продажи = 150 тенге/кг

Чистая прибыль =  $150 - 73,7$  тенге = 76,3 тенге

Чистая прибыль на 1 га:  $76,3 \text{ тенге} * 2000 \text{ кг} = 152\,600$  тенге

Итого на 1 га: 152 600 тенге.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тенге
Земля 100 га	1 000 000
Семена	420 000
Удобрения и агрохимикаты	2 113 100
Наем механизмов	5 375 000
Дизельное топливо	2 496 000
Водоснабжение	1 242 000
Заработная плата	1 317 172
Социальный налог и соц. отчисление	66 680
Прочие	1 719 648
<b>ИТОГО</b>	<b>15 749 600</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для выкупа земельного участка, закуп посадочного материала, удобрения и агрохимикаты, дизельное топлива, водоснабжение, заработная плата и прочие, всего **15 749 600 тенге**.

### Финансовый план

Наименование статьи	201X
Выручка	30 000 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	2 533 100
<b>Валовая прибыль</b>	<b>27 466 900</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>12 297 992</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>1 317 175</i>
<i>Наем техники</i>	<i>5 375 000</i>
<i>Водоснабжение</i>	<i>1 242 000</i>
<i>Дизельное топливо</i>	<i>2 496 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>148 169</i>
<i>Прочие</i>	<i>1 719 648</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>15 168 908</b>
Корпоративный подоходный налог	900 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>14 268 908</b>



*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 кг. составляет 150 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж подсолнуха: 200 тонн. x 150 000 тенге = 30,0 млн. тенге в год.

Урожайность ц/га	20
Цена подсолнуха, тенге/кг	150
Объем, кг	200 000
<b>Выручка, тенге</b>	<b>30 000 000</b>

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат для выращивания подсолнуха являются семена, удобрения и агрохимикаты. На 2 000 кг подсолнуха, требуется 2,5 л гербициды, 150 кг нитро аммофоса, 250 кг аммиачной селитры, 12 кг семян. Планируемая урожайность в год составляет 20 ц/га.

Посевная площадь	га	100
Гербициды 250 л/100 га по 3000 тг	тг	750 000
Нитро аммофос 15 т/100 га по 44 640 тг	тг	669 600
Аммиачная селитра 25 т/100 га по 27 740 тг	тг	693 500
Семена 1 200 кг/100 га по 350 тенге	тг	420 000
<b>Всего затраты на сырье</b>	<b>тг</b>	<b>2 533 100</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного выращивания подсолнуха потребуется следующий персонал:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	39 764	2	477 175
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>1 317 175</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника \* 6 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работник \* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 317 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 59 272 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	59 272

*Агротехнические работы*

Наименование	Тариф	Объем работ га	Всего сумма	Дизельное топливо		
				На 1 га норма	Всего литров	Всего сумма



				литров		
Вспашка зяби	6 000	100	600 000	260	26 000	2 496 000
Дискование	1 250	100	125 000			
Боронование зяби	1 500	100	150 000			
Чизелование	2 000	100	200 000			
Нарезка ВОС	1 600	100	160 000			
Заравнивание ВОС	12 000	100	1 200 000			
Перевозка	4 400	100	440 000			
Уборка	25 000	100	2 500 000			
<b>Итого</b>	-	-	<b>5 375 000</b>	-	-	<b>2 496 000</b>

Вышеуказанной таблице приведены тарифы по агротехническим услугам и нормы расходов потребления дизельного топлива.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 900 тыс. тенге (30,0 млн. тенге \* 3%).

#### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 52. ВЫРАЩИВАНИЕ ПШЕНИЦЫ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Обоснование эффективности организации посева и выращивания пшеницы на 200 га.

*Производительность:* 360 тонны пшеницы.

*Продукция:* яровая пшеница.

*Стоимость проекта:* 7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* один культурооборот.

### Концепция проекта

Проект предусматривает организацию работы сельскохозяйственного предприятия, которое будет специализироваться на выращивании яровой пшеницы на площади 200 га. Необходимый объем финансовых вливаний, план производства и продаж был составлен на основе технологических карт.

По параметрам и факторам природных, социально-экономических и эколого-географических условий, можно уверенно констатировать, что районы Южно-Казakhstanской области представляет собой благоприятную зону для реализации проектов в области организации посева и выращивания пшеницы, так как существуют весьма благоприятные условия для развития сельского хозяйства.

Посев и выращивание пшеницы сочетается с общей стратегией хозяйства и явится фактором увеличения её доходов в силу следующих причин:

1. По проекту полностью исключается риск не возврата денег. Относительная экономия на издержках обращения, образующихся при посеве, выращивании, уборке и реализации пшеницы, является одним из существенных слагаемых рентабельности производства.
2. При грамотно построенной ценовой политике и создании благоприятных условий, инициатор проекта получает возможность получить максимальный объем урожая до 25 центнеров с 1 га.
3. Инициатор проекта, имеет возможность финансировать расходы на весенне-посевные работы через программу АО НУХ КазАгро «Егінжай».

### Описание продукции

*Яровая пшеница.* Эта зерновая культура занимает первое место по посевной площади и по сбору зерна среди хлебных злаков. Из муки твердой пшеницы вырабатывают манную крупу и макаронные изделия, а муку мягкой пшеницы используют в хлебопечении.

Вегетационный период яровой пшеницы (от посева до созревания) в разных зонах и для разных сортов колеблется от 90 до 100 дней. Всходы появляются при температуре почвы 4 - 5°C. Весенние заморозки - 5... - 7°C во время всходов эта культура переносит хорошо, но в период созревания заморозки ниже - 2... - 3°C опасны. Лучшая температура для ее роста и развития около 20 °С. Твердая пшеница менее устойчива к почвенной засухе, но лучше, чем мягкая, переносит воздушную засуху. Пшеница очень





чувствительна к повышенной кислотности почвы, поэтому лучше растет и развивается на слабокислых и нейтральных почвах. Черноземы, каштановые, серые лесные, дерновые почвы на карбонатных породах благоприятны для этой культуры. В нечерноземной зоне пшеница хорошо удается на слабо - и среднеподзолистых почвах, а при условии известкования - и на сильноподзолистых. Из мягких яровых пшениц наиболее распространены сорта: Саратовская 29, Мильтурум 553, Лютесценс 758, Диамант, Комета.

Место в севообороте, обработка почвы и удобрения. Яровую пшеницу размещают после озимой ржи, озимой пшеницы, пропашных (кукурузы, картофеля, сахарной свеклы, подсолнечника) и зернобобовых культур (кормовых бобов, гороха), а также после клевера. В Западной Сибири и Казахстане, где озимых выращивают мало, яровую пшеницу высевают после чистого пара в течение 2 - 3 лет на одном поле.

При распашке целинных земель яровую пшеницу возделывают три года подряд на одном поле, причем первой культурой высевают по возможности твердую пшеницу, а второй и третьей - мягкую.

Осенняя (зяблевая) обработка почвы под яровую пшеницу определяется предшественниками. После пропашных (кукуруза, картофель) чистые от сорняков поля только луцат, после зерновых - вслед за уборкой поле немедленно пахут плугом с предплужниками или луцат с последующей глубокой вспашкой (через 15 - 20 суток после появления всходов сорняков).

В зоне недостаточного увлажнения осенью вслед за вспашкой зябь выравнивают боронованием, а иногда прикатывают кольчатыми катками для предотвращения иссушения почвы. При благоприятных условиях влажности на выровненной зяби осенью могут появиться сорняки, которые уничтожают глубоким рыхлением - культивацией. В некоторых районах успешно применяют глубокую безотвальную обработку почвы один раз в 4 - 5 лет, в остальные годы пшеницу сеют после обработки почвы лущением, проводимым осенью и весной, но чаще чередуют - один год после безотвальной обработки и один год после лущения.

В засушливых районах, особенно подверженных ветровой эрозии, почву под яровую пшеницу осенью обрабатывают культиваторами - плоскорезами с сохранением стерни, которая препятствует выдуванию почвы и способствует задержанию снега; зимой проводят снегозадержание снегопахами. Для предпосевной обработки почвы используют игольчатые бороны. Посев проводят в стерню специальными сеялками.

Из минеральных удобрений эта культура получает прежде всего фосфорные в виде суперфосфата, а на подзолистых почвах и оподзоленных черноземах - смесь фосфоритной муки и суперфосфата из расчета 45 - 60 кг действующего вещества на 1 га - Азотные удобрения хорошо сказываются на урожайности в районах достаточного увлажнения. Более высокие урожаи получают при внесении фосфорных удобрений в два срока: до посева с осени под плуг или весной под культиватор и при посеве вместе с семенами - по 10 кг действующего вещества на 1 га.

## **Маркетинг и сбыт**

*Сбытовая политика.* Планируется продавать пшеницу районным мельницам.  
*Ценовая политика.* Ценообразование и согласование основных параметров спроса, предложения, цены на продукцию осуществляется на рыночной основе. На каждый ресурс производства цена устанавливается в зависимости от конъюнктуры рынков, где они продаются.

## **Технологический процесс**

*Посев яровой пшеницы.* Перед посевом семена тщательно сортируют, отбирая более крупные. Для оздоровления семян их проветривают, подвергают воздушно - тепловому и



солнечному обогреву, а также протравливают для предупреждения заболевания твердой головней.

Сроки посева яровой пшеницы должны быть дифференцированы по районам и соответствовать местным условиям. В большинстве случаев наиболее благоприятны ранние сроки посева, в первые дни полевых работ.

Лучший способ посева - узкорядный или перекрестный на глубину 3 - 5 см. Для получения высокого урожая пшеницы требуется, чтобы на каждом квадратном метре было не меньше 350 - 400 колосьев. Исходя из этого, устанавливают норму высева яровой пшеницы равную 180 - 230 кг на 1 га. Количество семян при высеве должно намного превышать оптимальное количество стеблей перед уборкой урожая, так как далеко не все зерна дают всходы (полнота всходов 60 - 70 %).

*Уход и уборка урожая яровой пшеницы.*

Яровая пшеница больше других яровых хлебов нуждается в уходе. Борьба с сорняками, кроме обработки почвы, обеспечивается применением гербицидов, которыми опрыскивают посевы в фазу кущения. Для повышения содержания белка и клейковины применяют некорневую подкормку азотом в фазу колошения.

Убирают яровую пшеницу в июле-августе. Уборку проводят отдельным способом в фазу начала или середины восковой спелости. По мере достижения пшеницей фазы полной спелости применяют прямое комбайнирование. Мягкие пшеницы как быстро осыпавшиеся убирают раньше, чем твердые.

График работ приведен в нижеуказанной таблице:

Наименование работ	Агрегатный состав техники	Сроки выполнения
Вспашка	МТЗ-80, МВ-6, ЗБТС-1,0	апрель
Предпосевное боронование	МТЗ-80, СЗС-2,1	апрель
Рыхление поверхностного слоя земли (плоскорез)	МТЗ-80, СЗС-2,1	апрель
Малование	МТЗ-80, СЗС-2,1	апрель
Посев	МТЗ-80, СЗС-2,1	апрель
Внесение аммиачной селитры	МТЗ-80	апрель
Уборка пшеницы	Комбайн Нива, измельчитель соломы	июль-август
Транспортировка зерна	Автомобиль ГАЗ 53	июль-август

**Целесообразность и эффективность проекта (прибыли и убытки):**

Наименование	Ед. изм.	Цена	Расход на 1 га., кг	Общие затраты, тенге
Семена пшеницы на 200 га	кг	50	180,00	1 800 000
Селитра аммиачная	кг	45	100,00	1 100 000
Услуги по найму техники				4 780 000
<b>Всего затрат</b>				<b>7 680 000</b>
Урожайность, тонн/га.				1,80
Валовый сбор, тонн				360
Цена реализации, тенге/тонн				30 000
<b>Выручка от реализации пшеницы</b>				<b>10 800 000</b>



<b>Операционный доход</b>				<b>3 120 000</b>
Налоги (3% от оборота)				324 000
<b>Чистая прибыль</b>				<b>2 796 000</b>

*Семена пшеницы:*

Общая площадь сельхозугодий, га	200
Норма внесения семенного материала, кг/га	180
Средняя закупочная цена 1 кг. семенного материала, тенге	50
<b>Общие затраты на всю площадь, тенге</b>	<b>1 800 000</b>

*Минеральные удобрения:*

Норма внесения на кг/1 га	100
Удобряемая площадь, га	200
Общая потребность, га	20 000
Стоимость 1 кг. удобрения, тенге	55
<b>Общие затраты на покупку удобрений, тенге</b>	<b>1 100 000</b>

*Услуги по найму техники (стоимость включает расходы на ГСМ):*

<b>Наименование работ</b>	<b>Стоимость услуг, тенге/га</b>	<b>Стоимость работ на 200 га</b>
Вспашка	4 750	950 000
Предпосевное боронование	2 550	510 000
Рыхление поверхностного слоя земли (плоскорез)	1 700	340 000
Малование осеннее	1 700	340 000
Посев	2 200	440 000
Внесение аммиачной селитры	850	170 000
Закрытие влаги боронованием	1 700	340 000
Уборка озимой пшеницы	4 900	980 000
Транспортировка зерна, рейсы	3 550	710 000
<b>Всего</b>	<b>23 900</b>	<b>4 780 000</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 324 тыс. тенге (10,8 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки**

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела. Данная программа поможет получить финансирование для открытия или расширения своего бизнеса в сфере сельского хозяйства, связанного с созданием новых рабочих мест, пополнения оборотного капитала (за исключением сферы торговли). Финансирование проектов ведется по процентной ставке 6% годовых, на срок не более 54 месяцев.

Программа кредитования «Егінжай» АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства» нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.



## 53. ВЫРАЩИВАНИЕ ЦВЕТНОЙ КАПУСТЫ, БРОККОЛИ, САЛАТ ЛАТУК



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* целью данного проекта является выращивание цветной капусты, брокколи и салата латук, с дальнейшей реализацией полученной продукции в оптово - розничной торговле.

*Место реализации проекта:* близость к сырьевой базе.

*Продукция:* Цветная капуста, брокколи, салат латук.

*Дата начала реализации проекта:* 2014 г.

*Стоимость проекта:* 1 641 000 тенге.

### Концепция проекта:

Концепция проекта предусматривает создание парника по выращиванию цветной капусты, брокколи, салата латука и дальнейшую реализацию продукции ранней весной.

### Описание продукции

Перечень видов продукции:

- Цветная капуста;
- Брокколи;
- Салат латук;



Цветная капуста – распространенная овощная культура, один из культурных сортов вида Капуста огородная.

Цветная капуста — однолетнее яровое или озимое растение. Корневая система мочковатая, близко расположенная к поверхности почвы. Стебель цилиндрический, 15—70 см высоты, с горизонтально расположенными или прямо или косо вверх направленными листьями, весьма часто спиральнообразно изогнутыми. Отдельные формы в вегетативной фазе ветвистые. Листья от цельных сидячих до лировидно-перисто-раздельных, с черешками, достигающими 5—40 см длины. Окраска от светло- до сине-зелёных и реже сизых с сильной антоциановой пигментацией. Пластинки узкие, от усечено-овальных, усечено-эллиптических и яйцевидных до ланцетовидных, 15—90 см длины. Восковой налёт от незначительного до очень сильного.

У наиболее примитивных форм цветной капусты используемый орган — отдельные мясистые цветonoсные побеги (в фазе бутонизации), образующиеся из пазух верхних листьев розетки, у других форм — «головка», когда верхушечные побеги, сильно разветвляясь, тесно скручиваются. Форма головок от округлой до плоскоокруглой.





Окраска — от зелёной разных тонов, фиолетовой и желтоватой до снежно-белой. Верхние листья мелкие, короткоовальные и широколинейные, с ровным краем или ланцетовидные и вытянуто-треугольные, зубчатые.

Цветочные кисти густые, от очень коротких (3 см) до длинных (свыше 15 см). Цветки преимущественно мелкие и средней величины (1,2—2,0 см), реже крупные (до 2,6 см), с тонкими цветоножками. Окраска лепестков белая, бледно-жёлтая и жёлтая, поверхность их гофрированная или пузыревидно морщинистая.

Плод — многосемянный стручок. Стручки короткие и средней длины (6,0—8,5 см), преимущественно цилиндрические, реже приплюснуто-цилиндрические, бугорчатые с коротким носиком.

На всех фазах роста и развития цветная капуста сильно реагирует на отклонения от оптимальных условий. По сравнению с другими видами капусты она менее устойчива к пониженным температурам (ниже 10 °С). При продолжительном воздействии пониженных температур замедляется рост растений, головки образуются мелкие и грубые. В фазе розетки растения выдерживают непродолжительное понижение температуры до -5 °С. Оптимальная температура для прорастания семян и формирования плотных головок 15—18 °С. При температуре выше 25 °С и недостатке влаги формирование головок задерживается, они становятся мелкими, рыхлыми и ворсистыми. Цветная капуста влаголюбива и лучше всего растёт при 70%-ной влажности почвы и 80%-ной влажности воздуха. Отрицательно сказываются на развитии растений резкие колебания температуры и влажности. В период засухи рост цветной капусты приостанавливается, а при избытке влаги корни страдают от недостатка кислорода. Особенно неблагоприятны сочетание высокой температуры и низкой влажности почвы и воздуха. Плохо переносит цветная капуста и суховеи.

Цветной капусте необходим оптимальный световой режим. Она светолюбива, особенно в начальный период роста, поэтому предпочитает открытые солнечные участки, защищённые от господствующих ветров, где почва нагревается быстрее. При длинном световом дне растения быстро образуют головки, которые довольно скоро распадаются на цветущие побеги. На укороченном дне формируются более крупные и плотные головки. При затенении или загущении растения вытягиваются, становятся уязвимыми для различных болезней.

Из всех видов капусты цветная капуста наиболее требовательна к структуре, плодородию почв и питанию, как макро — так и микроэлементами. Это обусловлено тем, что она имеет слабую мочковатую корневую систему, которая развивается близко от поверхности почвы. Холодные, влажные и предрасположенные к высыханию почвы для неё не подходят. На бедных почвах и при недостатке влаги растения имеют мелкие листья, угнетённый вид и преждевременно формируют маленькую головку. На кислых и щелочных почвах деформируется точка роста, а сами растения приобретают уродливый вид. Оптимальное значение рН 6,5—7,5. При недостатке бора, что чаще всего бывает на дерново-подзолистой почве, образуются махровые соцветия, а на головках появляются плотные бурые пятна. На торфяниках, где ощущается недостаток меди, на листьях появляется хлороз. При недостатке молибдена, а это бывает на лёгких кислых почвах, пластинка листа становится нитевидной. Недостаток магния приводит к перекручиванию листьев, дуплистости кочерыги и преждевременному распадению головок. На растения отрицательно влияют калийные удобрения,

содержащие хлор. Цветная капуста может расти и на достаточно бедных почвах, но при условии глубокого пахотного слоя и применения в больших количествах органических удобрений, что





обеспечивает запасы питательных веществ и создаёт благоприятный водно-воздушный режим для корневой системы растения.

Цветная капуста очень отзывчива на внесение органических (4—8 кг на 1 м<sup>2</sup>) и минеральных (80—100 г нитрофоски и одновременно 10 г двойного суперфосфата) удобрений. При достаточно высоком содержании в почве калия и фосфора внесение азотных удобрений обеспечивает хороший рост листьев и образование более крупных головок. В отличие от белокочанной капусты росту цветной капусты благоприятствует повышенное содержание углекислоты в воздухе, что достигается внесением больших доз перегноя, который, разлагаясь, выделяет в подземный слой воздуха углекислый газ.

По содержанию питательных веществ, диетическим свойствам и вкусовым качествам цветная капуста превосходит все другие виды капусты. Она богаче белокочанной капусты по содержанию белков в 1,5—2 раза, а аскорбиновой кислоты в 2—3 раза. Пищевая ценность связана с высоким содержанием (мг/100 г сырого вещества) витаминов С (47—93), В1 (0,10), В2 (0,08), В6(0,16), РР (0,6), А (0,1—0,2). В её головках имеется (мг/100 г сырого вещества) натрий (10), калий (210), кальций (60), магний (17), фосфор (51), железо (1,4). Продуктовые органы цветной капусты содержат (% на сырое вещество) сухого вещества 8—11,7, сахаров — 1,7—4,2, крахмала — 0,5, клетчатки — 0,6—1,1, сырого белка — 1,6—2,5. Сложный биохимический состав капусты ставит её в ряд незаменимых продуктов питания, а также делает ценным лечебным средством.

Благодаря тонкой клеточной структуре капуста цветная усваивается организмом лучше других видов капусты. В ней имеется меньше грубой клетчатки, чем в белокочанной, поэтому она легко переваривается и меньше раздражает слизистую оболочку желудка. Особенно она полезна при желудочно-кишечных заболеваниях и в детском питании. При пониженной секреторной функции желудка рекомендуются к употреблению блюда из отваренной цветной капусты. При язвенной болезни желудка или двенадцатиперстной кишки разрешается капуста цветная и запрещается белокочанная. При заболевании печени и желчного пузыря из овощей рекомендуются только те, которые повышают отделение желчи и способствуют регулярному опорожнению кишечника. К ним относят и цветную капусту. Однако наличие пуриновых оснований ограничивает её использование при подагре.

Цветная капуста ценится за высокие вкусовые и диетические качества. У цветной капусты в пищу употребляют отварные головки (видоизменённые соцветия), с маслом или яично-масляным соусом. Предварительно отваренные головки можно тушить или жарить с мясом, овощами, картофелем, солить, мариновать в чистом виде или в смеси с другими овощами, использовать в приготовлении домашних консервов. Молодые соцветия и утолщённые цветоносные побеги цветной капусты используются для приготовления прозрачных диетических бульонов и супов, не уступающих по питательности и вкусу куриным бульонам и супам. Цветная капуста входит в состав замороженных овощных смесей. Свежие молодые головки употребляют в сыром виде, а также добавляют в разнообразные салаты, ими украшают мясные и овощные блюда. Съедобны также цветки и листья цветной капусты, которые используют в кулинарии для приготовления различных супов, гарниров ко вторым блюдам, а также добавляют в овощные и мясные салаты, готовят из них самостоятельные вторые блюда, обжаривая на сливочном масле с панировочными сухарями и яйцами. При варке цветной капусты для сохранения белого цвета в кипящую воду добавляют немного сахара. Капуста, отваренная в минеральной воде, становится особенно вкусной.



Брокколи (спаржевая капуста) – однолетнее овощное растение семейства капустных, подвид капусты огородной, наиболее близкий другому подвиду – цветной капусте. Съедобны у неё те же части. Её стебель в первый же год достигает высоты 60—90 см и на вершине образует множество суккулентных ветвей (цветоносов), оканчивающихся плотными группами мелких зелёных бутонов. Вместе они собраны в небольшую рыхлую головку, которую срезают для использования, не дожидаясь, пока бутоны разовьются в жёлтые цветки. Этот овощ богат витаминами, особенно витамином С. Лучше всего брокколи растёт в прохладном сыром климате. Урожай собирают, когда головка достигнет диаметра 10—17 см. Если её срезать, из боковых почек часто развиваются новые, поэтому брокколи иногда «плодоносит» в течение нескольких месяцев подряд, причём в условиях мягкого климата даже зимой



Салат, латук — однолетнее либо двухлетнее растение, из семейства Астровые или Сложноцветные, огородная культура..

Типичную форму представляет растение до одного метра высотой, с полным ветвистым стеблем и зубчатыми или изрезанными (струговидными) обратнойцевидными горизонтальными, сидячими листьями; основание листьев сердцевидно-стреловидное; на нижней стороне по средней жилке листья усажены щетинками. Цветки жёлтые, все язычковые, собранные в цилиндрические головки, такие же, как и у дикого салата; головки собраны метёлкой.

Разводимые разновидности салата распадаются на два ряда:

- листовой салат, у которого листья не образуют кочан,
- кочанный, а также римский салат или ромен-салат; у этих разновидностей листья образуют более или менее плотный кочан, а у римского салата очень рыхлый. Сюда относится ставший популярным в магазинах сорт "айсберг".

Салат латук находит широкое применение в кулинарии. Чаще всего его используют в пищу в сыром виде, добавляя в овощные салаты, соусы, блюда из овощей, мяса, птицы или рыбы. Салат часто используют для украшения стола. Также иногда салат тушат или обжаривают, но необходимо иметь в виду, что при термической обработке теряется значительная часть витаминов, а значит и его полезных свойств.

Салат латук – ценный диетический и лечебный листовый овощ. Его рекомендуют использовать в детском и диетическом питании, добавлять в рацион пожилого возраста, и тем, кто перенес тяжелую изнурительную болезнь.

Листья латука обладают отхаркивающим, противокашлевым, мочегонным и седативным действием. Также латук полезен при бессоннице, ожирении, сахарном диабете, туберкулезе, атеросклерозе, гипертонии, и заболеваниях мочеполовой, нервной и пищеварительной систем. Его регулярное употребление в пищу способствует снижению уровня холестерина в крови, улучшает пищеварение, а также успокаивающе действует на нервную систему.

Сок из листьев салата обладает мочегонным и слабительным действием, повышает аппетит, улучшает пищеварение, и полезен людям, страдающим гипертонией, атеросклерозом, туберкулезом и желудочно-кишечными заболеваниями.



В народной медицине сок салата рекомендуют при бессоннице и нервной возбудимости, настой из свежих измельченных листьев используют при хроническом гастрите, цинге и заболеваниях печени, а настой измельченных семян салата для усиления лактации у кормящих матерей.

### **Маркетинговый анализ и сбыт**

Учитывая состояние рынка инициаторы проекта будут придерживаться следующих положений при разработке маркетинговой стратегии:

1. Доступная цена. Автор проекта будет стремиться к тому, чтобы цена на цветную капусту, брокколи и салат латука всегда были ниже, чем цены у других поставщиков. Это возможно благодаря использованию собственной сырьевой базы и новых технологий.
2. Высокое качество. Высокое качество продукции будет достигнуто благодаря правильному выращиванию, и хорошему уходу овощей, которые в свою очередь будут обеспечивать хороший товарный вид.

### **Технология выращивания**

Ведение трех культур в несколько оборотов требует изолированного рассадного отделения для обеспечения независимого от основных культур процесса выращивания рассады. Поэтому в проект теплицы включено рассадное отделение, оснащенное стеллажными гидропонными установками с поливом рассады методом прилив-отлив.

Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

Рассадное отделение, как самостоятельная технологическая единица с независимым поддержанием микроклимата и независимой системой ирригации позволит наладить конвейерное выращивание рассады разных культур, а также, при необходимости, выращивать зелень в безрассадный период.

В агротехнике выращивания цветной капусты, брокколи, салата латука за основу взята малообъемная технология на минераловатном субстрате с применением капельного полива. В настоящее время минеральная вата является идеальным субстратом для малообъемки, благодаря химической инертности волокон субстрата и отличной влагудерживающей способности. Минеральная вата спрессована в маты стандартных размеров и упакована в светонепроницаемую пленку – черную изнутри и белую, светоотражающую снаружи. Маты укладываются на подвесных однорядных металлических желобах, защищенных от коррозии полимерным покрытием. Желоба располагаются по 5 на 8-метровый пролет, с расстоянием между осями желобов – 1,6 метра. Уклон желобов от дорожки к торцам теплицы обеспечивает отвод дренажа в дренажный коллектор.

*Технология выращивания цветной капусты и брокколи.*

Технология выращивания цветной капусты аналогична технологии для ранней белокочанной. В нечерноземной зоне цветная капуста может выращиваться в 3-4 срока с интервалами в 15—20 дней. При посеве в начале марта, апреля, мая головки будут поспевать соответственно в середине июня, июля, августа, рассада выращивается так же, как рассада ранней капусты, но обязательно в горшочках, так как хуже белокочанной переносит пересадку. Продолжительность выращивания рассады 40—50 дней. Ее нельзя передерживать. Из переросшей рассады вырастают растения, образующие дефектные



головки. В зависимости от сорта рассада высаживается на расстоянии в ряду 30—35 см с междурядьями 60 см. В начале формирования листьев цветная капуста нуждается в азотных подкормках, перед формированием головок — в фосфорно-калийных. Очень сильно реагирует цветная капуста на дефицит бора и молибдена. При недостатке молибдена листья становятся узкими, морщинистыми, на головке появляются коричневые пятна.

Через 2 недели после высадки рассады проводят первую подкормку раствором коровяка (1:6) с добавлением на 10 л раствора 20 г аммиачной селитры, 40 г суперфосфата 10 г хлористого калия. Когда начнут завязываться головки, дают подкормку раствором минеральных удобрений. В 10 л воды растворяют 30 г аммиачной селитры, 60 г суперфосфата и 40 г хлористого калия. В каждую подкормку есть смысл добавить микроэлементы. В остальном уход такой же, как за ранней белокочанной капустой — регулярные поливы, рыхления, окучивания. Слизни - всеядные вредители, но чаще всего во второй половине лета они предпочитают цветную капусту. Кормятся слизни ночью, а днем прячутся в сырые темные места. Поэтому бороться со слизнями нужно до завязывания головки цветной капусты. Для этого на грядках с капустой расставляют тарелки, крупные черепки, раскладывают дощечки, под которыми слизни прячутся. Во второй половине дня эти укрытия осматривают, собирая слизней в банку с небольшим количеством керосина. Если борьбу со слизнями начать с июня, то в августе, когда идет массовое формирование головок капусты, слизни не будут большой проблемой.

Особенность технологии выращивания — притенение головки. На свету головка цветной капусты рассыпается, превращаясь в «растрепку». Когда головка только начнет завязываться (3—4 см в диаметре), ее притеняют, надламывая по главной жилке 2—3 средних листа или прикрывая ее листьями уже убранной капусты. Можно так же связать шпагатом несколько листьев над головкой, таким образом притенив ее. Брокколи — скороспелая культура, хорошо растет на любых почвах. Она устойчива к холоду и выдерживает заморозки до -7 град. Дает небольшой урожай даже в сравнительно засушливые годы. Спаржевая капуста (брокколи) похожа на цветную капусту, с той лишь разницей, что имеет головки зеленого или фиолетово-зеленого цвета. Для еды их срезают с частью нежного стебля (около 10 см), используют так же, как и цветную. Свойства этой культуры уникальны. В ней содержится почти в 2 раза больше витамина С, белков и других веществ, чем в цветной и белокочанной капусте. Перед посевом семена необходимо обработать от возможных инфекций в 1%-ном растворе марганцовки (5 г на 0,5 л воды) в течение 20 мин., а затем тщательно промыть в воде. Глубина заделки семян -1 см. До появления всходов следует поддерживать температуру в помещении около 20 град., после появления всходов ее полезно на неделю снизить до 8 град. Весь последующий период выращивания днем необходимо поддерживать температуру 18 град., ночью — около 8 град. Во время роста рассады полив должен быть умеренным, т.к. высокая влажность почвы и воздуха приводит к заболеванию растений. Если рассада развивается медленно, необходимо подкормить ее раствором минеральных удобрений: в 10 л воды растворить по 20 г аммиачной селитры, суперфосфата и хлористого калия. Первую подкормку проводят при образовании второго настоящего листа, вторую — дней через 10. За 10-12 дней до высадки в грунт рассаду надо закалить. В теплую погоду днем ее следует выносить на балкон, постепенно увеличивая время ее пребывания на открытом воздухе. Участок для посадки полезно готовить заранее. Перед перекопкой в почву надо внести на 1 кв.м: 40 г аммиачной селитры, по 30 г двойного суперфосфата и хлористого калия. Вместо минеральных удобрений можно внести 10 кг перепревшего навоза. Рассаду перед





высадкой следует хорошо полить. Засыпка центральной точки роста на растениях недопустима. На грядки рассаду высаживают по схеме 60x30 см. Использование временных пленочных укрытий позволяет высадить растения раньше и урожай поступит на две недели раньше. После того, как растения приживутся (дней через 5), полезно провести обработку от капустной мухи. Эти виды капусты могут хорошо расти и при выращивании безрассадным способом. Семена высевают, начиная с конца апреля и до середины лета. Важно продезинфицировать их, как описано выше. Почву готовят так же, как и под рассаду. К формированию мелких головок приводят недостаточный полив, плохое питание растений, особенно — если мало азота. Для лучшего развития растений и получения более вкусной и более качественной продукции не обойтись без подкормки растений раствором комплексных микроудобрений. Головки брокколи, независимо от их размера, срезают до начала раскрытия единичных бутонов вместе с частью стебля и листы (длиной около 7-10 см). Позже, при регулярных подкормках и поливах, на боковых побегах могут появиться новые небольшие головки этой ценнейшей культуры. У цветной капусты с уборкой тоже нельзя запаздывать, так как головки грубеют и накапливают много горечи. Головки после срезки быстро охлаждают в ледяной воде, укладывают в полиэтиленовые пакеты, пересыпают льдом и хранят при нулевой температуре. Поскольку цветную капусту и брокколи любят и черви, перед использованием головки надо некоторое время выдержать в соленой воде.

*Салат латук.* Салат размещают на высокоплодородных, богатых органическими веществами насыпных грунтах, имеющих нейтральную или слабокислую реакцию почвенной среды. Лучшие предшественники для него огурец и томат.

При выращивании салата в защищенном грунте иногда наблюдается нехватка азота. С подкормкой вносят 25—30 г на 1 м<sup>2</sup> аммиачной селитры или 15—20 г карбамида и 15—20 г сернокислого калия на 10 л воды. Высокоэффективны подкормки растений диоксидом углерода.

Большой вред растениям салата наносят грибные болезни — серая и белая гнили. Для защиты от них своевременно рыхлят почву около растений, не допускают высокой температуры и низкой влажности воздуха.

Убирают салат листовой в фазе 7—10 листьев длиной 8 см в один прием, выдергивая растения с корнем и стряхивая с них грунт, одновременно удаляя загнившие и грязные нижние листья. Кочанные сорта убирают выборочно по мере образования плотных, хорошо сформировавшихся кочанов диаметром не менее 8 см или весь урожай сразу, при дружном созревании. Кочаны срезают у поверхности грунта, оставляя наружную кочерыгу длиной до 1 см от основания кочана. Поврежденные и сильно загрязненные листья удаляют. Урожайность раннего салата составляет 1,5—2 кг с 1 м<sup>2</sup> при выращивании в чистом посеве и около 0,5 кг с 1 м<sup>2</sup> — в качестве уплотнителя.

Для получения ранней продукции салата используют каркасные малогабаритные пленочные укрытия. Семена высевают в посевные ящики на подоконники в первой декаде марта, а затем сеянцы пересаживают под укрытия в начале апреля. Урожай салата получают к концу марта.

## Направления и объемы инвестиционных вложений в проект

*Парник для выращивания овощных культур, тыс. тенге (разовый)*

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма
Прутьев 6-8 мм, длинна 2,5 м.	шт	750	200	150 000
Пленка 100 микрон, ширина 3 м.	кг	180	1200	216 000





Пленка 120 микрон, ширина 3 м.	кг	270	1200	324 000
<b>Всего затрат</b>				<b>690 000</b>

#### Затраты на удобрения и гербициды, на 1 кв. м

Наименование	норма расхода на 1 м <sup>2</sup> , ед.	цена за ед. тенге	сумма, тенге
Кальциевая селитра Ca(NO <sub>3</sub> ) <sub>2</sub> , кг.	1,2	87	104,4
Монофосфат калия KН <sub>2</sub> РO <sub>4</sub> , кг.	0,3	254	76,2
Кислота ортофосфорная 59%, кг.	0,2	30	6
Аммиачная селитра NH <sub>4</sub> NO <sub>3</sub>	0,2	50	10
Магний сернокислый MgSO <sub>4</sub>	0,5	80	40
Калий сернокислый K <sub>2</sub> SO <sub>4</sub>	0,11	50	5,5
Магний азотнокислый–магнитра Mg(NO <sub>3</sub> ) <sub>2</sub> х6Н <sub>2</sub> O	0,13	50	6,5
Молибдат аммония	0,2	17	3,4
Борная кислота	1,5	0,12	0,18
ОЭДФ	7,5	0,79	5,925
Хелаты Fe	1,9	25	47,5
Mn	4	1,9	7,6
Cu	1	1,9	1,9
Zn	3	1,9	5,7
Пестициды	0,1	2 370	237
Сера	15	0,1	1,5
Семена	0,05	1500	75
<b>Всего затрат на 1 кв. м</b>			<b>634</b>

Сооружение парника общей площадью 1500 м<sup>2</sup>, из которых 30% - для выращивания цветной капусты, 30% - для брокколи, 30% - для салата латука, 10% - площадь между рядами. Учитывая, что средняя урожайность цветной капусты – 8 кг/м<sup>2</sup>, средняя урожайность брокколи – 5 кг/м<sup>2</sup>, средняя урожайность салата латука – 5 кг/м.

#### Основные экономические показатели

Наименование статьи	Сумма
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>4 725 000</b>
Прямые затраты	1 641 000
Парник	690 000
Семена, удобрения и гербициды	951 000
<b>Валовой доход</b>	<b>3 084 000</b>
Общие и административные расходы	1 236 000
Социальный налог	165 120
<b>Операционный доход</b>	<b>1 682 880</b>
Корпоративный подоходный налог	141 750
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 541 130</b>

Доход от реализации готовой продукции (ранней весной). Общий объем выхода цветной капусты в год в среднем составит 3600 кг, при среднегодовой цене 500 тенге за 1



кг.  $3600 \cdot 500 = 1\,800\,000$  тенге. Общий объем выхода брокколи в год в среднем составит 2 250 кг, при среднегодовой цене 500 тенге за 1 кг.  $2250 \cdot 500 = 1\,125\,000$  тенге. Общий объем выхода салата латука в год в среднем составит 2250 кг, при среднегодовой цене 800 тенге за 1 кг.  $2250 \cdot 800 = 1\,800\,000$  тенге. Итого общий доход:  $1\,800\,000$  тенге +  $1\,125\,000$  тенге +  $1\,800\,000$  тенге =  $4\,725\,000$ . Общий доход:  $4\,725\,000$  тенге.

*Прямые затраты – Семена, удобрения, и гербициды.* Издержки формируется из следующих показателей, которые указаны в таблице 3, из расходов на семена, удобрений и гербицидов =  $634$  тенге \*  $1500$  кв. м =  $951\,000$  тенге

*Общие и административные расходы в месяц:*

Затраты	в месяц, тенге	в год, тенге
ФОТ	100 000	1 200 000
Прочие непредвиденные расходы	3 000	36 000
<b>Итого</b>		<b>1 236 000</b>

*Расшифровка фонда оплаты труда:*

Позиция	Штатные единицы	Оклад в месяц	Оклад в год
Агроном	1	40 000	480 000
Садоводы-операторы	2	30 000	720 000
<b>Всего</b>	<b>3</b>	<b>100 000</b>	<b>1 200 000</b>

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852$  тенге МРП \*  $2$  \*  $12$  мес. +  $1\,852$  тенге МРП \*  $3$  работника \*  $12$  мес. =  $111\,120$  тенге). Социальные отчисления равны  $5\%$  от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\,200$  тыс. тенге \*  $(1-10\%)*5\%$  =  $54\,000$  тенге).

Социальный налог, тенге	111 200
Социальные отчисления, тенге	54 000

*Корпоративный подоходный налог:*  $4\,725\,000$  (Доход от реализации готовой продукции) \*  $3\%$  =  $141\,750$  тенге

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке  $14\%$ , сроком погашения  $18$  месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 54. ВЫРАЩИВАНИЕ РЕДИСА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание редиса, в целях обеспечения свежего рынка.

*Производительность:* 20 000 кг, посевной площадью 1 га.

*Продукция:* редис.

*Стоимость проекта:* 1,09 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Концепция проекта - выращивание редиса на территории Южно-Казakhstanской области, в целях обеспечения местного рынка свежими ранними овощами.

### Описание продукции

Редис содержит калий, натрий, кальций, фосфор, магний, железо, витамины РР, С. Содержит редис и тиамин, рибофлавин и никотиновую кислоту. Горчичные масла придают редису своеобразный привкус. Салаты из редиса обладают умеренным желчегонным, противоотечными свойствами, возбуждают аппетит, способствуют лучшей перистальтике кишечника. Сок, полученный из редиса, улучшает пищеварение и обмен веществ. Особенно полезен он тем, кто страдает подагрой, ожирением, сахарным диабетом.

### План маркетинга и анализ рынка

В Казахстане необходимо на 80% увеличить производство ранних овощей для обеспечения внутреннего рынка. Казахстан обеспечивает себя овощами в целом. Единственная проблема заключается в ранних овощах.

Казахстан является одним из ведущих регионов в области сельского хозяйства, обладающим огромным аграрным потенциалом. Идеальным регионом для выращивания редиса, является Южно-Казakhstanская область, где весна приходит относительно раньше, соседних регионов. Ранней весной на местных рынках, стоимость одного пучка редиса 80 тенге. Так как, урожайность составляет 20 тонн/га, планируется оптовая продажа 100 тенге/кг.

### Технологический процесс

*Месторасположение.* Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукум» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

В открытом грунте редис выращивают весной, летом и осенью. Но лучшие результаты получают при наиболее ранних сроках посева, и при поздних. Для получения наиболее ранней продукции используют временные пленочные укрытия, которые



позволяют защитить посевы от временных понижений температуры и получить урожай на 2—3 недели раньше. Укрытия желательны устанавливать за 1—2 недели до планируемого посева.

Под редис отводят плодородные, хорошо удобренные участки. Вносят 250—300 кг аммиачной селитры, 200—300 кг суперфосфата, 150—180 кг сульфата калия с расчета на 1 га (фосфорные и калийные удобрения — с осени, а азотные — весной).

Посев редиса производят в наиболее ранние сроки (с началом полевых работ). Перед посевом производят культивацию с прикатыванием грунта. Семена высевают на глубину 1,5—2,5 см с расстояниями между рядами 10—15 см. Норма высева составляет 2,0—2,5 млн. сем./га (20—25 тыс./100 м<sup>2</sup>) или 25—35 кг/га (250—350 гр./100 м<sup>2</sup>). Оптимальная температура прорастания семян становится 18—20°C, а минимальная — 4—5°C. Всходы переносят кратковременные весенние заморозки до минус 2—3°C, но низкие температуры в течение длительного периода задерживают формирование корнеплодов и способствуют образованию стрелки. Посевы прорывают на расстояние в зависимости около 5 см друг от друга.

Рыхление почвы проводят, начиная от всходов семян и до уборки растений. Это позволяет решить также и проблему с сорняками. При засушливой погоде, особенно в южных районах, а также в теплицах, редис 2—3 раза поливают. Норма полива — 100—150 м<sup>3</sup>/га (10—15 л/м<sup>2</sup>). Полив на открытых площадях необходимо проводить в засушливые годы, а при использовании временных укрытий он является обязательным.

Наиболее опасным вредителем является крестоцветная блошка. Он более опасен в теплые солнечные дни. Для отпугивания можно применить древесную золу, смешанную в равных частях с табачной пылью или известью. Опрыскивания повторяют 2—3 раза через каждые 4—5 дней, начиная с момента появления всходов.

Относительно болезней, то Сора, Дабел F1 и Корал в отличие от других сортов относительно устойчивы к слизистому бактериозу и ложной мучнистой росе, которые наиболее часто поражают посевы редиса, особенно высаженные после других крестоцветных культур. Кроме этого Дабел F1 устойчив к серой гнили.

Для борьбы с болезнями и вредителями используйте препараты, зарегистрированные в вашем регионе. Чтобы получить более детальную консультацию по препаратам обращайтесь к специалистам по средствам защиты растений.

Уборку редиса проводят по мере роста корнеплодов в несколько этапов (в основном в 2—3). За благоприятных условий выращивания сбор урожая можно начинать на 18-й (Дабел F1) — 20-й (Сора) день. Редис моют, сортируют, связывают в пучки и отправляют на рынок.

Удобрения:

13. Аммиачная селитра 300 кг – по 60 тенге = 18 000 тг
  14. Суперфосфат 300 кг – по 60 тенге = 18 000 тг
  15. Сульфат калия 180 кг – по 250 тенге = 45 000 тг
  16. Семена (10000сем) 250 пачек – по 3000 тенге = 750 000 тг
- ИТОГО: 831 000 тенге

Затраты всего:

18. Удобрения и семена – 831 000 тенге
19. Затраты по возделыванию – 35 000 тенге
20. Водоснабжение – 540 тенге
21. Заработная плата – 180 000 тенге
22. Аренда земли – 50 000 тенге

ИТОГО на 1 га: 1 096 540 тенге



Себестоимость 1 кг редиса =  $1\ 096\ 540 / 20\ 000\ \text{кг} = 54,82$  тенге

Цена продажи = 100 тенге/кг

Чистая прибыль =  $100 - 54,82$  тенге = 45,17 тенге

Чистая прибыль на 1 га:  $45,17$  тенге \*  $20\ 000\ \text{кг} = 903\ 460$  тенге

Субсидий: 1 га – 10 000 тенге.

Итого на 1 га: 913 460 тенге.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование	ед. изм.	кол-во	цена, тенге	сумма, тенге
Семена 10000 сем.	пачка	250	3 000	750 000
Аммиачная селитра	кг	300	60	18 000
Суперфосфат	кг	300	60	18 000
Сульфат калия	кг	180	250	45 000
Пахота	га	1	20 000	20 000
Чизелование	га	1	15 000	15 000
Заработная плата	чел	3	60 000	180 000
Полив	м <sup>3</sup>	450	1,2	540
Аренда земли	га	1	50 000	50 000
<b>Итого:</b>				<b>1 096 540</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для аренды земельного участка, закуп посадочного материала, удобрения и агрохимикаты, водоснабжение, заработная плата и прочие, всего **1 096 540 тенге**.

### Финансовый план

Наименование статьи	1 год
Выручка	2 000 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	831 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 169 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>301 420</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>180 000</i>
<i>Наем техники</i>	<i>35 000</i>
<i>Водоснабжение</i>	<i>540</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>35 880</i>
<i>Аренда земельного участка</i>	<i>50 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>867 580</b>
Корпоративный подоходный налог	60 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>807 580</b>

Доходы от реализации услуг. Розничная цена 1 кг. составляет 100 тенге. Валовая

303





выручка при условии 100% продаж редиса 1 га: 20 000 кг. x 100 тенге = 2,0 млн. тенге в год.

Урожайность ц/га	200
Цена редиса, тенге/кг	100
Объем, кг	20 000
<b>Выручка, тенге</b>	<b>2 000 000</b>

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат для выращивания редиса являются семена, удобрения и агрохимикаты. На 20 000 кг редиса, требуется 300 кг аммиачной селитры, 300 кг суперфосфата, 180 кг сульфат калия. Максимальная урожайность в год составляет 200 ц/га.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного выращивания сои потребуется следующий персонал:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие по необходимости	60 000	3	180 000
<b>Итого</b>			<b>180 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника – 9260 тенге в месяц, а три месяца 27,780 тенге (1 852 тенге МРП \* 2 + 1 852 тенге МРП \* 3 работника = 9 260 тенге \* 3 месяца = 27,780 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (180 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=8 100 тенге).

Социальный налог, тенге	27,780
Социальные отчисления, тенге	8 100

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 60 тыс. тенге (2,0 млн. тенге \* 3%)..

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 55. ВЫРАЩИВАНИЕ ТЫКВЫ



### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание тыквы.

*Производительность:* 700 тонн.

*Продукция:* тыква.

*Стоимость проекта:* 7,4 млн. тенге.

### **Концепция проекта**

Выращивание тыквы на площади 20 га. Учитывая необходимость своевременного и бесперебойного снабжения населения продуктами питания, а также необходимость увеличения объема переработки сельскохозяйственной продукции вопрос о наращивании объемов производства сельскохозяйственных культур еще не решен. После проведенного исследования рынка выяснилось, что выращивание тыквы имеет определенные перспективы в ЮКО.

Основной задачей является- обеспечение накопления массы прибыли от выращивания сельскохозяйственных культур, достаточной для дальнейшего увеличения фондов потребления работников и развития производства. Налаживание данного вида производства требует квалификации специалистов.

По проекту тыквы будет выращиваться в жарких территориях ЮКО. Климат в жарких районах, с долгим жарким летом также как нельзя лучше подходит для такого теплолюбивого растения как тыква. Хорошо развитая корневая система этой бахчевой культуры отлично приспособлена для возделывания на поливных землях. Даже на засоленных почвах тыква дает крупные сладкие плоды.

### **Описание продукции**

Тыква – очень ценная баштанная культура, с диетическими и лечебными свойствами. Плоды полезны при многих болезнях, особенно больным с повышенной кислотностью, при лечении печени, почек, лишая, сахарного диабета, лишнего веса. В Индии тыкву используют при лечении туберкулеза. Особую ценность в фармакологии представляют семена тыквы, из которых изготавливают ценные медицинские препараты, которые используют при лечении гепатитов, колитов, циррозе печени, воспалительных процессах, гипертонии, атеросклерозе и болезнях кожи. Мякоть легко усваивается, способна залечивать язву желудка. Содержит большое количество солей калия, фолиевой кислоты. Тыква богата пектинами, которые выводят вредные вещества, тяжелые металлы с организма человека, является эффективным антиоксидантом.

Тыквенные семена и масло из них содержат цинк, который предупреждает развитие аденомы и простаты, являются отличным средством профилактики атеросклероза сосудов мозга и сердца. Кроме того, семена из тыквы и ее масло – лучший способ борьбы от всех видов гельминтов. По качественным свойствам тыквенное масло принадлежит к лучшим столовым сортам и не уступает прованскому. Потенциальная урожайность семян тыквы 1,0-1,5 т/га, содержание масла до 45%, а практический выход



до 35% от массы семян, то есть до 500-800 кг/га. Но в производственных условиях урожайность пока составляет лишь 0,3-0,5 т/га.

### **Анализ рынка и маркетинговая стратегия**

По посевным площадям тыква занимает 5 место в мире. Она относится к экспортным культурам.

В последнее время в мире значительно повысился спрос на семена тыквы и масло из них. Это обусловлено, прежде всего, ее особенно высокими лечебными свойствами. В аптеках продается много препаратов из семян тыквы, например, «Пепонен», «Тыквеол» и др.

### **Технологический процесс**

Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

Тыква как и такие её разновидности как крукнек относится к диетическим продуктам благодаря содержанию в ней сахаров, витамина С, каротина, клетчатки, пектиновых веществ, зольных элементов, органических солей железа, фосфора. Тыква используется в вареном, жареном, печеном, тушеном виде, а также для приготовления повидла, варенья, маринадов. Многие сорта хорошо сохраняются в зимние и весенние месяцы особенно если в период роста использована правильная технология выращивания тыквы.

Растение теплолюбивое, высокие урожаи дает на плодородных, хорошо прогреваемых солнцем местах. На приусадебных участках тыкву часто размещают с южной стороны стен, плотных заборов, где создаются благоприятные условия для ее роста и развития.

#### *Подготовка грядки для выращивания тыквы.*

Перед посевом участок, предназначенный под тыкву, нужно хорошо удобрить. На 1 м<sup>2</sup> грядки вносят 2 ведра перегноя, полведра древесных опилок, 1 стакан нитрофоски и 1 литровую банку древесной золы. Участок перекапывают на глубину 50 см. Грядку делают шириной 70 см, поливают горячей водой (80°С). Семена высевают с 10 по 15 мая, обязательно под пленку, а 10-16 июня пленку убирают. Лунки для посева делают вдоль грядки через 90 см, глубиной 6-7 см. В лунку сеют по 1-2 семени. После всходов одно растение удаляют.

Подготовку семян к посеву проводят так же, как и для семян кабачков. Семена тыквы хорошо сеять пророщенными во влажную теплую почву.

#### *Технология выращивания тыквы. Уход за тыквой.*

Уход за растениями заключается прежде всего в правильном их формировании. Главный стебель прищипывают, когда он достигает 1,3-1,5 м, оставляя 2 боковых побега длиной 60-70 см. На каждом побеге формируют 1 плод. Таким образом, всего на растении оставляют 3 плода. Лишние побеги удаляют. Для ускорения налива плодов оставленные плети можно прищипить рогаткообразной палочкой из ивы или проволоки и сверху засыпать слоем земли толщиной 6-7 см, чтобы плети укоренились. Под каждый плод подкладывается фанерка, стекло или другая подпорка. Подкормки делают с интервалом 15-16 дней. В 10 л воды разводят 1 л коровяка и 2 ст. ложки нитрофоски, под каждое растение выливают 8 л этого раствора.



В период роста плодов тыкву обильно поливают раз в неделю из расчета 20-30 л воды на 1 м<sup>2</sup>.

Технология выращивания тыквы подразумевает и правильную своевременную уборку. Созревшие тыквенные плоды необходимо срезать вместе с плодоножкой длиной 5-6 см. Правильно срезанная тыква лучше и дольше хранится. Тыква хорошо хранится при комнатной температуре вплоть до весны, но лучшая температура хранения 5-8°C.

Некоторые огородники используют технологию выращивания тыквы подразумевающую посадку в огуречной теплице и получают высокие урожаи. В углах огуречной теплицы делают лунки под тыкву глубиной 50 и диаметром 40 см. Лунку заполняют питательной почвенной смесью, для которой берут по 1 ведру торфа, перегноя, дерновой земли, по полведра древесных опилок и речного песка. В почвенную смесь добавляют 2 стакана древесной золы и 2 ст. ложки нитрофоски, нитроаммофоски или другого полного удобрения. Смесью готовится в лунке, все компоненты перемешивают и поливают теплой водой (40°C) из расчета 5 л в лунку. В каждую лунку высаживают по 2 растения или сеют по 2 семени. Перед посевом семена тыквы готовят так же, как и семена кабачков. Семена сеют в центре лунки и на глубину 5-6 см, на расстоянии 10-12 см друг от друга. После всходов оставляют одно или оба растения.

Посадку рассады или посев семенами в теплице проводят в те же сроки, что и огурцы, с 1 по 20 мая.



**Формирование растения в один стебель**



**Формирование растения тыквы: а - в два стебля; б - в три стебля**

Когда стебель тыквы достигнет 50-60 см (примерно вторая декада июня), его направляют из теплицы под пленку, в открытый грунт.

Для получения на каждом растении до 3 крупных плодов и ускорения их роста растения формируют в 1, 2 или 3 стебля.

Формирование растения в 1 стебель (рис). При этом способе формирования растения оставляют 1 стебель длиной 1,5-2 м. Все боковые побеги и лишние завязи удаляют. После последнего плода оставляют 4-5 листьев, а верхушку (точку роста) прищипывают.

Формирование растения в 2 стебля (рис,а). При этом способе формирования на главном стебле оставляют 2 плода, а на боковом побеге - 1. Как видно на рисунке, и на главном стебле, и на боковых после последнего плода оставляют по 4-5 листьев, а верхушку (точку роста) прищипывают.

Формирование растения в 3 стебля (рис,б). При этом способе формирования на главном стебле и на

2 боковых побегах оставляют по 1 плоду. После каждого плода оставляют 4-5 листьев, а верхушку прищипывают.





Уход за тыквой такой же, как и за огурцами, с той лишь разницей, что норма полива и подкормки увеличивается в 2 раза.

Во время цветения требуется дополнительное опыление для оплодотворения завязей. В теплую солнечную погоду срывают мужской цветок, обрывают желтый венчик так, чтобы оголились тычинки, и прикасаются ими к рыльцу женского полуоткрытого цветка. Вся процедура следует проводить с особой осторожностью.

Затраты на один гектар:

1. *Агротехнические работы:*

Агротехнические работы	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма, тг
Рыхление		1	5 000	5 000
Дискование		1	1 500	1 500
Чизелевание		1	2 000	2 000
Боронование		1	1 250	1 250
ГСМ	л	260	90	23 400
Возделывание грядки		1	2 000	2 000
Семена тыквы	кг	10	2 500	25 000
Посадка семян		1	2 500	2 500
Чистка между грядками		1	15 000	15 000
Транспортировка				21 000
Уничтожение сорняков ручным методом		1	400 000	400 000
<b>Всего</b>				<b>498 650</b>

2. *Минеральные удобрения и химикаты:*

Минеральные удобрения	Ед. изм.	Количество	Цена	Сумма, тг
Нитро аммофос (суб. 26040тг.га)	кг	400	44,6625	17 865
Аммиак селитра (суб. 27744тг/га)	кг	300	27,74	8 322
Полив	кг			14 040
Гербицид	л	4,5	1650	7 425
Непредвиденные расходы				25 000
<b>Всего</b>				<b>72 652</b>

3. *Уборка и транспортировка:*

Уборка и транспортировка	Ед. изм.	Количество	Цена	Сумма, тг
Уборка	раз	1	100 000	100 000
Транспортировка	рейсов	10	2 000	20 000
<b>Всего затрат</b>				<b>120 000</b>





### Инвестиционные вложения

Основные затраты	Сумма
Агротехнические работы	177 650
Минеральные удобрения	72 652
Уборка и транспортировка	120 000
<b>Всего</b>	<b>370 302</b>

Отчет о прибылях и убытках за один сезон

Основные статьи доходов и расходов	Всего за год
<b>Доход от реализации</b>	<b>14 000 000</b>
<b>Основные затраты</b>	<b>7 406 040</b>
<i>Агротехнические работы</i>	<i>3 553 000</i>
<i>Минеральные удобрения</i>	<i>1 453 040</i>
<i>Уборка и транспортировка</i>	<i>2 400 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>6 593 960</b>
Налоги	420 000
<b>Чистый доход</b>	<b>6 173 960</b>

*Доходы от реализации тыквы:*

Урожайность, кг/га	35 000
Площадь посева, га	20
Продажная цена, тг/кг	20
<b>Выручка от реализации</b>	<b>14 000 000</b>

*Затраты на реализацию проекта:*

Норма затрат на 1 га	370 302
Площадь посева, га	20
<b>Всего затрат</b>	<b>7 406 040</b>

*Налоги:* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки ( $14\,000\,000 \cdot 3\% = 420\,000$  тенге).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, Вы можете воспользоваться государственными программами.

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



*Кредитование по «Программе дорожной карты бизнеса 2020». Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% .*

*Программа «Агробизнес-2020» для производителей овощей -бахчевых:*

8. Бесплатно провести экспертизу семян в АО "Казагрекс."
9. Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
10. Получить льготный кредит на посевную уборку от КазАгро.
11. Удешевить удобрение и гербициды до 50% стоимости (казахстанские), до 30% (импортные).
12. Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 гектар до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличатся).
13. Удешевить лизинг техники , т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
14. Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива).

*Обращайтесь в районные акиматы получите разъяснения и получите помощь.*

*Если семена дыни являются элитными, то можно удешевить стоимость элитных семян до 40%, 8000 тенге за кг \*40%= 3 200 \*60 кг=192 000 тенге*

*Нормы субсидий на удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей на овощи-бахчевые культуры за 1 га 10 000 тенге, использование системы капельного орошения 40 000 тенге. За 50 га \*10 000= 500 000 тенге.*

*Субсидирование удобрении 900 г суперфосфата на 1 га 23 520 тенге, 250 г калийной соли 31200 тенге, 300 г аммиачную селитру на 1 га 27 744 тенге, итого 82 464 тенге/га\*50 га= 4 123 200 тенге. Полив 325 000 тенге без капельного орошения \* 30%= 97 500 тенге. Прилагаются механизмы по получению субсидирование на вышеуказанным поддержкам по «Программе Агробизнес 2020».*



## 56. ВЫРАЩИВАНИЕ МОРКОВИ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Выращивание моркови на посевной площади 6 га на капельном орошении.

*Производительность:* 162 тонн.

*Продукция:* морковь.

*Стоимость проекта:* 3 434 363 тенге.

### Концепция проекта

Целью настоящего проекта является получение прибыли на базе существующего крестьянского хозяйства от выращивания экологически чистой моркови на площади 6 га, до реализации продукции ниже рыночной цены.

### Описание продукции

Морковь является очень ценным благодаря вкусовым характеристикам и питательности. Его можно кушать в свежем виде, использовать для приготовления различных блюд. Морковь употребляют в еду больше 4000 лет. Данный овощ высоко ценят благодаря его лечебным свойствам. Морковь может лечить расстройства зрения, бронхит, заболевания кровообращения, повышать иммунитет, оказывать оздоровительный эффект на кишечник, кожу. Таким образом, выращивание моркови может быть выгодным бизнесом

### Анализ рынка и сбыт

Почвы, предшественники и место в севообороте. Наиболее пригодны под морковь супесчаные и суглинистые, торфяные почвы, не склонные к образованию корки.

Рыхление грунта оказывают содействие хорошему росту растений и формированию корнеплодов, кроме того облегчается их сбору. Морковь - хороший предшественник для других овощных культур. В овощном севообороте морковь – лучший предшественник для ранней капусты и картофеля, кабачка. Для моркови хороший предшественник – среднеспелая капуста, томат, огурец, лук, то есть культуры, рано освобождающие участок, чтобы его подготовить к посеву с осени.

### Технология выращивания

Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и



компания SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

*Подготовка почвы для посадки моркови.* Почва под посевом должна быть тщательно обработана, поверхность поля выровненной.

*Весеннее возделывание.* Возделывание почвы в весенний период зависит от сроков высева. При высева в ранние сроки:

- ранневесеннее боронование в один – два следа. Дальнейшее возделывание почвы зависит от степени засоренности поля и уплотнения грунта;

- если грунт целиком подготовлен с осени и не засорен, ограничиваются одним боронованием;

- при сильной засоренности сорнякам и холодной весне проводят предпосевную культивацию на глубину высева семян;

*Удобрение моркови.* Морковь очень чувствительна к высоким дозам органических удобрений. Непосредственно под морковь свежий навоз вносить нельзя, так как происходит сильное разрастание ботвы, корнеплоды ветвятся и вкусовые качества их ухудшаются, поражаются посевы морковной мухой.

*Высев.* Сроки высева зависят сорта и целей производства. По времени различают три вида посева моркови: подзимний, весенний и летний. Подзимний посев проводят за 10 – 20 дней до наступления морозов, полностью скосывающих землю. Ранневесенние посевы проводятся с целью использовать морковь летом на ранний пучковый товар. Посев проводят, как только можно вести полевые работы, стараясь использовать запас влаги в почве. Наиболее распространенным сроком посева осеннего и зимнего использования считают первую половину и до 25 мая. Очень важно не допустить пересыхания почвы после посева, особенно намоченными или барботированными семенами – прорастание семян в пересохшей почве ведет к гибели всходов.

*Уход за посевами.* Моркови во время вегетации состоит в своевременном и качественном междурядном возделывании, борьбе с сорняками, болезнями и вредителями, а также поливах. Для уничтожения сорняков на посевах моркови применяют гербициды (грунтовые).

*Способы полива и техника полива, поливной режим моркови.* Морковь является относительно засухоустойчивой культурой, но на юге, в зоне нестойкого увлажнения, высокие и стабильные урожаи можно получить лишь при орошении.

Водопотребление моркови при оптимальном водоснабжении составляет 4000 – 5500 м<sup>3</sup> /га. Начало поливного сезона обуславливается погодными условиями, чаще всего поливы начинаются с конца апреля – начала мая и заканчиваются за 2-3 недели до сбора, во избежание растрескивания корнеплодов и улучшения условий для механизированного сбора. На капельном орошении полива проводятся регулярно в соответствии с фазой развития растения.

*Защита от болезней и вредителей.* Морковь, в особенности ее сочный корнеплод, представляет очень хороший объект как для болезней, так и для вредителей. Более она и при выращивании, и при хранении.

**Морковная муха.** Мушка длиной 3-5 мм. Усики и ножки желтые. Личинка длиной 6-7 мм, светло-желтая, блестящая. В конце апреля – в начале мая начинается лет весеннего поколения мухи. В конце мая из яиц выходят личинки и проникают в корни молодых растений, подгрызая их. Второе поколение выходит в августе и таким же образом, как и первое, наносит вред посевам моркови.

*Меры борьбы:* Штефесин, 2,5 % к.э. – 0,3 л/га – период ожидания после обработки 20 дней. Волатон, 50% к.э. – 2 л/га - период ожидания после обработки 20 дней



**Альтернариоз.** Альтернариозом растения повреждаются во второй половине вегетации. Развитию болезни оказывает содействие теплая, влажная погода. При хранении гриб вызывает сухую гниль корнеплодов, - на поверхности в разных местах образуются темные или сероватые, слегка вдавленные сухие пятна.

*Меры борьбы:* Хлорокись меди, 90% с.п. – 2,4 кг/га - период ожидания после обработке 20 дней. Ридоми Голд, 68% с.п. – 2,5 кг/га - период ожидания после обработки 30 дней.

**Серая гниль.** Болезнь встречается на корнеплодах при хранении повсеместно. При сырой прохладной погоде серая гниль поражает разные части корнеплодов и все надземные части растения. Особенно вредоносно заболевание проявляется в годы после прохладного влажного лета или осени, когда корнеплоды не успевают хорошо вызреть. Серая гниль проявляется в виде серого пушистого налета, покрывающего больные участки.

*Сбор и хранение.* Чаще всего морковь убирают вручную. Пучковая морковь убирается с листовой и связывается в пучки. Морковь поздних сроков созревания убирается полумеханизированным способом – подкапывается с помощью скобы, а потом собирается вручную. Хранят корнеплоды моркови в овощехранилищах и подвалах насыпью, в штабелях, пирамидах, ящиках и полиэтиленовых мешках, а также в ямах и траншеях. При этом поддерживают температуру в пределах 1 – 20 С и относительную влажность 90 – 95 %.

Если морковь хранят в овощехранилище, она часто сверху мокреет и загнивает. Поэтому овощехранилища нужно систематически проветривать или корнеплоды укрывать мешковиной, матами. Для хранения моркови в ящиках на дно насыпают влажный песок (2 – 3 см), на его укладывают корнеплоды в несколько слоев и пересыпают их песком. Хорошо хранится морковь в полиэтиленовых мешках массой 20 – 25 кг.

Мешки не завязывают, чтобы в них не концентрировался углекислый газ, и не повышалась относительная влажность воздуха. Хранить морковь можно в узких (до 1,5 м) невысоких буртах, но такой способ хранения зависит от погодных условий.

*Хранение моркови в буртах.* Опыт канадских фермеров показал, что морковь можно хранить в буртах с высотой насыпи без повреждения плодов до 4,9 метров.

Преимущества хранения моркови в буртах:

- Легко заполняются или опустошаются при помощи погрузчика, транспортера или водяного потока.
- Более эффективная вентиляция, поскольку воздух перемещается под буртом и осуществляет равномерный поток вокруг каждого корнеплода.
- Легко подвергаются увлажнению за счет «впрыскивания» воды в потоке воздуха.
- Охлаждающий фронт движется в одном направлении.

Для обеспечения хорошей вентиляции плоды не должны содержать остатков ботвы или мусора. Внешние стены хранилища должны обладать повышенной прочностью для того, чтобы выдержать боковое давление бурта.

*Затраты и себестоимость на 6 га*

Наименование	Ед. изм.	Стоимость единицы, тенге	Расход на 1 га.	Кол-во	Сумма, тенге
Семена моркови	кг	4 800	3,33	20	96 000
Фюзилад	литр	4 973	0,75	4,5	22 378





Гезагард	литр	2 398	2	12	28 771
Энжио	литр	14 208	0,25	1,5	21 312
Стомп	литр	1 954	5	30	58 608
Азотное удобрение	кг	60	110	660	39 600
Капельная линия	м	12	25 000	150 000	1 800 000
Мешкотара	шт	13	2 333	14 000	184 800
Дизельное топливо	литр	110		570	62 700
Дизельное масло	литр	240		576	138 240
Вода поливная	1000 м3	240	6	800	192 000
Электроэнергия	кВт	16	2 100	12 600	196 560
Сдельная оплата труда					593 394
<b>ВСЕГО ЗАТРАТ:</b>					<b>3 434 363</b>
Урожайность га/цн					300
Валовый сбор (тн)					180
Расход на 1 га, тенге					572 394
Расход на 1 цн, тенге					19 080

*Расшифровка затрат:*

Наименование работ	Объем работ, га	Стоимость
Пахота	6	2 638
Предпосевная обработка почвы	6	1 055
Опрыскивание гербицидами	6	989
Посадка	6	2 374
Опрыскивание инсектицидами (2-раза)	12	2 967
Опрыскивание фунгицидами (2-раза)	6	989
Прополка сорняков (3-раза)	18	474 768
Ботваудаление	6	4 748
Копание	6	7 913
Тарирование	180	47 477
Погрузка урожая	180	47 477
<b>Всего:</b>		<b>593 394</b>

*Расчет затрат ГСМ*

Наименование работ	Объем работ, га	Дизельное топливо			Дизельное масло		
		Количество		Стоимость всего, тенге	Количество		Стоимость всего, тенге
		на единицу (литр)	Всего(литр)		на единицу (литр)	Всего(литр)	
Пахота	6	30	180	19 800	0,1	1	144
Предпосевная обработка почвы	6	15	90	9 900	0,05	0	72



Опрыскивание гербицидами	6	7	42	4 620	0,05	0	72
Опрыскивание инсектицидами( 2-раза)	12	7	84	9 240	0,05	0	72
Опрыскивание фунгицидами (2-раза)	6	7	42	4 620	0,05	0	72
Ботваудаление	6	7	42	4 620	0,05	0	72
Копание	6	15	90	9 900	0,05	0	72
<b>Всего:</b>		<b>88</b>	<b>570</b>	<b>62 700</b>		<b>2</b>	<b>576</b>

Отчет о прибылях и убытках на год

По проведенным расчетам были получены основные показатели, определяющие эффективность проекта:

Наименование статьи	В год (тенге)
<b>Выручка (тенге):</b>	<b>5 670 000</b>
Прямые расходы:	3 434 363
<b>Валовая прибыль:</b>	<b>2 235 637</b>
Отчисления от фонда оплаты труда	148 168
<b>Операционный доход</b>	<b>2 087 469</b>
Налоги (3%):	170 100
<b>Чистая прибыль:</b>	<b>1 917 369</b>

*Выручка (тенге):* Средняя урожайность на один гектар 30 тонны, и того с 6 гектаров (выход продукции 90%) получаем: 6га\*180тонн\*90%=162 тонн. При цене 35000 тенге (оптом) за тонну, выручка: 162 т \* 35000 = 5 657 000 тенге.

*Прямые расходы:* Издержки на один гектар составляют 572 394 тенге, при посеве на 6 га, общие затраты будут равны: 572 394 тенге \*6 га = 3 434 363 тенге.

*Отчисления от фонда оплаты труда*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	39 764	2	477 175
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>1 317 175</b>

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника 6 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работник \* 12 мес. =88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 317 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=59 272 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	59 272

Налоги: 5 670 000 тенге (выручка)\*3% = 170 100 тенге

*Примечание: Данный бизнес план разработан с учетом, что КХ имеет потенциал в техническом плане и в кадрах. Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции*

### **Финансирование проекта и меры государственной поддержки**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Программа кредитования «Егінжай» АО «Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства»* нацелена на финансирование сельхозтоваропроизводителей в период проведения весенне-полевых работ и уборочных работ. Займы выдаются сроком до 3 лет, по ставке 9,5% годовых, сумма займа – от 1 000 000 тенге до 6 000 000 тенге.



## 57. ВЫРАЩИВАНИЯ ЛУКА НА ПЕРО



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание лука на перо.

*Продукция:* зеленый лук.

*Производительность:* 3,6 тонн в год.

*Стоимость проекта:* 756 200 тенге (Разовые затраты + 1 производственный цикл).

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

В целом бизнес по выращиванию зеленого лука можно охарактеризовать набором следующих слов: мало затратный, прибыльный, низко технологический, бизнес для рабочего класса не требующий большой квалификации, низко энергоемкий, бизнес средней и низкой трудоемкости.

### Описание продукта

Перо лука содержит большее количество витаминов, чем сама луковица. Зеленому луку следует отдавать предпочтение ранней весной, в периоды авитаминоза. В 100 г перьев содержится дневная норма аскорбиновой кислоты для взрослого человека. В состав ростков лука входят также витамины группы В, каротин.

Полезные свойства зеленого лука заключаются также в наличии фитонцидов, которые защищают от вирусных инфекций. Салат с зеленым луком защитит от ОРЗ и гриппа.

Перо лука содержит хлорофилл, что полезно для кроветворения.

Свежая зелень лука возбуждает аппетит, делает любое блюдо более привлекательным. Свойства зеленого лука способствуют пищеварению и процессу усвоения пищи.

Противопоказаниями для его употребления являются некоторые заболевания желудочно-кишечного тракта.

Перья лука широко используются в кулинарии. Салат из зеленого лука – полезное и вкусное низкокалорийное блюдо, позволяющее пополнить витаминный рацион. Пользуются популярностью и пирожки с зеленым луком и яйцом.

Перья лука выращивают не только на дачных участках, но и на подоконниках городских квартир. Купить зеленый лук можно сегодня круглый год в овощных отделах любых магазинов. Необходимо помнить, что зелень не подлежит длительному хранению, во время которого она теряет свои полезные свойства.

### Технология выращивания лука на зелень при помощи гидропоники.

Последние пять лет гидропоника становится все популярнее, причина в том, что оборудование становится все доступнее. Наблюдается постоянное снижение стоимости различных насосов, пластиковых и ПВХ труб, емкостей именно все это и делает



гидропонику доступной, ведь известна она давно, во всяком случае в быту. Вспоминаем советское время, мамы клали в луковицу в мокрую вату и уже через две недели кормили свои чада зеленым луком, да именно такая гидропоника в примитивном виде. Сейчас гидропоника это прогрессивные аграрные технологии. Израиль выращивает до 80% зелени, овощей и фруктов именно гидропонным способом.

Лук является удобным для выращивания при помощи гидропоники. Не требуется удобрений (природа позаботилась о том, чтобы для роста пера все что нужно было в луковице). Время выгонки пера до товарных размеров сокращается с 22 дней до 16. Возможность использования стеллажной технологии.

Основные представители иностранных семеноводческих компаний являются: ТОО «Агровей» (дилер РК компании Nunhems B.V. Голландия), ТОО «Бейо Тукым» (дилер РК компании Bejo Zaden B.V. Голландия), ТОО «Агриматко» (дилер РК компании ENZE ZADEN B.V. Голландия), ТОО «Ринда» (дилер РК компании SEMINIS B.V. Голландия и компании SAKATA Япония), ТОО «Рийк Цваан» (представитель РК компании RIJK ZWAAN Израиль), ТОО «Лидер-Агро» (дилер РК компании GAVRISH Россия).

Возможность осуществлять производство в городских условиях, что позволяет решить вопрос как доставки готовой продукции, так и рабочей силы. Полная независимость от природных факторов и всесезонность.

В данном бизнес-плане рассматриваем выращивание лука на зелень при помощи гидропонной технологии и без учета затрат на помещения. Кроме того в нем не будет показана структура стоимости всего гидропонного оборудования, т.к. в большинстве случаев оно зависит от множества факторов: материалы, степень автоматизации. За базу будет взято свое помещение общей площадью 50 квадратных метров. Стоит учитывать, что при площади помещения в 50 квадратных метров можно полноценно разместить стеллажи с оборудованием и освещением общей площадью от 80 до 90 квадратных метров. Для наших расчетов будем использовать площадь в 80 квадратных метров. И последнее условие, бизнес-план будет строиться из расчета, что бизнес ведется в частном доме пригорода или в сельской местности.

***Разовые затраты по выгонке лука на перо гидропонным способом.***

Статья затрат.	Кол -во	Цена	Сумма	Примечание
Стоимость ламп, 50 шт.	50	500	25 000	Для обеспечения освещения на посадочной площади в 80 квадратных метров можно использовать как лампы дневного света, так и экономки. другие типы ламп дороги. В своем расчете я использую экономки из-за их доступности и долговечности.
Стоимость проводов, 120 м.	120	35	4 200	
Освещение – прочие затраты	1	10 000	10 000	Стоимость выключателей, патронов, креплений, монтажных принадлежностей.
Стеллажи двухэтажные для гидропоники(бе з ванн)			100 000	как правило индивидуальны для используемого помещения.





Ванны для стеллажей			90 000	
Рабочий стол	1	30 000	30 000	Стол на котором проводятся необходимые операции по подготовке репки лука для посадки, обработки, очистки и фасовки зеленого лука.
Гидропонное оборудование (без автоматики)	1	45 000	45 000	Это минимальный набор насосов, компрессоров, и шлангов, которые необходимы для осуществление производственного цикла.
Ремонт здания	1	1	300 000	
Дополнительное гидропонное оборудование	1	60 000	60 000	Система автоматики, необходимое ПО для компьютерного управления.
<b>Всего затрат (тенге)</b>			<b>664 200</b>	

*Себестоимость на 1 производственный цикл выращивания лука на зелень на 80м*

Статья затрат	Кол-во	Цена	Сумма	Примечание
Посадочный материал, репка	640	40	25 600	Для посадки на площади 80 метров необходимо 640 кг лука репки, из расчета 8 кг на метр.
Освещение			2 000	Для обеспечения освещения на посадочной площади в 80 квадратных метров можно использовать как лампы дневного света, так и экономки. другие типы ламп дороги.
Отопление (газ/куб.метр)	1 600	24	38 400	Отапливать помещение можно разными способами, но важно учесть тот факт, что стремиться повышать температуру выше 18 градусов нет смысла, наилучший диапазон температур для выгонки пера составляет 16-18 градусов.
Вода/м3	80	200	16 000	воды будет уходить много, т.к. она будет частично испаряться и ее нужно пополнять.
мелкие ремонты	1	10 000	10 000	Денежные затраты на мелкие ремонты: замена лампочек, проводки, системы гидропоники и т.д.
<b>Всего затрат (тенге)</b>			<b>92 000</b>	

### Финансовый план

Прогноз отчета о прибылях и убытках в год:

Наименование статьи	В год, тенге
<b>Выручка от реализаций продукции</b>	<b>1 260 000</b>
Себестоимость услуг (расходы):	276 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>984 000</b>



Отчисления от фонда оплаты труда	44 448
Корпоративный подоходный налог	37 800
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>901 752</b>

*Выручка от реализаций продукции:*

При всех тех условиях, которые были поставлены и при использовании гидропонных установок будет получена готовая продукция в виде лука пера. Выход готовой продукции составит (1200 кг) 3 раза в год. Итого: 350 тенге (цена реализаций)\*1200кг\*3 раза в год = 1 260 000 тенге

*Себестоимость услуг (расходы):*

Себестоимость одного цикла выращивания лука на зелень 92000 тенге. В год планируется получить не менее 3 цикла урожая. Итого в год: 92000тенге\* 3цикла = 276 000 тенге

*Отчисления от фонда оплаты труда:*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя: 1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. = 44 448 тенге

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 37,8 тыс. тенге (1,26 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

Кредитование через БВУ. Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020». Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 58. ВЫРАЩИВАНИЕ СЛИВ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* целью данного проекта является выращивание слив, с дальнейшей реализацией полученной продукции в оптово - розничной торговле.

*Продукция:* слива.

*Стоимость проекта:* 15 214 269 тенге.

*Окупаемость проекта:* 6 лет.

### Концепция проекта:

Концепция проекта предусматривает создание садов по выращиванию слив.

Целями деятельности предприятия будут:

1. Получение высококачественной, экспортноориентированной, конкурентоспособной продукции для реализации на внутреннем и внешнем рынках;
2. Бесперебойное обеспечение сливами населения;
3. Извлечение прибыли от результатов производства и реализации продукции;
4. Организация и предоставление новых рабочих на производствах предприятия для сельских жителей, решение их социальных вопросов.

План достижения цели:

1. Сооружение тепличного комплекса с инженерным и технологическим оборудованием «под ключ»;
2. Приобретение, завозка основных и вспомогательных материалов для производства (оборотные средства на семена, удобрения и пр.);
3. Дислокация, набор и обучение персонала;
4. Начало производства и выпуск продукции тепличного комплекса.

При выборе данного вида продукции компания руководствовалась следующими выгодными условиями для населения Казахстана.

- производство импортозамещаемой продукции,
- обеспечение населения экологически чистыми продуктами круглый год;
- относительно низкие цены на продукцию.

### Описание продукции

Помимо прекрасных вкусовых качеств, слива обладает многими целебными и лечебными свойствами. Слива очень полезна для организма благодаря своему богатому составу. Слива насыщена витаминами,



минералами и необходимыми веществами для жизнедеятельности организма.

Слива особенно богата витамином Р и веществами Р-витаминного действия, которые способствуют снижению кровяного давления и укрепляют кровеносные сосуды. Причем витамин Р хорошо сохраняется даже при переработке.



Свежие и сушеные сливы (особенно чернослив), а также компоты и соки с мякотью обладают нежным слабительным действием, рекомендуются при запорах и атонии кишечника. Слива (чернослив) способствует выведению холестерина из организма. Сливы рекомендуются при заболеваниях почек и гипертонической болезни. Соединения калия, содержащиеся в плодах сливы, оказывают мочегонное действие, чем способствуют выведению из организма воды и поваренной соли.

Полезные свойства сливы проявляются при ревматизме и болезнях обмена веществ (подагре и др.), а отвары и примочки из свежих и высушенных листьев применяются как ранозаживляющее средство.

Сливы содержат соли калия: их в сливах до 214 мг на 100 г плодов. Калий имеет важное физиологическое значение, а именно он принимает участие в передаче нервных импульсов, в сокращении мышц, в поддержании сердечной деятельности и кислотно-щелочного равновесия в организме. Под воздействием калия усиливаются желчеотделение и выведение мочи из организма. В лечебном рационе сливы, и особенно чернослив, находят достаточно широкое применение при некоторых заболеваниях кишечника, сопровождающихся запорами, при подагре, поражениях печени, почек и сердца, для повышения аппетита и секреции желудочного сока.

В листьях, а также в плодах сливы найдены кумарины, обладающие способностью предупреждать образование тромбов в кровеносных сосудах, излечивать тромбозы, а также расширять коронарные сосуды.

Слива легко переваривается. Плоды сливы способствуют образованию крови, расслабляют нижний пищеварительный тракт и прочищают желудок. Сливы очень эффективны при лечении заболеваний, вызванных избытком желчи или слишком высоким внутренним жаром. Сливы укрепляют печень и очищают кровь, изгоняя из тела токсины. Сливы едят как в свежем так и в сушеном виде. Сушеные сливы являются средством от высокой температуры. Кислый вкус слив указывает на то, что они еще не созрели – такие сливы не очень полезны. Стоит сливам полежать несколько дней, пока они созреют.

Слива безусловно заслуживает внимания как лекарственное растение. Слива – природный гибрид алычи и терна. Слива (особенно сушеная — чернослив) обладает послабляющим и мочегонным эффектом, оказывает целебное действие при атеросклерозе, холецистите, болезнях печени, сердца, почек, при гипертонии. Некоторые пищевые продукты со слабительным эффектом употребляются неверно, потому они не дают ожидаемого результата. При приготовлении сливы нужно залить крутым кипятком, но ни в коем случае не кипятить и не подслащивать. Утром натощак съесть несколько слив, а если возможно, то и несколько раз в день в разные часы. Страдающим запорами необходимо пить воду, в которой долго варились сливы и овес.

### Маркетинговый анализ и сбыт

Учитывая состояние рынка инициаторы проекта будут придерживаться следующих положений при разработке маркетинговой стратегии:

1. Доступная цена. Автор проекта будет стремиться к тому, чтобы цена на сливу всегда были ниже, чем цены у других поставщиков. Это возможно благодаря использованию собственной сырьевой базы и новых технологий.

2. Высокое качество. Высокое качество продукции будет достигнуто благодаря правильному выращиванию, и хорошему уходу за деревьями сливы, которые в свою очередь будут обеспечивать хорошую урожайность и отличный товарный вид.

### Технология закладки и выращивания сливы



Вид работ	Дополнительные условия
Требования к условиям выращивания	<p>Лучший рельеф для закладки сада – широковолнистый с пологими склонами. Пригодны прогреваемые нижние трети склонов. Участок должен иметь хороший воздушный дренаж (свободный отток холодного воздуха) и быть выровненным (без микро- и макро западин). Не пригодны участки с большой естественной изрезанностью и расчлененностью, ложбинами и промоинами.</p> <p>Под закладку промышленных сливовых садов наиболее пригодны лессовидные суглинки и супеси, подстилаемые на глубине около 1 м хорошо дренированными моренными суглинками или слоистыми отложениями с преобладанием супеси. Мощность перегнойного горизонта - более 18 см, реакция рН - 5,5-7,0. Уровень грунтовых вод должен быть не выше 1,5-2,0 м.</p> <p>Не пригодны для закладки сливового сада торфяно-болотные почвы и если с глубины 50-70 см начинается песок или глинисто-песчаная морена. Недопустима закладка нового сада сразу после раскорчевки старого. Повторно сливовый сад закладывают через 4-5 лет.</p>
Предпосадочная подготовка почвы	Подготовку почвы под закладку сада, организацию территории проводят аналогично закладке сада.
Сорта	Промышленные сорта (Награда неманская, Пердригон, Кромань, Стенли).
Подвой	Подвой семенной - алыча
Посадка сада	<p>Оптимальный срок для посадки саженцев: весной - через 3-5 дней после полного оттаивания почвы.</p> <p>Продолжительность посадки - 10-15 дней. Схемы посадки - 4,0-4,5 x 2,0-3,0 м.</p> <p>Требование при посадке: место прививки у саженцев должно быть на высоте не менее 5 см над поверхностью почвы.</p> <p>После посадки саженцы поливают. Норма расхода воды – 20-30 л на 1 дерево. При необходимости проводят повторный полив при той же норме расхода воды.</p> <p>При определении требуемого количества посадочного материала страховой фонд должен составлять не менее 10% от необходимого.</p>
Содержание почвы в междурядьях	<p>Система содержания почвы включает наличие естественного газона или искусственного залужения.</p> <p><u>При создании естественного газона</u> после посадки сада почву в междурядьях выравнивают культиватором. При появлении вегетирующих высокостебельных сорняков их скашивают. В дальнейшем травостой при высоте 10-15 см подкашивают. Скошенную измельченную траву оставляют на месте в качестве мульчи.</p> <p><u>При создании искусственного газона</u> после культивации высевают травы: овсяница луговая - 15-20 кг/га, мятлик луговой - 15-20 кг/га, овсяница красная - 12-16 кг/га и др., а также смесь из двух-четырех трав - 40-60 кг/га. В дальнейшем травостой при высоте 10-15 см подкашивают. Скошенную измельченную траву оставляют на месте в качестве мульчи.</p>
Содержание почвы в	<u>В течение первых 2 лет после посадки</u> почву в приствольной полосе содержат в чистом от сорняков состоянии путем механического их





приствольных полосах	<p>удаления или мульчирования опилками слоем 10-15 см, шириной 1,0-1,2 м.</p> <p>В садах старше 2 лет в приствольную полосу 1-2 раза за сезон вносят гербициды. Перед внесением гербицидов корневая поросль должна быть удалена. Гербициды вносят в безветренную сухую погоду. Не допускается попадание препарата на штамбы и листья деревьев. Для внесения гербицидов используют опрыскиватели с защитными кожухами.</p> <p>Расход рабочего раствора – 200 л/га обрабатываемой площади; скорость движения трактора – 5-6 км/ч; скорость ветра – не более 3 м/сек.</p>
Защита от вредителей и болезней	<p>Наличие вредителей и болезней в насаждениях сливы определяют путем периодических обследований кварталов сада, учетов численности вредных и полезных насекомых и клещей, наблюдений за динамикой развития вредных организмов с целью построения прогнозов их развития и вредоносности и сопоставления полученных данных с экономическими пороговыми вредоносности.</p> <p>Против вредителей и болезней насаждения сливы опрыскивают препаратами, включенными в Государственный реестр средств защиты растений (пестицидов) и удобрений, разрешенных к применению на территории Республики Беларусь.</p>
Формирование деревьев	<p>В первый год после посадки саженцы укорачивают на высоте 90-100 см. Крона должна состоять из центрального проводника и 6-7 скелетных ветвей. Высота штамба - 60-70 см.</p> <p>На второй и третий годы центральный проводник укорачивают до 30-45 см над верхней ветвью, а побеги продолжения скелетных ветвей более 60 см укорачивают на 1/3 -1/4 их длины.</p> <p>Конкуренты проводника, побеги в зоне штамба, побеги с острым углом отхождения, растущие вертикально и внутрь кроны, удаляют на «кольцо».</p> <p>Ветви должны быть расположены в горизонтальной плоскости или немного приподняты кверху. Толщина ветвей не должна превышать 50% диаметра проводника (ствола).</p> <p>В последующие годы при обрезке укорачивают только побеги продолжения скелетных ветвей при длине более 60 см и прореживают излишние побеги в кроне.</p> <p>Высота сформированных деревьев не должна превышать 2,8-3,3 м.</p> <p>При достижении деревом заданных параметров проводник удаляют переводом на боковую ветвь.</p>
Удобрение сада	<p>Впервые 3-4 года в насаждениях сливы ежегодно вносят азотные удобрения в дозе 40-60 кг д.в./га: до начала цветения - половина дозы; через две недели после цветения – остальное количество.</p> <p>При слабом росте деревьев применяют более высокие дозы.</p> <p>При подмерзании корневой и надземной частей, ослабленном росте, повреждении болезнями и вредителями проводят некорневые подкормки 0,5%-ным раствором мочевины: первая подкормка – через 10-14 дней после цветения, вторая подкормка – через 1-2 недели после первой с добавлением хлористого калия.</p> <p>Некорневые подкормки можно совмещать с опрыскиванием</p>



	<p>инсектицидами и фунгицидами.</p> <p>Фосфорные и калийные удобрения вносят на основании почвенной и листовой диагностики.</p> <p>Потребность в микроэлементах обеспечивается некорневыми подкормками.</p> <p>Для повышения завязываемости плодов используют микроудобрения, содержащие бор. Подкормку проводят однократно до или во время цветения.</p> <p>Для улучшения качества плодов и их устойчивости к механическим повреждениям проводят 4-кратное некорневое внесение микроудобрения Эколист сады и кальциевой селитры.</p> <p>Сроки проведения подкормок: первая – в конце опадения лепестков 3-8 л/га микроудобрения Эколист сады и 5 кг/га кальциевой селитры; вторая – через 10 дней аналогично первой; третья – за 4 недели до сбора урожая 3-5 л/га микроудобрения Эколист сады и 10 кг/га кальциевой селитры; четвертая – за 2 недели до сбора урожая 10 кг/га кальциевой селитры. Норма расхода рабочего раствора - 1000 л/га; скорость движения трактора – 5-6 км/ч, скорость ветра - не более 3 м/сек.</p> <p>Некорневые подкормки можно совмещать с опрыскиванием инсектицидами и фунгицидами.</p>
Обрезка кроны плодоносящих деревьев	<p>Обрезка кроны предусматривает господствующее положение проводника: удаляют сильно растущие вертикальные побеги и конкуренты проводника; удаляют побеги в зоне штамба; в кроне оставляют равномерно распределенные в пространстве побеги, растущие в положении, близком к горизонтальному; рост нижних ветвей не ограничивают до заполнения отведенного дереву пространства; удаляют свисающие ветви.</p> <p>Горизонтальные ветви на стыках крон соседних деревьев переводят на боковое ответвление или подрезают во избежание загущения.</p> <p>В дальнейшем сформированную крону удерживают в размерах, определенных схемой посадки.</p> <p>Срезанную древесину удаляют с приствольной полосы, измельчают в междурядьях косилкой-измельчителем.</p>
Уборка урожая	<p>Визуально выборочным методом предварительно определяют урожай.</p> <p>Составляют план-график уборочных работ с указанием сроков проведения и объема работ, требуемого количества рабочей силы, тары, транспортных средств, уборочного инвентаря.</p> <p>В зависимости от назначения плоды сливы снимают в разной степени зрелости. Для транспортировки и хранения уборку осуществляют за 5-7 дней до потребительской зрелости. Для переработки уборку плодов проводят при достижении ими съемной зрелости.</p> <p>Для уборки используют ведра емкостью 5-8 кг. Для съема плодов с верхних частей крон используют алюминиевые лестницы ЛС-2, ЛСП-2, ЛСУ-3,5, ЛП-4.</p> <p>Непосредственно во время уборки производят предварительную сортировку плодов по товарным сортам согласно ГОСТ 21920-76 «Слива и алыча крупноплодная свежие. Технические условия». Плоды</p>



	<p>укладывают в ящики или лотки емкостью 5-10 кг. Дно и торцы тары обязательно выстилают бумагой, которую выпускают за край так, чтобы ею можно было прикрыть уложенный верхний слой.</p> <p>Ящики на поддонах с учетом товарных сортов устанавливают на контейнеровоз ТКС-1,5 и доставляют в хранилище или к месту реализации.</p> <p>Опавшие и нестандартные плоды подбирают после уборки рядов в отдельные ящики, которые вывозят из сада.</p>
--	---

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

В рамках проекта денежные средства распределяются следующим образом:

1. Закупить посадочный материал сортов поздних сроков созревания для закладки сада.
2. Обеспечить электроснабжение земельного участка для внедрения системы капельного орошения
3. Приобрести и установить систему капельного орошения.

### Направления и объемы инвестиционных вложений в проект

Инвестиционные вложения	Всего
Посадочный материал	7 000 000
Оборудование - система капельного орошения	3 204 000
Подготовительные работы (механизмы)	91 025
Удобрения и химикаты по подготовительным раб.	139 524
Удобрение и поливная вода	657 360
Заработная плата и отчисления	2 648 223
Текущие внесения удобрений	44 137
Наем рабочей силы	1 430 000
<b>Всего инвестиционных затрат</b>	<b>15 214 269</b>

Расчет затрат на приобретение саженцев: Схема посадки один саженец на 1х4, на 4 га 10 000 саженцев по 600 тенге и затраты на посадку на одного саженца 100 тенге и всего затрат будет 7 000 000 тенге.

Цена одного саженца, тенге	600
Средние затраты на посадку одного саженца	100
Норма расхода на 1 га. схемой 4х1, саженцев/га	2 500
Закуп посадочного материала на 1 га	1 750 000
<b>Закуп посадочного материала, на 4 га</b>	<b>7 000 000</b>

### Система капельного орошения

Наименование	Сумма
Насос для капельной системы	3 204 000
Лента капельного полива 6 MIL, 30 см, 1.3 л/ч - 22000 м	
Адаптер стартовый LF/лента	
Адаптер ремонтный лента/лента	
Фильтр дисковый, 3"	
Кран шаровой, 3"	
Тройник с внутренней резьбой, 3"	
<b>Всего затрат</b>	<b>3 204 000</b>



*Затраты на подготовительную работу на 1 га:*

Агротехнические работы	23 054,8
Затраты на обогащение почвы	34 582,45
Всего затрат на подготовку 1 га сада	57 637,25
<b>Всего затрат на подготовку 4 га сада</b>	<b>230 549</b>

*Затраты на поливную воду на три года (до первого урожая):*

Норма полива, куб.м./га	6 600
Поливаемая площадь, га	4
Общая потребность, куб.м.	26 400
Цена, тг/тыс. куб.м.	800
Затраты за 1 полив, тенге	21 120
Количество поливов в год	10
<b>Всего затрат за год</b>	<b>211 200</b>
<b>Всего затрат за 3 года</b>	<b>633 600</b>

*Закуп удобрений на три года (до первого урожая):*

Удобрения	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге в год	Всего на 3 года, тенге
Аммофос	кг	1100	58	64 856	194 568
Аммиачная селитра	кг	1650	32	32 256	96 768
Суперфосфат	кг	10	60	600	1 800
Инсектицид БИ-58	л	1,5	1 000	1 500	4 500
Гербицид Ураган-форте	л	1,5	2 200	2 200	2 200
<b>Всего, тенге</b>				<b>99 212</b>	<b>299 836</b>

### Финансовый план

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Доход от реализации слив	0	0	7 800 000	7 800 000	7 800 000
Посадочный материал	7 000 000	0	0	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	<b>-7 000 000</b>	<b>0</b>	<b>7 800 000</b>	<b>7 800 000</b>	<b>7 800 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 093 070</b>	<b>987 645</b>	<b>1 762 269</b>	<b>1 784 493</b>	<b>1 784 493</b>
Работы механизмов	124 025	24 750	24 750	24 750	24 750
Поливная вода	21 120	21 120	21 120	21 120	21 120
Удобрение	139 528	143 378	143 378	143 378	143 378
Заработная плата	600 000	600 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000
Отчисления по ЗП	115 896	115 896	170 520	192 744	192 744
Наем рабочей силы	40 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Прочие расходы	52 501	52 501	52 501	52 501	52 501
<b>Операционная прибыль/убыток</b>	<b>-8 093 070</b>	<b>-987 645</b>	<b>6 037 731</b>	<b>6 015 507</b>	<b>6 015 507</b>
Корпоративный подоходный налог	0	0	234 000	234 000	234 000
<b>Чистая прибыль/убыток за период</b>	<b>-8 093 070</b>	<b>-987 645</b>	<b>5 803 731</b>	<b>5 781 507</b>	<b>5 781 507</b>
Убыток предыдущих периодов	0	-8 093 070	-9 080 715	-3 276 984	2 504 523
<b>Накопленный доход/убыток</b>	<b>-8 093 070</b>	<b>-9 080 715</b>	<b>-3 276 984</b>	<b>2 504 523</b>	<b>8 286 030</b>



*Доход от реализации готовой продукции.* Средняя урожайность на один гектар 13 тонн после трех лет с момента посадки, и того с 4 гектаров получаем:  $4 \cdot 13 = 52$  тонн. При цене 150 000 тенге за тонну, выручка составляет:  $52 \cdot 150\,000 = 7\,800\,000$  тенге.

Доходная часть	Ед. изм.	Итого на 3 год
Урожайная площадь	га	4
Урожай с одного га	тонн	13
<b>Объем урожая в год</b>	<b>тонн</b>	<b>52</b>
Цена за тонну	тенге	150 000
<b>Выручка от продажи слив</b>	<b>тенге</b>	<b>7 800 000</b>

*Затраты на персонал.* Для организации выращивания слив с применением современных технологий капельного орошения в хозяйстве будут работать также наемные и временные работники. Ниже характеристики производственного персонала:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<i>Зарботная плата (агроном)</i>	360 000	360 000	360 000	360 000	360 000
- оклад	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
- количество человек	1	1	1	1	1
- количество месяцев	12	12	12	12	12
<i>Зарботная плата (садовод)</i>	240 000	240 000	480 000	480 000	480 000
- оклад	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
- количество человек	1	1	2	2	2
- количество месяцев	12	12	12	12	12
<i>Зарботная плата (директор)</i>	0	0	480 000	960 000	960 000
- оклад	0	0	40 000	40 000	40 000
- количество человек	0	0	1	2	2
- количество месяцев	0	0	12	12	12
<i>Итого</i>	600 000	600 000	1 320 000	1 800 000	1 800 000

Первые два года проекта количество необходимого персонала 2 человека – один садовник и один агроном и дополнительно будут привлечены временные рабочие (30,000 тенге +20 000 тенге)\*12 месяцев=600 000 тенге. С третьего года будет привлечен директор для управления бизнесом и дополнительный садовник.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<i>Социальный налог инициатора</i>	44 448	44 448	44 448	44 448	44 448
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	2	2	2	2	2
- количество месяцев	12	12	12	12	12





Социальный налог агроном	22 224	22 224	22 224	22 224	22 224
- количество человек	1	1	1	1	1
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	1	1	1	1	1
- количество месяцев	12	12	12	12	12
Социальный налог садовод	22 224	22 224	22 224	44 448	44 448
- количество человек	1	1	1	1	1
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	1	1	1	2	2
- количество месяцев	12	12	12	12	12
Социальный налог директор	0	0	22 224	22 224	22 224
- количество человек	0	0	1	1	1
- тенге МРП	1 852	1 852	1 852	1 852	1 852
- размер (крат)	1	1	1	1	1
- количество месяцев	12	12	12	12	12
<b>Итого по социальному налогу:</b>	<b>88 896</b>	<b>88 896</b>	<b>111 120</b>	<b>133 344</b>	<b>133 344</b>

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов:

Наименование статьи	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Социальное отчисление	27 000	27 000	59 400	59 400	59 400
- заработная плата	600 000	600 000	1 320 000	1 320 000	1 320 000
- ОПВ	60 000	60 000	132 000	132 000	132 000
- ставка	5%	5%	5%	5%	5%
<b>Итого:</b>	<b>27 000</b>	<b>27 000</b>	<b>59 400</b>	<b>59 400</b>	<b>59 400</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 702,0 тыс. тенге (23,4 млн. тенге \* 3%).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 59. ВЫРАЩИВАНИЕ РИСА НА ПЛОЩАДИ 50 ГА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Обеспечение выращивания сельскохозяйственных культур, снабжения населения продуктами питания.

*Продукция:* Рис зерновой готовый для приготовления сорта «Ак Маржан».

*Производственная мощность:* 225 тонн в год.

*Стоимость проекта:* 11 690 493 тенге.

### Концепция проекта

Учитывая необходимость своевременного и бесперебойного снабжения населения продуктами питания, а также необходимость увеличения объема переработки сельскохозяйственной продукции вопрос о наращивании объемов производства сельскохозяйственных культур решен. После проведенного исследования рынка выяснилось, что выращивание риса имеет определенные перспективы в Шардаринском регионе. Существует потенциал обеспечивать сбыт в северные области страны и экспорт выпускаемой продукции в Россию.

Основной задачей является - обеспечение накопления массы прибыли от выращивания сельскохозяйственных культур, достаточной для дальнейшего увеличения фондов потребления работников и развития производства. Налаживание данного вида производства требует квалификации специалистов.

### Описание продукции

Рис – это злак, связанный с ботанической точки зрения с пшеницей, овсом и другими зерновыми. Научное название: *Oryza sativa*. Различают два основных подвида риса: *Japonica* (японский) и *Indica* (индийский). Подвид *Japonica* имеет короткое и толстенькое зерно. Подвид *Indica* имеет тонкое и длинное зерно.

Рис делится на разные категории в соответствии со следующими характеристиками:

- По виду зерен – длинные и узкие, толстые и короткие.
- По обработке кожуры – белый или полный рис, коричневый или обогащенный.
- По способу приготовления – быстрого или обычного приготовления.
- По генетическому названию риса: басмати, жасмин, индийский или тайландский и т.д. – название часто указывает на страну происхождения риса.
- По способу выращивания: органическое, биодинамическое, полевое и др.
- По вкусу и структуре риса: клейкий, рассыпчатый и т.д.

Рис созревает за срок от 140 до 210 дней. Современные сорта, разработанные в лаборатории, могут вызревать за 90 дней. Примерно через два месяца рис начинает цвести – когда ростки достигают высоты 50-60 см.

Рисовые соцветия состоят из 70 маленьких цветков, которые внезапно распускаются рано утром. Запах рисового поля похож на запах готового риса дома – сладковатый и очень нежный. После цветения зерна риса начинают формироваться и становятся твердыми. После сбора урожая рис просушивают.

## План маркетинга и анализ рынка

**Анализа рынка.** Рис является стабильно рентабельной сельскохозяйственной культурой. Основная задача современного и будущего земледелия – обеспечение высококачественными продуктами питания постоянно растущее население страны. Зерновые занимают в мире более 35% пашни. Среди зерновых, рис наиболее распространенная культура. В структуре мировых посевных площадей он занимает одно из ведущих мест, т.е. второе место (21,4% или 148 млн. га) после пшеницы (31,8% или 219 млн. га), а по урожайности занимает второе место (36,9 ц/га) после кукурузы (37,8 ц/га).

Для того, чтобы продать выращенные культуры по максимальной цене, инициатор проекта намерен проводить гибкую сбытовую политику, всегда держит под контролем объем продажи своей продукции, одновременно используя обратную связь с потребителем для оперативного реагирования на запросы и возникающие у него проблемы, в том числе по качеству продукции. Есть конкуренты по видам «Ак Маржан» кызылординский, кызылсайский, помимо этого есть еще рисы «Лидер», «Самарканд», «Элита» которые являются лидерами по продажам и имеют высокий спрос. Некоторые из них на наш рынок завезены с Ташкента, Самарканда.

**Маркетинговый план.** Рис можно поставлять в города России, северные области республики, то есть география поставок достаточно широкая

- Рыночная ориентация как результат последовательной реструктуризации, максимального использования экономических методов управления, активного развития маркетинговой службы;

- Постоянный поиск путей совершенствования структуры фирмы, менеджмента, мотивации труда, ассортиментной политики, инвестиционной привлекательности фирмы.

- Новый подход к работе с персоналом направлен в область развития человеческих ресурсов. Основные стратегические цели фирмы:

- 1) занять рыночную нишу;

- 2) удержать долю традиционного рынка и внедриться в новые сегменты за счет совершенствования технологии возделывания зерновых и бахчевых культур и др.

Ценовая политика будет строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой продукции. Ценообразование будет планироваться на основе ориентаций на цены конкурентов. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Эта система позволяет соответствующим образом формировать цены с учетом конкурентной ситуации и положения хозяйства на рынке.

В течение всего проекта цены остаются фиксированными на продукцию.

Рис сорта «Ак Маржан» обладает следующими свойствами, выгодно отличающими ее от продукции остальных производителей:

1. Высокий уровень вкусовых качеств. Используемые сорта и технологии возделывания предполагают строгий контроль за качеством продукции. Качество выращиваемых культур соответствуют мировым стандартам, причем вкус адаптирован именно к запросам местного рынка.

2. Доступная цена. В результате применения ресурсосберегающих технологии и снижения внутрипроизводственных издержек – себестоимость производимой продукции на 5-10 % ниже, чем в среднем по отрасли.

## Технологический процесс

*Данные и альтернативные варианты технологии.*

Для максимального проявления потенциальной продуктивности риса сорта «Ак-Маржан» и получения наивысшей урожайности зерна, нужна Агротехника, как



комплекс приемов (предшественники, обработка почвы, сроки посева, норма высева и т.д.), создающих условия для удовлетворения потребностей растений конкретного сорта, позволяет максимально реализовать их биологический потенциал. Есть несколько этапов по выращиванию:

1. Обработка почвы
2. Прорастание и всхожесть семян
3. Затопление риса (постоянное затопление, укороченное (непрерывное), прерывистое и, наконец, периодическое увлажнение (без создания слоя воды на почве)
4. Планирование удобрения
5. Орошение речные (Сырдарья с притоками Келес, Куруккелес, Арысь, Бугунь и др.)

*Инвестиционные вложения и затраты на один гектар*

№	Наименование работ	Ед. изм.	Объем работ	Тарифная ставка по выработке		Сумма, тенге
				Рабочая сила, тенге	Техника тенге	
1	Вспашка	га	1		7000	7 000,0
2	Очистка оросителей от ила	м3	13		300,0	3 900,0
3	Очистка оросителей от ила	м3	13		250,0	3 250,0
4	Очистка сбросов от ила	м3	12		300,0	3 600,0
5	Очистка сбросов от ила	м3	12		300,0	3 600,0
6	Очистка смазка и ремонт гидросооружений	шт	0,3	400,0		120,0
7	Очистка откосов оросительных систем	га	0,3	400,0		120,0
8	Чизелование	га	1		4 000,0	4 000,0
9	Нивелирование поверхности чеков	га	1	500,0		500,0
10	Текущая планировка	га	1		1 500,0	1 500,0
11	Погрузка удобрений на груз. автомобиль	т	0,8	400,0		320,0
12	Перевозка удобрений	т/км (раст. 10 км)	0,8		30,0	24,0
13	Погрузка на разбрасыватель	т	0,64	400,0		256,0



14	Внесение удобрений	га	1		1 600,0	1 600,0
15	Дискование	га	1		1 500,0	1 500,0
16	Предпосевное внесение гербицидов	га	1		2 000,0	2 000,0
17	Боронование в 2 следа	га	2		1 000,0	2 000,0
18	Погрузка семян в ручную	т	0,3	400,0		120,0
19	Перевозка семян	т/км (раст. 10 км)	0,3		30,0	9,0
20	Загрузка семян в сеялку	т	0,3	400,0		120,0
21	Посев риса	га	1		2 000,0	2 000,0
22	Прикатывание	га	1		800,0	800,0
23	Первоначальный полив	га	1	170,0		170,0
24	Регулирование воды	га	1	50,0		50,0
25	Вигатационный полив	га	1	40,0		40,0
26	Авиапрополка самолетом (обработка гербицидом)	га	1		4 000,0	4 000,0
27	Дробление мин. удобрений	т	0,16		2 500,0	400,0
28	Просеивание мин. удобрений	т	0,16	500,0		80,0
29	Погрузка в самолет	т	0,16	250,0		40,0
30	Авиаподкормка	га	1		3 200,0	3 200,0
31	Ручная прополка	га	1	1 400,0		1 400,0
32	Сброс воды из чеков	га	1	125,0		125,0
33	Обкашивание чеков	га	0,3		3 624,0	1 087,2
34	Укос в валок	га	0,7		3 624,0	2 536,8
35	Ворошение валков	га	1	330,0		330,0
36	Обмолот валков	га	1		14 130,0	14 130,0
37	Транспортировка риса	т/км (раст. 50 км)	4,5		30,0	135,0
38	Прессование соломы	т	4,5		4 000,0	18 000,0





39	Перевозка соломы	т/км	4,5		20,0	90,0
<b>Итого:</b>						<b>84 153,0</b>
38	Очистка риса	т	4,5		10 000,0	45 000,0
39	Всего затрат					<b>129 153,0</b>

Минеральные удобрения	Кол-во	Цена	Сумма
Семена (кг)	144	200	28800
Азотные удобрения	11	2100	23100
Фосфорное удобрение	10	2000	20000
Гербицид	1	700	700
Фунгицид	0,1	7500	750
Полив			2000
<b>Всего затрат</b>			<b>75 350</b>

Затраты в среднем на один гектар риса составит: **204 503 тенге.**

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный период (за один сезон)

Наименование статьи	тенге
<b>Выручка от реализации продукции</b>	<b>22 500 000</b>
<b>Прямые и административные расходы:</b>	<b>11 690 493</b>
<i>Агротехнические работы</i>	<i>6 457 650</i>
<i>Минеральные удобрения</i>	<i>3 767 500</i>
<i>Заработная плата</i>	<i>1 317 175</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>148 168</i>
<b>Валовый доход</b>	<b>10 809 507</b>
Налоги (3%)	675 000
<b>Чистая прибыль:</b>	<b>10 134 507</b>

**Доход от реализации готовой продукции:**

Средняя урожайность на один гектар 4.5 тонн, и того с 50 гектаров получаем: 4.5 тонн\*50 га= 225 тонн. При цене 100 000 за тонну, выручка составляет: 225 тонн\*100 000 тенге = 22 500 000 тенге.

**Общие и административные расходы:**

Издержки на один гектар составляют 204 300 тенге, при посеве на 50 га, общие затраты будут равны: 204 300 тенге\*50 га= 10 225 150 тенге.

*Социальный налог.*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	39 764	2	477 175
Агроном	70 000	1	840 000
<b>Итого</b>			<b>1 317 175</b>



Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника 6 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работник \* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 317 тыс. тенге \* (1-10%)\*5% = 59 272 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	59 272

*Налоги и платежи в бюджет.*

В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 675,0 тыс. тенге (12,6 млн. тенге \* 3%).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, Вы можете воспользоваться государственной программой "Агробизнес 2020".

Перечень поддержек и субсидирование:

- 1) Бесплатно провести экспертизу семян в АО "Казагеркс".
  - 2) Удешевить стоимость элитных семян до 40%.
  - 3) Получить льготный кредит на посевную уборку от КазАгро.
  - 4) Удешевить удобрение и гербициды до 50% стоимости (казахстанские), до 30% (импортные).
  - 5) Получить субсидии на ГСМ и др. ТМЦ на 1 гектар до 40% от затрат (при капельном орошении субсидии увеличатся).
  - 6) Удешевить лизинг техники, т.е. половину ставки вознаграждения (7% из 14%) будет платить государство.
  - 7) Удешевить поливную воду от 20% до 90% (в зависимости от способа полива)
- Обращайтесь в районные акиматы получите разъяснения и помощь!

*Примечание: Данный бизнес план разработан с учетом что КХ имеет потенциал в техническом плане и в кадрах. Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции.*



#### IV. ШЕЛКОВОДСТВО

### 60. РАЗВЕДЕНИЕ ТУТОВОГО ШЕЛКОПРЯДА



#### Анкета проекта

*Цель бизнес-плана:* разведения тутового шелкопряда.

*Продукция:* тутовый шелкопряд.

*Производительность:* 500 кг живых коконов в год.

*Стоимость проекта:* 17 003 499 тенге.

*Срок окупаемости инвестиции:* 2,6 лет.

#### Концепция проекта

Разведение тутового шелкопряда – развито в районах орошаемого земледелия, где произрастает основной корм – шелковица (тутовник). Шелководством в республике занимаются издавна на Юге Казахстана. Природно-климатические условия позволяют успешно развивать эту отрасль сельского хозяйства. Возможно, выращивать коконы в домашних условиях, важно лишь строго соблюдать световой и температурный режимы. Процесс выращивания коконов тутового шелкопряда дело хлопотное, но не сложное.

Для того чтобы заняться разведением шелкопряда необходимо следующее:

- личинки или бабочки тутового шелкопряда;
- сад тутовых деревьев (тутовник). Без листьев этого дерева шелк произвести не получится. Личинки шелкопряда питаются исключительно листьями тутовника;
- инкубаторы, в которых личинки будут появляться на свет. Для разведения необходимо поддерживать определенный диапазон температур;
- специальные станки для разматывания шелковой нити из кокона шелкопряда.

Основными производителями и экспортёрами грены являются Китай, Корея, Индия и Япония. Цены на грену на мировых рынках колеблются от \$600 до \$1000 за кг, тогда как узбекистанские поставщики готовы реализовывать ее по \$500 за кг. Цены на единицу маточного материала приведены в таблице.

*Затраты на приобретение маточного материала по разведению тутового шелкопряда*

Наименование	Цена единицы, тенге	Количество, коробки	Общая сумма затрат, тенге
Яйца (грена) шелкопряда первых трёх дней	150 000	10	1 500 000

Лучший шелк производится гусеницей маленького серовато-белого мотылька, который питается листьями белой шелковицы.

## Описание продукции

Тутовый шелкопряд (лат. *bombyx mori*), или шелковичный червь - гусеница и бабочка, играющие важную экономическую роль в производстве шелка. Гусеница питается исключительно листьями шелковицы (тутового дерева). Близкий вид - дикий тутовый шелкопряд - обитает в Восточной Азии: в северных областях Китая и южных областях Приморского края России.



Тутовый шелкопряд относится к классу насекомые, представитель типа членистоногие. Этот шелкопряд может быть примером одомашненного насекомого. Как домашнее насекомое люди разводят тутового шелкопряда уже несколько тысячелетий, он утратил свойства своих диких предков и уже не может жить в естественных условиях. У него образовался ряд приспособлений, чрезвычайно облегчающих его разведение. Так, например, бабочки тутового шелкопряда, в сущности, утратили способность летать. Особенно малоподвижны самки. Гусеницы также малоподвижны и не расползаются.

Тутовый шелкопряд - это единственное полностью одомашненное насекомое (причём все остальные в Китае уже завозились одомашненными не встречающееся в природе в диком состоянии). Самки его даже «разучились» летать. Взрослое насекомое - толстая бабочка с беловатыми крыльями размахом до 6 см. Тутовый шелкопряд, как и другие бабочки, развивается с полным превращением. Бабочка тутового шелкопряда имеет в размахе крыльев от 40 до 60 мм. Окраска ее тела и крыльев грязно-белая с более или менее отчетливыми буроватыми перевязями. По внешнему виду самку шелкопряда довольно легко отличить от самца. У нее более массивное брюшко, чем у самца, а усики менее развиты.

## Технологический процесс возделывания

После приобретения гусениц (личинок) шелкопряда, необходимо сразу же помещать их в специальные кормушки (для развития яиц потребуется еще до 10 дней в инкубаторе). Они должны хорошо проветриваться и иметь постоянную температуру 24-25 градусов по Цельсию. Туда же кладут листья тутового дерева.

Тутовый шелкопряд относится к группе холоднокровных - температура его тела зависит от температуры окружающего воздуха. Темп развития гусеницы зависит от интенсивности проходящих в организме химических реакций, которые при повышении температуры ускоряются, но реакция организма на повышение температуры наблюдается в пределах 20-27 градусов. Дальнейшее повышение температуры, без изменения остальных условий выкармливания, может вызвать угнетённое состояние организма гусеницы.

У гусеницы тутового шелкопряда тело гибкое, цилиндрическое, покрыто кожным покровом. Оно состоит из головы, груди и брюшка. Тутовый шелкопряд быстрее всего растёт и развивается на стадии гусеницы. За 30-35 дней своей жизни гусеница



увеличивает вес тела до 10 000 раз и более. Развиваясь, гусеницы последовательно проходят пять возрастов, разделяемых четырьмя линьками. Перед линькой гусеница прикрепляет себя шелковинками к какому - либо месту и впадает в оцепенение («засыпает»), как принято говорить среди шелководов, часто называющих процесс линьки сном. В это время гусеница неподвижна, её передняя часть поднята, в это время происходит образование нового кожного покрова. При каждой линьке гусеница сбрасывает ставшую для неё тесной старую кожицу. Через некоторое время, когда отвердеют новые покровы тела, головы, крючья ног, гусеница принимается за еду. Гусеница каждого возраста различается по размерам и весу, размерам и окраске головной капсулы, внешнему виду.

1-й возраст- цвет гусениц чёрный, длина её составляет- 0.7 см, вес- 6 -7 грамм, голова кирпично - коричневого цвета, ширина - около- 1.5 мм. В этом возрасте гусеницы обладают большой подвижностью, расползаются на полке;

2-й возраст - цвет гусениц - желтовато - зелёный, длина её составляет - 1.5 1.9 см, вес-0.8 -0.9 грамм, голова - серо--коричневого цвета, ширина - около- 2.5 мм;

3-й возраст - цвет гусениц- жёлто- зелёный, длина её составляет- 3 -3.5 см, вес - 2-2.5 грамма, голова - желтовато- зелёного цвета с чёрными точками, ширина - около- 4.5 мм. В этом возрасте у гусениц над дыхальцами и на верхушках спинных бородавок появляются блёстки;

4-й возраст - цвет гусениц желтовато- зелёный, длина её составляет- 5- 6 см, вес-6-7 грамм, цвет головы - серо-коричневого с чёрными точками, ширина - около- 9 мм. Количество блёсток увеличивается;

5-й возраст- цвет гусениц зелёный, длина её составляет 9-10 см, вес- 12- 17 грамм, цвет головы серо- коричневого цвета с чёрными точками, ширина - около - 9 мм. Окраска бородавок бледнеет.

Голова гусеницы растёт только при линьке, размер головной капсулы на протяжении возраста остаётся неизменным и по нему наиболее легко определить возраст гусеницы.

*Заготовка листа.* Для определения оптимальных сроков закладки гряды на инкубацию и выхода гусениц для дальнейшего их выращивания существуют некоторые факторы: анализ погодных условий предыдущих лет, наблюдение за растениями, у которых почки распускаются раньше шелковицы, такими растениями - сигнализаторами являются терн, который зацветает на 10-12 дней раньше, чем появятся листочки шелковицы, тополя, - который зацветает на 14-16 дней раньше, и др., а также по сумме эффективных температур. Эффективными считаются среднесуточные температуры выше + 5 градусов С. Для распускания почек шелковицы в южных районах, необходима сумма эффективных температур около 190 -210 градусов С.

Для кормления гусениц лист собирается в прохладное время суток, лучше рано утром - после высыхания росы и вечером - до появления росы. Для гусениц первых двух возрастов корм заготавливают путём ошипывания листочков с побегов, оставляя при этом 2-3 верхних плохо раскрывшихся листочка, так как без этого побеги и ветки не будут развиваться дальше. В старших возрастах корм для гусениц заготавливают путём срезки ствольных побегов и побегов кроны. Побеги необходимо срезать секатором, а толстые ветки отпиливать пилой. Лист, собранный для первых возрастов, во избежание согревания, до раздачи его гусеницам должен храниться в прохладном помещении на полу, слоем не более 10 см. В старших возрастах, когда гусеницу кормят ветками, корм сохраняют в снопах, которые приставляют к стене и сверху прикрывают влажными полотнищами. Потребность листа на получение 1 кг коконов в весеннюю выкормку составляет-15-17 кг, а в летнюю - до 19 кг. Для плановых расчётов затраты листа на 1 кг





коконов следует учитывать расход до 20.0 кг листа.

*Смена подстилки на выкормках тутового шелкопряда.* При выкормках на стеллажах остаются несъеденный лист шелковицы, экскременты гусениц и личиночные шкурки. Подстилка может самосогреваться, накапливается инфекция, затрудняется уход за гусеницами, во избежание негативных последствий необходима регулярная смена подстилки на выкормках тутового шелкопряда. Подстилку в 1 возрасте гусеницам не меняют, чтобы избежать потерь гусениц, во 2 и 3 возрастах смена подстилки проводится 1 раз за возраст, а в 4 и 5- по мере её накопления. У гусениц первых четырех возрастов смену подстилки проводят при помощи съёмников, в старших - с использованием жердей, укладываемых вдоль стеллажа, на которые перпендикулярно раскладывают ветки шелковицы. После переползания гусениц жерди поднимают, а подстилку удаляют.

При кормлении гусениц в 5 возрасте измельчённым листом для смены подстилки пригодны съёмники. Удалённую подстилку необходимо в определённом месте обязательно сжигать.

*Период выращивания червей и получения коконов.* Ежегодно в конце марта - начале апреля (в зависимости от погоды) начинается сезон разведения шелковичных червей (личинок тутового шелкопряда). Период выращивания червей и получения коконов длится 45 суток. Для выкармливания червей требуется большое количество сочных листьев тутового дерева. Тутовый лист рассчитывается путем умножения количества произведенных коконов на 20 (на 1 кг коконов расходуется при выращивании шелкопряда 20кг тутового листа).

### Финансовый план

Общий объем капиталовложений в проект составляет:

Наименование материалов	Единица измерения	Расход	Цена за единицу, тенге	Всего затрат на 500 кг, тенге
Приобретение яиц (грён) шелкопряда	короб	10	150 000	1 500 000
Расходы листьев	кг	10 000	300	3 000 000
Расход электричества	кВт/ч.	270	12,96	3 499
Расходы на получение коконов-хим. обработка		25 000	500	12 500 000
<b>Итого инвестиционные затраты</b>				<b>17 003 499</b>

*Калькуляция себестоимости единицы продукции.* Объектом калькуляции продукции являются коконы тутового шелкопряда, единицей учета производственных расходов является 1 килограмм. Себестоимость грены состоит из стоимости племенных коконов и расходов на приготовление грены (без стоимости гренажных коконов из бабочки, не вышедшими, оцененным по ценам реализации).

В себестоимость сырых коконов включается стоимость грены по себестоимости ее приготовления или по цене приобретения, расходы на инкубацию грены, выкармливание червей и получение коконов.

Себестоимость центнера сырых коконов определяется делением расходов (без стоимости побочной продукции) на массу выращенных сырых коконов.

*Калькуляция себестоимости разведения шелковичного червя (гусениц тутового*



шелкопряда)

Наименование материалов	Единица измерения	Расход	Цена за единицу, тенге	Всего затрат на 500 кг., тенге	Всего затрат на 1 кг. Шелковицы
Стоимость грены	короб	10	150 000	1 500 000	3 000
Расходы листьев	кг	10 000	300	3 000 000	6 000
Расход электричества	кВт/ч.	270	12,96	3 499	7
Расходы на получение коконов-хим. обработка		25 000	500	12 500 000	25 000
Оплата труда работников	тенге	50	60 000	3 000 000	6 000
Отчисления от оплаты труда	тенге			330 000	660
Производственные накладные расходы	тенге			6 000 000	12 000
Производственная себестоимость	тенге			26 333 499	52 667
<b>Расходы периода</b>	<b>тенге</b>			<b>2 332 030</b>	<b>4 664</b>
<b>Полная себестоимость продукции</b>	<b>тенге</b>			<b>28 665 529</b>	<b>57 331</b>
<b>Цена реализации продукции</b>	<b>тенге</b>			<b>36 750 000</b>	<b>73 500</b>
<b>Прибыль от реализации</b>	<b>тенге</b>			<b>8 084 471</b>	<b>16 169</b>

*Прибыль и рентабельность.* Тутовый шелкопряд требует особого ухода. После приобретения личинок необходимо разместить их в специальных хорошо проветриваемых кормушках с температурой воздуха 24 – 25 градусов. После проведения десяти дней в инкубаторе, в результате нескольких линек к концу первого месяца личинка вырастает до 8 см в длину. Разведение шелкопряда процесс относительно непродолжительный, но уже спустя месяц шелкопряд начнет плести свой кокон с шелковой нити, длина которой может достигать 1 км. В целом из ста килограмм коконов шелкопрядов получается примерно 9 кг очень дорогого шелка.

*Планируемый объем выручки от реализации, тенге*

Наименование	Цена единицы, тенге	Количество, кг	Общая сумма затрат, тенге
Коконы шелкопряда	73 500	500	36 750 000

### Социальный налог

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 6 работника 12 мес. = 177792). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 000 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=135 000 тенге).

Социальный налог, тенге	177 792
Социальные отчисления, тенге	135 000
<b>Всего</b>	<b>312 792</b>

## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1 операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доходы от реализации</b>	<b>36 750 000</b>
Себестоимость	17 003 499
<b>Валовая прибыль</b>	<b>19 746 501</b>
<b>Операционные расходы</b>	<b>11 644 822</b>
Заработная плата	3 000 000
Постоянные административные расходы	2 332 030
Постоянные производственные расходы	6 000 000
Социальный налог	312 792
<b>Операционный доход</b>	<b>8 101 679</b>
Корпоративный подоходный налог	1 102 500
<b>Чистая прибыль</b>	<b>6 999 179</b>

Расчет эффективности проекта:  $17\,003\,499 \text{ тенге} / 6\,467\,577 \text{ тенге} = 2,6 \text{ лет}$ . Срок окупаемости проекта 32 месяца или 2,6 лет, время, за которое чистая прибыль от производственной деятельности инициатор проекта покрывает затраты на инвестиции.

## Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой до конца года, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*Кредитования в дочерних компаниях АО НУХ КазАгро.*

«Дорожная карта бизнеса 2020» - программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.



## V. ЖИВОТНОВОДСТВО

### ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ:

#### Крупный рогатый скот

Направления, подлежащие субсидированию:

1. Удешевления племенного молодняка
2. Субсидирование племенной и селекционной работы
3. Удешевление искусственного осеменения и трансплантации эмбрионов
4. Субсидирование содержания племенных быков-производителей мясных пород для общественного стада.

При покупке животных из:	Приобретение племенного молодняка	
Казахстан	118 000 тг/гол	Возмещается до 50% затрат!
Австралия, страны Северной и Южной Америки	235 000 тг/гол	
Страны Европы	154 000 тг/гол	
Россия, Украина, Беларусь	118 000 тг/гол	
	* - телки, нетели молочных пород	
Ветеринарные мероприятия и регистрация в базе ИСЖ и ИАС обязательны		

#### Селекционная и племенная работа

Субсидии на улучшение качества маточного поголовья мясных и молочных пород	
Коровы и нетели мясных и молочных пород	14 000 тг/голову
Содержание быка-производителя мясной породы в общественном стаде	104 000 тг/голову
Субсидии на приобретение семени быков-производителей и трансплантации эмбрионов	
Эмбрион	18 000 тг/шт
Отечественное двуполое семя	600 тг/доза
Импортное двуполое семя	1 100 тг/доза
Импортное однополое семя	3 300 тг/доза

Ветеринарные мероприятия и регистрация в базе ИСЖ и ИАС обязательны



### Субсидии на производство говядины

<b>I уровень</b>	<b>II уровень</b>	<b>III уровень</b>
220 тенге/кг	170 тенге/кг	120 тенге/кг
<b>Откормочная площадка должна быть</b>		
от 3000 скотомест	От 1500 скотомест	Откорм 400 голов за год и более
<b>Живая масса КРС при сдаче на убой должна быть</b>		
От 450 кг	От 420 кг	От 400 кг
субсидии на удешевление сочных и грубых кормов до 50%		
4500 тенге на 1 голову коровы при наличии угодий и при маточном поголовье от 30 коров		
Ветеринарные мероприятия и регистрация в базе ИСЖ и ИАС обязательны		

### Субсидии на производство молока

<b>I уровень</b>	<b>II уровень</b>	<b>III уровень</b>
25 тенге/кг	15 тенге/кг	10 тенге/кг
<b>Маточное поголовье коров и телок (от 2 лет) должны быть не менее</b>		
400 голов	400 голов	100 голов
<b>Поголовье дойных коров и нетели должно быть</b>		
От 350 голов	От 300 голов	От 60 голов
<b>Средний удой должен быть</b>		
От 4500 кг/год	От 3250 кг/год	От 2500 кг/год
<b>Требования к инфраструктуре</b>		
Молочный комплекс	Машинное доение	-

Ветеринарные мероприятия и регистрация в базе ИСЖ и ИАС обязательны

### Субсидии на приобретение племенных животных

при покупке молодняка отечественных пород у отечественных заводов или племенных хозяйств

<b>Лошади</b>	<b>Описание</b>
40 000 тенге	Субсидии на одну голову. Но не более 50% от стоимости приобретения.
	Породы: Кушумская, Мугалжарская, Казахская типа «Адай», Казахская типа «Джабе»
<b>Верблюды</b>	<b>Описание</b>
37 000 тенге	Субсидии на одну голову. Но не более 50% от стоимости приобретения.
	Породы: Арвана, Казахский бактриан

### Субсидий на производство конины и кумыса

<b>Конина</b>	<b>Кумыс</b>
92 тенге/кг	60 тенге/кг
<b>Маточное поголовье старше 3 лет, при этом должно быть</b>	
более 75 голов	более 35 голов
<b>Живая масса животного при сдаче на убой должна быть</b>	
от 350 кг	-





Другие требования	
-	- свыше 20 дойных кобылиц; - наличие цеха по производству кумыса

\*Осуществление ветеринарных мероприятий обязательно

### Субсидий на производство шубата

55 тенге/кг
<b>Маточное поголовье старше 3 лет, при этом должно быть</b>
свыше 30 голов
<b>Дойных верблюдиц должно быть</b>
свыше 15 голов

\*Осуществление ветеринарных мероприятий и наличие шубатного цеха обязательны

### Субсидии на приобретение племенных животных

при покупке молодняка отечественных пород у отечественных заводов или племенных хозяйств

Овцы	Описание
8 000 тенге	Субсидии на одну голову. Но не более 50% от стоимости приобретения.
	Породы: Цигайская, Гиссарская, Каракульская, Эдильбайская, Казахская тонкорунная, Австралийский меринос, Североказахский меринос, Казахский архаромеринос, Сарыаркинская курдючная, Дегересская мясошерстная, Южноказахстанский меринос, Казахская полутонкорунная с кроссбредной шерстью, Казахская курдючная полугрубошерстная и грубошерстная.

### Субсидий на производство баранины и тонкой шерсти

Баранина	Тонкая шерсть
100 тенге/кг	170 тенге/кг
<b>Маточное поголовье старше 2 лет, при этом должно быть</b>	
свыше 600 голов	
<b>Помещение для стрижки овец должно быть</b>	
-	обязательно
<b>Живая масса животного при сдаче на убой должна быть</b>	
От 42 кг	-
<b>Настриг и качество шерсти должны быть</b>	
-	Настриг предыдущего года – не менее 3,2 кг; качество от 62

Ветеринарные мероприятия и наличие кошары для содержания овец обязательны



### Субсидий на приобретение племенных животных

- при покупке молодняка отечественных пород у отечественных заводов или племенных хозяйств:

Свиньи	Описание
15 000 тенге	Субсидии на одну голову. Но не более 50% от стоимости приобретения.
	Породы: Дюрок, Ландрас, Крупная белая, Немецкая благородная
Маралы (олени)	Описание
30 000 тенге	Субсидии на одну голову. Но не более 50% от стоимости приобретения.

### Субсидии на производство свинины

- удешевление комбинированных и концентрированных кормов до 45% по уровням продуктивности и качества:

I уровень	I уровень
70 тенге/кг	50 тенге/кг
На откорме должно быть одновременно	
свыше 3000 голов	свыше 1000 голов
Живая масса животного при сдаче на убой должна быть	
от 100 кг	от 100 кг

\*Ветеринарные мероприятия обязательны, имеются требования к инфраструктуре

### Субсидирование в животноводстве

Заявитель	Сроки исполнения	Ответственные органы
СХТП	1. Заявки на продукцию, реализованную не позднее 3 мес. назад, либо племенное поголовье, приобретенное не более года назад + полный пакет документов	Отдел с/х акимата района
Отдел с/х акимата района	2. Свод заявок СХТП, не реже 1 раза в 2 недели	Управление с/х области
Управление с/х области	3. Свод заявок СХТП в течении 5 рабочих дней	Комиссия по вопросам субсидирования



Комиссия по вопросам субсидирования	4. В течении 3-х рабочих дней направляет утвержденные областным акиматом списки СХТП и суммы субсидий	Управление с/х области
Управление с/х области	5. В течении 3-х рабочих дней выплата субсидий	СХТП

Регламентируется «Правилами субсидирования племенного животноводства», утвержденными Постановлением Правительства РК №35 от 25.01.2013 г., а также «Правилами субсидирования в целях повышения продуктивности и качества продукции животноводства», утвержденными Постановлением Правительства РК №36 от 25.01.2013 г.

#### Субсидии на разведение птицы

на приобретенных отечественными птицефабриками племенных суточных цыплят и племенного яйца у отечественных племенных птицефабрик, содержащих прародительские, родительские формы\*

Нормативы субсидий на приобретение суточных цыплят и племенное яйцо		
303 тенге за голову	50 тенге за голову	21 тенге за штуку
Суточный цыпленок от прародительского стада (мясное направление)**	Суточный цыпленок от родительского стада*** (яичное направление)	Яйцо куриное от родительского стада
НЕ БОЛЕЕ 50%		

\* Субсидированию подлежит племенная продукция (цыплята, племенное яйцо), реализованная племенными птицефабриками, получившими статус племенного хозяйства.

\*\* Для формирования родительского стада в мясном птицеводстве.

\*\*\* Для формирования промышленного стада в яичном птицеводстве.

#### Субсидий на производство мяса птицы

I уровень	II уровень	III уровень
70 тенге/кг	66 тенге/кг	50 тенге/кг
Объем производства в год должен быть		
свыше 15 000 тонн	свыше 8 000 тонн	свыше 1 500 тонн

Общие требования:

- ветеринарные мероприятия;
- новая птицефабрика, введенная в эксплуатацию не раньше 2007 года, или действующая, прошедшая модернизацию;
- наличие одного из сертификатов: ИСО, знак «Экологическая продукция», система ХАССП.



### Субсидий на производство мяса индейки

105 тенге/кг
<b>Объем производства должен быть</b>
более 3000 тонн в год

#### Общие требования:

- ветеринарные мероприятия;
- новая птицефабрика, введенная в эксплуатацию не раньше 2007 года, или действующая, прошедшая модернизацию;
- наличие одного из сертификатов: ИСО, знак «Экологическая продукция», система ХАССП.

### Субсидии на товарное яйцо

Размеры субсидий зависят от объема производства

I уровень	II уровень	III уровень
3 тенге/шт.	2,6 тенге/шт.	2 тенге/шт.
<b>Объем производства должен быть</b>		
от 100 млн. шт.	от 40 млн. шт.	от 20 млн. шт.

#### Общие требования:

- ветеринарные мероприятия;
- новая птицефабрика, введенная в эксплуатацию не раньше 2007 года, или действующая, прошедшая модернизацию;
- наличие одного из сертификатов: ИСО, знак «Экологическая продукция», система ХАССП.

### Субсидирование в птицеводстве

Заявитель	Сроки исполнения	Ответственные органы
Птицефабрика	1. Заявки на продукцию, реализованную не позднее 3 мес. назад, либо племенное поголовье, приобретенное не более года назад + полный пакет документов	Союз птицеводов
Союз птицеводов	2. Птицефабрики согласовывают объемы птицеводческой продукции согласно Годового плана	Отдел с/х акимата района
Отдел с/х акимата района	3. Свод заявок СХТП, не реже 1 раза в 2 недели	Управление с/х области



Управление с/х области	4. Свод заявок СХТП в течении 5 рабочих дней	Комиссия по вопросам субсидирования
Комиссия по вопросам субсидирования	5. В течении 3-х рабочих дней направляет утвержденные областным акиматом списки СХТП и суммы субсидий	Управление с/х области
Управление с/х области	6. В течении 3-х рабочих дней выплата субсидий	Птицефабрика

Регламентируется «Правилами субсидирования племенного животноводства», утвержденными Постановлением Правительства РК №35 от 25.01.2013 г., а также «Правилами субсидирования в целях повышения продуктивности и качества продукции животноводства», утвержденными Постановлением Правительства РК №36 от 25.01.2013г.





## 61. ВЫРАЩИВАНИЕ ИНДЮШАТ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Проект предусматривает выращивание индюшат на мясо.

*Производительность:* 1 000 голов каждые 90 дней.

*Продукция:* мясо индейки.

*Стоимость проекта:* 1 ,2 тенге.

*Срок окупаемости:* 3 месяца.

### Концепция проекта

Проект предусматривает выращивание индюшат на мясо. Производственная мощность проекта 1 000 голов индюшат в год по 1200 тенге каждая от компании «Ордабасы кус». Птица хорошо приспособлена к пастбищному содержанию. Индюшат в возрасте 30 дней после выборки из инкубатора выращивают до 120-дневного возраста, затем забивают и сдают в ТОО «Ордабасы-Кус». ТОО «Ордабасы-Кус» обеспечивает кормами. Технология предусматривает выращивание индюшат.

*Расшифровка затрат на закуп индюшат:*

Наименование материалов	Количество, голов	Цена за единицу, тенге	Общая сумма затрат, тенге
Индюшата в возрасте 30 дней	1 000	1 200	1 200 000

### Характеристика и значение продукции

Одним из принципов промышленной технологии производства мяса птицы является использование высокопродуктивной гибридной птицы с высоким генетическим потенциалом.

Диетическое мясо птицы относится к так называемому белому мясу. Количество белка в нем выше, чем в баранине, говядине, свинине, телятине. Кроличье мясо, как нельзя лучше, отвечает задаче повышения полноценности белкового питания и снижения в рационе уровня жиров, особенно насыщенных. По витаминному и минеральному составу мясо птицы превосходит почти все иные виды мяса. Витаминный (С, В6, В12, РР) и минеральный (железо, фосфор, кобальт, марганец, фтор и калий) состав мяса птицы практически несравним ни с каким иным мясом. Белое мясо птицы бедно солями натрия, что делает мясо птицы наряду с другими ее свойствами, незаменимой в диетическом питании. Низкокалорийный продукт.



Индейка - одна из самых крупных сельскохозяйственных птиц. Индейка — одна из самых крупных сельскохозяйственных птиц. Разводят индеек для получения мяса, отличающегося высокими пищевыми и вкусовыми качествами. Индейки, птицы семейства индейковых, отряда индюшатиных. Индейки домашние отличаются от своих диких сородичей большими размерами и массой. Это самые крупные домашние птицы, разводимые для получения мяса.

Масса взрослых самцов достигает 20-30 кг, самок - 7-10 кг. Живая масса индюшат-самок, откармливаемых на мясо до 4 месяцев превышает 6 кг, самцов в 5-6 месяцев - 12-14 кг. Кроме того, в разных регионах нашей страны разводят хотя и менее продуктивные, но более приспособленные к местным условиям индеек отечественных пород: бронзовые, белые северокавказские, белые московские, черные тихорецкие и др.

Во-первых - это будет экологически безопасным мясом.

Во-вторых, использование современных технологии выращивания позволит достичь высокого качества и уменьшить потери

В-третьих, проект ориентирован на импортозамещение и экспорт продукции.

### Анализ рынка сырья

Рацион и затраты кормов на выращивание мясных индюшат на голову в сутки (средний кросс).

Статьи затрат	Возраст (количество кормовых дней)			
	30 дней	60 дней	90 дней	120 дней
Поваренная соль	0,0005	0,001	0,001	0,001
Картофель, корнеплоды	0,020	0,030	0,040	0,050
Дробленая пшеница	0,300	0,500	0,900	3,330
Дробленая кукуруза				
Рыбная (мясокостная) мука	0,003	0,005	0,010	
Отруби пшеничные	0,005	0,010	0,015	0,096
Жмыхи, шроты		0,005	0,005	0,065
Пекарские дрожжи	0,001	0,001	0,001	0,001
Зелень свежая	0,020	0,050	0,070	0,100
Мел	0,002	0,003	0,0036	0,004
<b>Расход кормов на 1 гол. в день, кг</b>	<b>0,351</b>	<b>0,605</b>	<b>1,046</b>	<b>3,647</b>

Таким образом, рынок кормов и цены на них можно считать устоявшимися, а каналы поступления проверенными и надежными на весь инвестиционный период. Ожидаемые цены на продукцию птицеводства:

Наименование продукции/услуг	Цена реализации за единицу продукции, тенге за кг.
Мясо птицы, тенге/кг.	500

*Динамика живой массы птицы.* По мясной скороспелости индейки являются высокорентабельным видом птицы, по скорости прироста живой массы превосходят индюшат, уток и гусей. За время выращивания живая масса индюков увеличивается в 400, а индеек — в 200 раз. Выход мяса у индеек на 10% выше, чем у цыплят-бройлеров, а затраты корма на 1 кг съедобных частей тушки на 15-20% ниже, чем в бройлерном производстве. Промышленные способы содержания и селекционные приемы привели к существенным анатомо-физиологическим изменениям индеек. Многократно увеличилась



масса тела, значительно развились грудные мышцы, изменились пропорции. Выход мяса при выращивании 1000 голов индейки сроком на 90 дней.

Среднее поголовье индеек, голов	1 000
Сохранность индюшат, %	85%
Поголовье в конце периода, голов	850
Средняя живая масса молодняка, откармливаемого на мясо в возрасте 30 дней	2
Срок выращивания, дней	90
Среднесуточный прирост живой массы, кг	0,09
Пред убойная средняя живая масса молодняка в возрасте 120 дней, кг	10
Убойный выход тушки, %	80%
<b>Выход мяса индюшат-бройлеров, кг</b>	<b>8</b>
<b>Валовое производство мяса индеек, кг</b>	<b>6 800</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации</b>	<b>13 600 000</b>
Себестоимость	5 894 970
<b>Валовая прибыль</b>	<b>7 705 030</b>
<b>Операционные расходы</b>	<b>1 053 672</b>
Зарботная плата	600 000
Отчисления от фонда оплаты труда	93 672
Постоянные административные расходы	240 000
Прочие расходы	120 000
<b>Операционный доход</b>	<b>6 651 358</b>
Корпоративный подоходный налог (3% от выручки)	408 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>6 243 358</b>

Доходы от реализации продукции:

Период	90 дней	В год
Производство мяса (кг)	6 800	27 200
Цена реализации (за 1 кг), тенге	500	500
<b>Сумма выручки (тенге)</b>	<b>3 400 000</b>	<b>13 600 000</b>

Себестоимость:

Период	90 дней	В год
Закуп индюшек 1000 голов по 1200 тенге	1 200 000	4 800 000
Поголовье индюшат при сохранности 85%	850	3 400



Затраты кормов за период выращивания, кг	5,65	22,6
Стоимость 1 кг комбикорма, тенге	57	228
Общая стоимость израсходованных кормов за период выращивания, тенге	273 743	1 094 970
<b>Итого себестоимость, тенге</b>	<b>1 473 743</b>	<b>5 894 970</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за одного работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работник 12 мес. = 66 672 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (600 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 27 000 тенге).

Социальный налог, тенге	66 672
Социальные отчисления, тенге	27 000
<b>Всего</b>	<b>93 672</b>

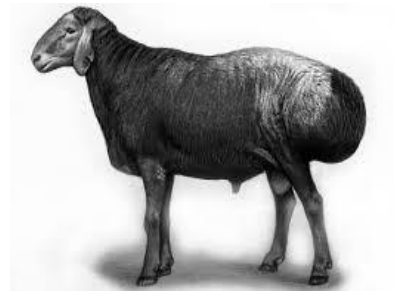
### Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Микрокредитование по Программе занятости – 2020* в рамках программы возможно получение кредита на организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020. «Дорожная карта бизнеса 2020» - программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.



## 62. ОВЦЕВОДСТВО



### Анкета проекта:

*Цель инвестиционного проекта:* фермерское хозяйство.

*Продукция:* "Эдильбаевская" порода овец.

*Производительность:* 150 голов в год.

*Стоимость проекта:* 6 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта. Мясное производство является одним из основных секторов аграрной отрасли Казахстана.

### План маркетинга и анализ рынка

Казахстан, по статистике Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, среди 177 стран мира находится на 48-м месте по потреблению мяса. В год один казахстанец в среднем потребляет более 67 кг этого ценного продукта. Однако, несмотря на исторически сложившиеся традиции, наша страна остается нетто-импортером продукции животноводства, так как объемы производства не в состоянии удовлетворить внутренний спрос.

Основными производителями мяса в республике Казахстан являются Костанайская область (16,4% от общего объема производства по республике), Алматинская (16,1%), Восточно-Казахстанская (12,6%), Южно-Казахстанская (9,3%) и Карагандинская (7,8%) области. Удельный вес которых, в совокупности, составляет 62% от общего объема производства в Республике. При этом, основными производителями говядины и баранины являются Алматинская область, Восточно-Казахстанская и Южно-Казахстанская области.

Стабильный прирост предложения дешевого мяса в Казахстане возможен за счет увеличения производства баранины. Но для этого требуется создание условий для приоритетного развития овцеводства в крупных и средних товарных хозяйствах, располагающих природно-экономическим потенциалом для интенсивного выращивания высокопродуктивного скота. Кроме того, государство должно выступать гарантом сбыта как мяса, так шерсти и овчины. На сегодня Казахстан имеет достаточное количество традиционных отгонных пастбищных регионов и высокопродуктивные отечественные породы. Работает порядка 300 племенных хозяйств овцеводства.

В данный момент потребление баранины в РФ растет с каждым годом. Российский рынок ягнятины и баранины в последние годы динамично развивается, отечественное производство данного вида мяса за последние 5 лет увеличилось более чем на 13% и достигло 190 тыс. тонн. В рамках таможенного союза есть возможность экспорта.



## Описание породы и технологический процесс

Эдильбаевская порода овец – представитель народной селекции, которая была выведена около 200 лет назад. Эта уникальная порода мясо-сального направления продуктивности была выведена в западной части Казахстана в результате скрещивания астраханских грубошерстных баранов с казахскими курдючными овцами. В процессе селекции для разведения отбирались овцы, что наиболее приспособлены к природно-климатическим условиям кочевого овцеводства. Овцы эдильбаевской породы хорошо переносят летнюю засуху и зимние стужи, легко совершают большие переходы. К тому же, по своему морфофизиологическому сложению овцы обладают способностью хорошо набирать жир на скудном изреженном пастбищном корме. Такие особенности представителей эдильбаевской породы основаны на исторически сложившейся системе содержания овец дореволюционного Казахстана, когда практиковали кочевой образ жизни с широким применением сезонных пастбищ.

Содержат овец эдильбаевской породы из-за их шерстного покрова, что считается самым лучшим среди овец мясосального направления. Со взрослых баранов получают 2,5-3,5 кг шерсти, с молодняка – 0,3-0,5 кг, а с маток – 2-3 кг. В шерсти этих овец содержится 52-56% пуха. Используют шерсть в основном для изготовления ковров.

Главным продуктом содержания овец эдильбаевской породы является мясо и курдючный жир. Их высокой продуктивности способствует правильное и крупное телосложение овец данной породы. Эдильбаевские бараны имеют живую массу 110-120 кг при высоте в холке 75-84 см. Некоторые представители могут достигать 150-160 кг. Матки эдильбаевской породы весят в среднем 65-70 кг, а некоторые из них – 90-100 кг.

Содержание овец эдильбаевской породы выгодно их скороспелостью. Молодняк в первые сто дней имеет суточных прирост 195 г, а в некоторых случаях этот показатель может достигать 250 г. Съедобная часть (сало и мясо) убойного выхода составляет 50-55% от живой массы. Туша откормленного кастрированного барана может иметь массу 40-45 кг, плюс 12-14 кг курдючного жира.

При содержании этой породы овец следует учесть, что матки владеют невысокой плодовитостью – 110-120%. Тем не менее, показатели их молочной продуктивности достаточно хороши – 150-155 кг молока за лактацию. Из молока изготавливают сыры, масло, кислое молоко. Молочные продукты имеют высокое качество, что объясняется высокой жирностью молока (от 3 до 9%).

Содержание овец эдильбаевской породы привлекательно не только своей высокой мясосальной продуктивностью. Эта порода овец очень неприхотливая, что объясняется селекцией, которая проводилась в степных районах с достаточно суровым климатом. Овцы эдильбаевской породы хорошо переносят как жесткие степные зимы, так и жаркое засушливое лето. Они отлично приспособились к длительным переходам. Биологические особенности овец данной породы позволяют прекрасно набирать живую массу даже на скудных пастбищах.

Приемы и способы нагула различны и зависят от природных условий зоны. Наиболее распространен нагул на естественных пастбищах с подкормкой и без подкормки концентратами. При нагуле овцы в сутки потребляют по 7-8 кг травы с содержанием в них 2-2,4 кг сухого вещества, общей питательностью 1,4-1,6 корм. ед., что обеспечивает получение высокого прироста.

В летний период взрослая овца съедает в день 6-7 кг травы.



На зимний период заготавливают *грубые, сочные, концентрированные и минеральные* корма.

*Рацион кормления в сутки*

Состав рациона, кг			
Наименование	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
Сено	2	1,33	2,66
Солома	0,5	8	4
Силос	7	10	70
Корнеплод (3 раза в неделю)	4	12	48
Концентрированные корма	0,3	110	33
Поваренная соль	0,07	70	4,9
<b>Итого</b>			<b>162,56</b>

Затраты на корма (4 мес.):

Сено 36 тонн – по 1 333 тенге = 47 990 тг

Солома 9 тонн – по 8000 тенге = 72 000 тг

Силос 126 тонн – по 10 000 тенге = 1 260 000 тг

Корнеплод 30 тонн \* 12 066 тенге = 362 000 тг

Концентрированные корма 10 тонн \* 110 000 тенге = 1 100 000 тг

Поваренная соль 1,2 тонн \* по 70 000 тенге = 84 000 тг

**ИТОГО: 2 923 988 тенге**

Суточный прирост за 100 дней в среднем 220 г, а максимальный — до 253 г. Все эти данные свидетельствуют об очень большой скороспелости овец этой породы.

**Финансовый план**

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год*

Наименование статьи	Всего год, тенге
<b>Выручка от продаж овец</b>	<b>7 500 000</b>
<b>Субсидий государство</b>	<b>1 125 000</b>
Прямые затраты	6 076 080
<b>Валовой доход</b>	<b>2 548 920</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 262 096</b>
<i>Заработная плата (2 чабана)</i>	<i>960 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>132 096</i>
<i>Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора 12000 в месяц)</i>	<i>120 000</i>
<i>Прочие непредвиденные расходы</i>	<i>50 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>1 286 824</b>
Корпоративный подоходный налог	225 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 061 824</b>

*Выручка от продаж овец:*

Розничная цена 1 головы весом 80 кг в среднем составляет 50 000 тенге. Валовая

355



выручка при условии 100% продаж: 150 голов \* 50 000 тенге = 7,5 млн. тенге в год.

Субсидии государства: Субсидии на закуп овец: 150 гол по 7 500 тенге = 1 125 000 тенге.

А также, все препараты по вакцинации предоставляются ветеринарной службой бесплатно.

Прямые затраты:

Название вложения	Кол-во	Цена, тенге	Сумма, тенге
Овцы Эдильбаевской породы 4 мес. (39кг)	150	20 000	3 000 000
Корма			2 926 080
Водоснабжение	1	100 000	100 000
Прочее оборудование (поилки, ведра и т.д.)	1	50 000	50 000
<b>Всего затрат</b>			<b>6 076 080</b>

Заработная плата:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Чабан	40 000	2	960 000
<b>Итого</b>			<b>960 000</b>

Социальный налог. Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника \* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (960 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 43 200 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	43 200

Налоги и платежи в бюджет.

В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 225,0 тыс. тенге (7,5 млн. тенге \* 3%).

### Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование вознаграждение ставки 7% по программе «Дорожная карта бизнеса -2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

*Примечание:* Данный бизнес план разработан с учетом, что КХ имеет потенциал в техническом плане и в кадрах. Данный бизнес план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и ассортимента выпускаемой продукции.



### 63. ВЫРАЩИВАНИЕ ПЛЕМЕННЫХ ЛОШАДЕЙ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание племенных лошадей.

*Производительность:* 50 голов молодняка в год.

*Продукция:* 3,6 тонн живого веса.

*Стоимость проекта:* 7,6 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

#### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта. Мясное производство является одним из основных секторов аграрной отрасли Казахстана.

#### Описание продукции

Диетическая ценность, качественные преимущества конины перед другими видами мяса, высокая рентабельность ее производства, низкая себестоимость, распространенность в структуре питания населения нашей республики должны способствовать повышению производства этого ценного продукта питания.

#### План маркетинга и анализ рынка

В 2011 году база племенного коневодства республики была представлена более 118 сельхоз формированиями, в том числе 18 конными заводами и 100 племрепродукторами, занимающимися разведением 14 пород лошадей отечественной и зарубежной селекции.

Однако, в настоящее время в республике нет единого центра, координирующего работу коневодства. В Министерстве сельского хозяйства не предусмотрен штат работников, занимающихся этой отраслью животноводства. В вузах страны отсутствуют факультеты по подготовке специалистов-коневодов, хотя до недавнего времени такая специализация имела. Таким образом, при сохранении нынешней ситуации нависает угроза потери уникальных казахстанских пород, созданных многолетним кропотливым трудом многих поколений коневодов.

В Казахстане прекращен выпуск государственных племенных книг по всем, кроме костанайским породам. Владельцы лошадей для подтверждения происхождения и выхода на международную арену вынуждены за немалые деньги обращаться в Чехию и Россию (Всероссийский научно-исследовательский институт коневодства). В связи с этим остро стоит вопрос открытия в нашей республике сертификационного центра племенных лошадей.

Нельзя не отметить также, что в республике имеются научно-исследовательские институты по овцеводству, каракулеводству, птицеводству и рыбам, однако до сегодняшнего дня в Казахстане нет специализированного института коневодства. Таким образом, развитие продуктивного (мясомолочного) коневодства в нашей стране, изложенное в Программе интенсивного развития коневодства Республики Казахстан на 2011-2020 годы, представленное Министерству сельского хозяйства РК, является высокоэффективным мероприятием и требует государственного участия.

За последние годы почти на 45% сократилось поголовье лошадей в Казахстане – с

357



1,77 млн. голов в 1993 году до 0,97 млн. в 1999-м. Затем наблюдается незначительная тенденция к росту численности. На 1 июля 2012 года она составляла около 1,9 млн., хотя когда-то насчитывалось более 5 млн. голов. Площади пастбищ сокращаются, население увеличивается, цены на мясо растут, следовательно, требуется больше продукции животноводства.

Если говорить об общем развитии, которое оценивается международными выставками и спортивными результатами, то пока Казахстан уступает на фоне других «конных» держав, например, Австралии или Великобритании. Одна из проблем, по мнению специалистов, состоит в том, что селекционная, племенная работа и конезаводы сосредоточены в руках разных владельцев, поэтому здесь нет системности и сложился полный разнород.

Если заниматься животноводством, то нужно разводить племенной скот, так как спрос на него у потенциальных покупателей всегда выше. К тому же государство, в свою очередь, субсидирует покупателей племенных животных. Субсидируются также и производство кумыса и продажа конины.

О пищевых и лечебных свойствах мяса и жиров конины знают многие. И тем не менее, нелишне сказать, что например, конский жир по-своему химическому составу и биологической ценности значительно отличается от жиров других сельскохозяйственных животных высоким йодным числом, легкоплавкостью. Также высокая биологическая ценность обуславливается высоким содержанием непредельных жирных кислот, витамином А и низким содержанием холестерина. Конина является легкоусвояемым диетическим мясом, содержащим большое количество полноценного белка, оптимально сбалансированного по аминокислотному составу. Если говядина полностью переваривается в человеческом организме за 24 часа, то конина всего за 3. Конский жир занимает промежуточное положение между животными и растительными жирами и обладает желчегонным действием. Конина понижает содержание в крови холестерина, выступает прекрасным регулятором обмена веществ, применяется при диетотерапии ожирения и поставляет в организм ряд необходимых микроэлементов, витаминов, незаменимых жиров.

Наладив переработку конины в различные национальные блюда - деликатесы, которые в последнее время приобретают все большую популярность в мире, особенно в странах Западной Европы, можно будет выйти с этой экспортной продукцией *на международный рынок*, что даст возможность для узнаваемости наших продуктов питания международным сообществам, а в странах Таможенного союза в особенности.

После эпидемий ящура и "коровьего бешенства" популярность конины в европейских странах растет. Во Франции, жители которой и раньше употребляли конину как деликатес, потребление этого мяса увеличилось более чем на 60 процентов. В Италии, где из школьных меню решили убрать говядину, подумывают, а не заменить ли ее кониной. Крупнейший в Европе швейцарский мясной концерн «Транскарна» собирается закупать конину в башкирском Зауралье и планирует поставить туда необходимое оборудование для первичной обработки мяса. Конину продают в Германии, и стоит она там недешево.

Несмотря на то, что конина для казахстанцев не является сегодня продуктом дефицитным, как утверждают специалисты, на рынке существует огромный спрос на конское мясо, который значительно превышает предложение. Потребители его особо не ощущают, но для промышленного производства существующих объемов не хватает. Так, о дефиците конины говорят алматинские компании, производящие продукцию из конского мяса, «Беккер и К» и «Тян». Наладить выпуск изделий из конины, которые сегодня пользуются большим спросом, хотели бы и некоторые другие фирмы, но их





останавливает отсутствие достаточного количества постоянных поставщиков, которые могли бы регулярно обеспечивать их мясом стабильного качества. Словом, потенциал рынка высок. И казахстанское табунное мясное коневодство становится все более «товарным» и прибыльным.

Учитывая же периодические эпидемии заболеваний, которые способствуют снижению потребительского доверия к европейскому мясу, и бесконечные генно-инженерные эксперименты американцев, вполне можно рассчитывать и на то, что наши экологически чистые мясо-молочные лошади со временем начнут пользоваться спросом и на мировом рынке.

### **Технологический процесс**

Если говорить об отрасли, то наиболее доступным и экономически выгодным способом производства конины и кумыса является табунное коневодство, основанное на биологической приспособленности местных лошадей к круглогодичному пастбищно-тебеновочному содержанию.

Этот способ, во-первых, обеспечивает самую низкую себестоимость продукции, во-вторых, позволяет использовать обширные пастбищные площади малодоступные или совсем недоступные для домашних животных других видов, в-третьих, укрепляет здоровье и конституцию лошадей и, в-четвертых, способствует быстрому размножению лошадей.

Табунные лошади, как и сайгаки, маралы, способны при свободном перемещении в пастбищном пространстве поедать экологически чистую растительность, что способствует получению экологически чистой конины и кумыса.

Диетическая ценность, качественные преимущества конины перед другими видами мяса, высокая рентабельность ее производства, низкая себестоимость, распространенность в структуре питания населения нашей республики должны способствовать повышению производства этого ценного продукта питания. Производство продуктов коневодства в Республике Казахстан определяется уровнем продуктивности пород, используемых для этой цели.

Важно отметить, что табунное мясное и молочное коневодство, как под отрасль, сложилось именно в Казахстане, у нас же появились научно обоснованные технологии продуктивного табунного коневодства, был разработан и внедрен машинный способ доения кобыл.

В Казахстане вывели такие новые мясо-молочные породы, как кушумская и мугалжарская. Целью селекционеров было создать породы, которые бы обладали такой же неприхотливостью, крепким здоровьем и приспособляемостью к любым климатическим условиям, как казахская лошадь типа жабе, но при этом имели большую массу тела.

Животные местных пород устойчивы к таким заболеваниям, как пироплазмоз и некрабациллез, наносящий большой урон лошадям заводских пород, завозимых в Казахстан.

Для совершенствования племенных и продуктивных качеств лошадей местных пород табунного содержания необходимо интенсивное использование генетического потенциала высокопродуктивных жеребцов Казахской породы типа жабе, мугалжарской и кушумской породы.

Следует подчеркнуть, что опыты, проведенные ВНИИК в 1963-1970 годы по скрещиванию местных казахских кобыл с жеребцами тяжеловозных, тяжело-упряжных и верхово-упряжных пород, не дало ощутимого положительного результата. В связи с чем, завоз и скрещивание было приостановлено. Поэтому и в дальнейшем не следует завозить тяжеловозные породы лошадей в регион в связи с их низкой приспособленностью и



слабой воспроизводительной способностью при круглогодичном пастбищно-тебеневочном содержании в условиях резко-континентального климата и изреженного травостоя. Поэтому важно создание системы согласованных действий науки и производства для рационального управления этими ресурсами.

Коневодство необходимо развивать на научной основе в тесной связи со специалистами-практиками, заинтересовав экономически в первую очередь товаропроизводителя. И только тогда возможно заново поднять на должный уровень древнейшую отрасль животноводства – мясное коневодство. Жители Казахстана должны получить возможность приобретать конину в достаточном количестве и по доступным ценам.

Закуп молодняка лошади.

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Возраст, м.	Средний вес, кг	Цена тенге/кг	Цена тенге/гол.	Сумма, тенге
Казахская типа «джабе»	гол	10	6	190	750	142 500	1 425 000
Кушумская	гол	20	6	190	750	142 500	2 850 000
Мугалжарская	гол	20	6	190	750	142 500	2 850 000
<b>Итого</b>		<b>50</b>					<b>7 125 000</b>

Прямые затраты:

Аренда пастбищных земель 500 га x 200 тенге = 100 000 тг

Закуп голов лошади (170-190 кг) 50 гол. по 142 500 тенге = 7 125 000 тг

**ИТОГО: 7 225 000 тенге**

Затраты всего:

Молодняк лошади и пастбищные земли – 7 225 000 тенге

Заработная плата – 400 000 тенге

**ИТОГО: 7 625 000 тенге, в т.ч. на 1 гол: 152 500 тенге**

Себестоимость 1 гол лошади = 7 625 000 тенге/50 гол = 152 500 тенге

Цена продажи = 196 500 тенге/гол.

Чистая прибыль = 196 500 тенге – 152 500 тенге = 44 000 тенге

Чистая прибыль всего: 50 гол.\*44 000 тенге = 2 200 000 тенге

Субсидий на закуп лошади: 50 гол. по 40 000 тенге = 2 000 000 тенге

**Итого: 4 200 000 тенге.**

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Закуп поголовья	7 125 000
Аренда пастбищных земель	100 000
Заработная плата	400 000
<b>ИТОГО</b>	<b>7 625 000</b>

Первоначальные инвестиции необходимые закуп поголовья, аренда пастбища, заработная плата, всего *7 625 000 тенге.*



## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1- операционный год

Наименование статьи	Всего год, тенге
<b>Доход от реализации продукции</b>	<b>9 825 000</b>
Субсидий	2 000 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	7 225 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>4 600 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>477 264</b>
<i>Заработная плата</i>	400 000
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	77 264
<b>Операционный доход</b>	<b>4 122 736</b>
Корпоративный подоходный налог	294 750
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 827 986</b>

### *Доходы от реализации услуг*

Розничная цена 1 головы лошади весом 262 кг. составляет 196 500 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж лошади: 50 голов. x 196 500 тенге = 9,8 млн. тенге в год.

Ежедневный привес, кг	0,4
Срок откорма, дн.	180
Первоначальный живой вес, кг	190
Живой вес на момент реализации, кг	262
Цена лошади весом 262 кг	196 500
Количество голов	50
<b>Выручка, тенге</b>	<b>9 825 000</b>

### *Сырье и материалы*

В качестве прямых затрат являются поголовья и пастбищные земли. На 50 голов лошади, требуется 500 га пастбищных земель, все препараты по вакцинации предоставляются ветеринарной службой бесплатно, согласно приказа РК.

### *Заработная плата и отчисления в бюджет*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Коневода	50 000	8	400 000
<b>Итого</b>			<b>400 000</b>

### *Социальный налог*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работника \* 8 мес. = 59 264 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (400 000 тенге \*(1-10%)\*5% = 18 000 тенге).



Социальный налог, тенге	59 264
Социальные отчисления, тенге	18 000

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 294,7 тыс. тенге (9,8 млн. тенге \* 3%).

Проект предусмотрен под имеющие пастбищные земли и необходимые строения.

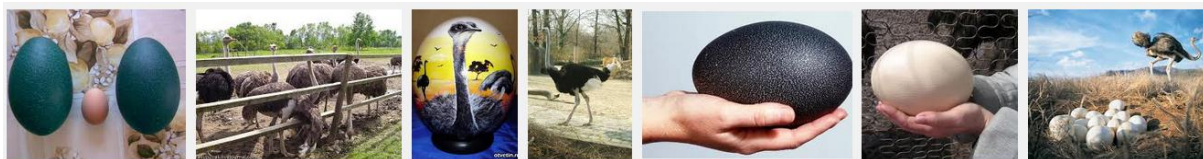
### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование вознаграждение ставки 7% по программе «Дорожная карта бизнеса -2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 64. РАЗВЕДЕНИЕ СТРАУСОВ



### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* разведение страусов.

*Продукция:* продажа мяса, яиц, кожи и сувениров.

*Производительность:* мясо – 6 000 кг, яйца - 500 шт., цыплята – 200 голов.

*Стоимость проекта:* 14,5 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### **Концепция проекта**

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по разведению кроликов на убой страусов продаже мяса, яиц и птенцов.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

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

### **Описание продукции**

Страусиная ферма - это достаточно экзотическое явление для нашей страны. Но, несмотря на всю экзотичность, как и любая ферма, она имеет свой технологический процесс, свои особенности и готовую продукцию, то ради чего фермеры осмеливаются выращивать эту редкую для наших мест птицу.

Выращивание страусов дает возможность получить несколько видов продуктов – это мясо, кожа, яйца и сувениры.

Страусиное мясо, звучит немного странно, но именно оно является основным продуктом страусиной фермы. Страусиное мясо считается одним из самых полезных. Эта полезность объясняется низким содержанием холестерина и очень высоким содержанием белка. При приготовлении мясо становится очень мягким и нежным на вкус. Из него готовят любые мясные блюда.

От других пернатых представителей, разведением которых занимаются фермерские хозяйства, страусы отличаются тем, что они дают сырье, которое не может дать ни одна другая птица – это страусиная кожа. Кожа страуса является очень ценным продуктом. Ее ценность выше, чем крокодиля. Свойства страусиной кожи - это влагостойкость, хорошая носкость, мягкость, эластичность. Страусиная кожа имеет характерный рисунок, из-за него страусиную кожу не возможно перепутаешь ни с какой другой. Этот рисунок образуется за





счет пузырьковых образований на коже птицы. Из страусиной кожи шьют сумки, обувь, перчатки.

Яйца страуса по своим питательным свойствам схожи с яйцами других птиц. Уровень холестерина в них невысокий, такой же, как в перепелиных яйцах. Кроме внутреннего содержания самого яйца, скорлупа является сырьем, которое будет представлять художественную ценность после нанесения на ее глянцевую поверхность различных рисунков. В результате таких манипуляций получают высокохудожественные изделия.

Пустая скорлупа страусиного яйца используется для изготовления различных сувениров. Их расписывают, по ним осуществляют резьбу и гравировку. Скорлупу яйца используют для украшения ламп, кубков и других предметов такого рода.

Коготь всех страусов знаменит своей прочностью. Сверхпрочные когти страусов даже используются в промышленности в качестве абразивного порошка для шлифования и обработки бриллиантов и алмазов. Коготь прекрасный материал для изготовления украшений: высококачественные ожерелья и чудесные амулеты.

## **План маркетинга и анализ рынка**

В страусе ценно все: ноги, крылья и хвосты. Выращивание птицы является практически безотходным: перья, диетическое мясо и даже кожа. Причем последняя считается самым ценным продуктом и ценится на мировом рынке выше кожи крокодила и слона.

Коммерческий продукт в живом весе у редкой в нашей стране птицы составляет около 40%. Это намного выше, чем у крупного рогатого скота, овец и даже домашней птицы. Одна самка страуса приносит до 60 яиц, из которых вылупливаются в до 30 птенцов.

У нас пока мясо в элитных магазинных, в "Рамсторе" продается. Стоит 3,5 тыс. за килограмм. И яйцо - 5 тыс. Мы на это не рассчитываем, это не массовый покупатель. У нас задача такая - привлечь много крестьянских хозяйств. И себестоимость мяса другая будет.

Фермеры говорят, что, выращивая страусов в сельской местности, можно довести себестоимость мяса до уровня конины. В соседней России годовое потребление деликатеса составляет 100 тонн. В Казахстане, считает фермер, потребность в полезном мясе не меньше. Причем в последнее время в мире цены на этот продукт растут, так как снижается поголовье птицы. Эксперты это явление объясняют тем, что в гастрономическую моду вошли яйца страусов.

Так, на сегодняшний день в республике функционирует 25 предприятий по производству и выращиванию страусов, в том числе 5 крупных ферм и 20 подсобных хозяйств.

Первой фермой по производству страусов в Казахстане стало ТОО «Айканат Кустары», расположенное в Алматинской области, куда из далекой Голландии было завезено несколько десятков страусов и его молодняка. А в настоящее время на ферме, по истечении 10 лет обитают порядка 300 голов взрослых и 500 - птенцов страуса.

Еще одной крупной страусиной фермой является ТОО «Казахстанский страус» (Костанайская область) - специализированное предприятие по разведению страусов, а именно обеспечению сельхозпроизводителей племенным яйцом и племенной птицей.

Кроме того, в Южно-Казахстанской области работниками ТОО «Корпорация Атамекен» 5 лет назад началась реализация проекта по строительству страусиной фермы. В настоящее время адаптированные животные приносят хороший урожай и являются совершенно не прихотливыми к уходу и содержанию. Страусоводы Южно-Казахстанской области уже получают доход от реализации мяса и яиц, поэтому в ближайшее время в их планах найти применение перьям страусов.

Вместе с тем, казахстанские ученые уже начали задумываться над выведением на фермах собственного вида страусов, чем вызвали волну дискуссий и вопросов, после которых приняли решение, что пока вести речь о выведении новой отечественной породы рано. Самым выгодным вариантом на сегодня является улучшение характеристик уже имеющегося вида страусов, таких как яйценоскость, привес и пр.

Таким образом, страусоводство в Казахстане имеет большие перспективы развития, однако, чтобы говорить о селекционной работе необходимо еще около 10 лет.

## **Технологии разведения страусов**

В личном хозяйстве страусы могут содержаться зимой на глубокой подстилке в утепленных помещениях, летом – в загонах на естественном грунте. В зависимости от способа содержания и времени года каждый вид страусов требует определенных условий содержания, способствующих высокому воспроизводству и получению продукции страусоводства. Помещение для страусов должно быть сухим, по возможности просторным, светлым, безупречно чистым и соответствовать сезону года. Если какие-то условия не будут соответствовать экологии этих птиц, то они не дадут необходимой продукции в том количестве и качестве, которое может оправдать затраченные на содержание средства, и их разведение будет убыточным. Чтобы этого не случилось, птицевод должен серьезно отнестись к выбору и постройке помещения, созданию для страусов наилучших условий существования. Все виды страусов выносливые и неприхотливые птицы. Они не боятся холода, не очень требовательны к помещению, но все же надо учитывать, что страусы могут переносить лишь кратковременные понижения температуры воздуха до – 20 °С, а эму к тому же начинают откладывать яйца и насиживать птенцов, когда в нашей стране наступает зима.

На ферме воспроизводство страусиного стада может производиться следующими способами.

Родительское поголовье содержат в зависимости от сезона в птичнике с выгулами или в загоне, яйца постоянно изымают из гнезд, что интенсифицирует яйцекладку (от каждой самки получают 40 и более яиц). Яйца инкубируют, молодняк выращивают без участия взрослых птиц.

Родительское поголовье содержат в закрытом помещении с обширным выгулом весь год. В период гнездования яйца у страусов не отбирают, а предоставляют им возможность самим насиживать и выводить птенцов. При описанном способе



искусственного разведения забота человека сводится к охране родительского стада от хищников и кормлению взрослых птиц и молодняка. Интенсивность воспроизводства в этом случае бывает сравнительно невысокой, так как укрыть телом птица может не более 15—20 яиц. Применение этого способа позволяет сэкономить на инкубаторах.

Смешанный способ. При этом способе вывод страусят производят как в инкубаторе, так и естественным способом. Применение его позволяет использовать для насиживания некоторого количества яиц птицами в конце гнездового сезона. Это позволяет увеличить выход молодняка при определенной экономии средств на их вывод.

Выбор той или иной технологии для страусиной фермы зависит от конкретных условий и возможностей в отношении необходимых затрат. Для крупной фермы наиболее приемлемой является первый и третий способы разведения страусов.

#### *Участок для фермы*

Прежде чем приобретать страусов, необходимо выбрать подходящий участок для постройки зимнего помещения и загона. Участок должен удовлетворять биологическим особенностям птиц, а также технологическим и санитарным условиям. Одной из наиболее частых ошибок, допускаемых при организации ферм, является неправильный выбор участка для строительства. Любая птицеферма – это производственный участок (независимо от ее размеров, выпускаемой продукции и предполагаемой производительности), ее успех зависит главным образом от материально-технического обеспечения. Для нормального функционирования фермы в первую очередь необходимы близость линии электропередач, водопровода или водоема. Выращенную на ферме продукцию можно вывозить на автотранспорте. Для этого участок лучше всего выбирать на окраине населенного пункта, недалеко от шоссе, чтобы сократить затраты на сооружение подъездных путей и доставку продукции покупателю. Однако располагать страусиную ферму непосредственно возле шоссе нельзя.

Мы рассмотрим вариант, что КХ имеет в наличии помещение и участок

#### **Основные инвестиционные направления**

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тг/гол	Сумма, тг.
Страусы самцы (возраст 3-4 года)	гол	10	230 000	2 300 000
Страусы самки (возраст 3-4 года)	гол	20	230 000	4 600 000
Инкубатор для страусиных яиц 60 шт.	шт.	1	280 000	280 000
Строительство загона	сот.	160	10 000	1 600 000
Аренда пастбищных земель	га	5	200	1 000
Корма в год				568 200
Корма в год для цыплят				1 894 000
Корма в год для цыплят след год				1 894 000
Оплата труда				1 440 000
<b>Итого:</b>				<b>14 577 200</b>

#### **Потребность страусов в кормах на одну голову в год**



Корм	Потребность на год ,кг	Цена	Сумма
комбикорм ПК-5 (от 0 до 6 недель)	18	130	2 340
концентрированные корма (от 6 до 16 недель)	100	20	2 000
дробленая кукуруза или кукурузный силос	125	40	5 000
сено люцерны	120	30	3 600
свежие многолетние травы	200	30	6 000
<b>Итого:</b>			<b>18 940</b>

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	1 год	2 год
<b>Выручка от реализации</b>	<b>1 500 000</b>	<b>20 860 000</b>
Реализация яиц	1 500 000	1 500 000
Реализация мяса		12 000 000
Реализация сувениров из яиц		400 000
Реализация сувениров из когтя		800 000
Реализация кожи		6 160 000
<b>Прямые затраты</b>	<b>2 462 200</b>	<b>2 462 200</b>
<b>Валовый доход</b>	<b>-962 200</b>	<b>18 397 800</b>
<b>Итого операционные расходы:</b>	<b>1 869 696</b>	<b>1 869 696</b>
<i>Оплата труда</i>	<i>1 440 000</i>	<i>1 440 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>153 696</i>	<i>153 696</i>
<i>Реклама</i>	<i>36 000</i>	<i>36 000</i>
<i>Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)</i>	<i>240 000</i>	<i>240 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>-2 831 896</b>	<b>16 528 104</b>
Корпоративный подоходный налог	0	625 800
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-2 831 896</b>	<b>15 902 304</b>

Выручка от реализации продукции (оптовая реализация)

Доход от реализаций продукции	Кол-во	Цена	Сумма
Мясо	6 000	2 000	12 000 000
Яйца	500	3 000	1 500 000
Сувениры из яиц	200	2 000	400 000
Сувениры из когтя	400	2 000	800 000
Шкура (1,5 м2 с одного страуса)	200	30 800	6 160 000
<b>Всего</b>			<b>20 860 000</b>



*Прямые затраты:* Потребность страусов в кормах на одну голову в год 18 940 тенге. Итого в год: 30 голов \* 18 940 тенге = 568 200 тенге, 200 голов (цыплят) \* 18 940 тенге/2 = 1 894 000 тенге (содержание на 6 мес.).

*Операционные расходы*

<b>Затраты</b>	<b>В МЕСЯЦ</b>	<b>В ГОД</b>
Оплата труда (2 рабочих по 60 000 тенге)	120 000	1 440 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	20 000	240 000
Расходы на рекламу	3 000	36 000
<b>Итого</b>	<b>143 000</b>	<b>1 716 000</b>

*Отчисления от фонда оплаты труда*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника \* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 440 тыс. тенге \* (1-10%)\*5% = 64 800 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	64 800
<b>Всего</b>	<b>153 696</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 625,8 тыс. тенге (20,8 млн. тенге \* 3%).

## **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 65. ПЧЕЛОВОДСТВО



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* производство пчелиного мёда.

*Производительность:* 7 000 кг в год, 100 ульев.

*Продукция:* пчелиный мёд.

*Стоимость проекта:* 3,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год

### Концепция проекта

Концепция проекта - производство мёда на территории Южно-Казахстанской области, в целях обеспечения местного рынка и возможности экспорта в страны СНГ.

### Описание продукции

Мед - уникальный продукт, подаренный нам природой. О целебных, удивительных свойствах меда было известно еще в древности.

В настоящее время свойства меда хорошо изучены и широко используются для профилактики и лечения различных заболеваний. Ведь помимо характерного неповторимого вкуса и аромата, благодаря которым он так любим многими людьми и широко используется, как в кулинарии, так и в качестве самостоятельного продукта, мед обладает великолепными антибактериальными, бактерицидными и противовоспалительными свойствами.

### План маркетинга и анализ рынка

Одним из брендов ВКО был и остается мед. Родиной его на Рудном Алтае стало село Бобровка Глубоковского района. Пчеловодство зародилось здесь с появлением первых переселенцев в веке еще позапрошлом. В перестроечные времена, когда была порушена система потребкооперации, отрасль оказалась на грани исчезновения.

Перспективы промышленного пчеловодства в ВКО просматриваются немалые, потому государственная поддержка стала хорошим стимулом для развития. В регионе возросли количество пасек и объем производства меда. За последние три года он увеличился с 900 тонн до 4000, достигнув в 2013 г. не менее 5000 тонн, а в ближайшем будущем планируется получить еще в три раза больше.

В 2010 г. из областного бюджета племенным пасекам было выделено субсидий на 4 млн тенге. В последующие два года их размер составил свыше 48 млн. В 2013 г. общая сумма выделенных средств приблизилась к 50 млн.

В Глубоковском районе ВКО в настоящий момент работает 6 пчеловодческих хозяйств, но потенциал далеко не исчерпан. Там же проходит апробацию пилотный проект «Шыгыс Казахстан омартасы».

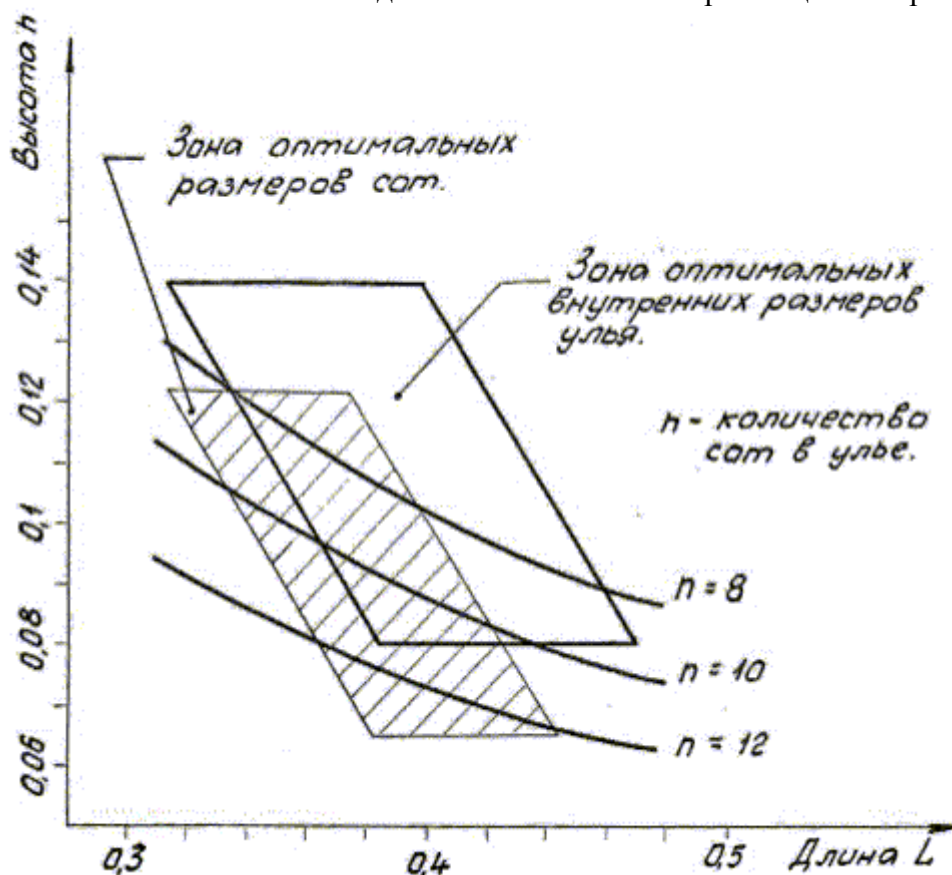


В ЮКО активно развивается пчеловодство в Мактаральском и Тюлькубасском районах. Ежегодно каждый пчеловод производит в среднем 4 000 кг в год.

### Технологический процесс

Технология основана на следующих известных особенностях пчелиной семьи. Во-первых, шаровидное расплодное гнездо, состоящее примерно из 50 тыс. сотовых ячеек, имеет диаметр 340-360 мм независимо от того, находится ли оно на сотах одного или нескольких корпусов. Во-вторых, при нарушении компактности расплодного гнезда семья работает сверхактивно до его восстановления. Соответственно, если регулярно целостность гнезда нарушать в разумных пределах, пчелы будут постоянно находиться в сверхактивном состоянии.

В результате расчетов и опытов установлено, что можно использовать восьми- и двенадцатипрамочные многокорпусные ульи с высотой корпуса до 140 мм. Площадь сота в рамке - 0,029-0,041 м<sup>2</sup>. На рисунке представлен график для определения оптимальных размеров корпуса восьми- и двенадцатипрамочного улья, что позволяет создать куб, где расплодное гнездо находится по меньшей мере на рамках трех корпусов и не может двигаться горизонтально. В этом случае гнездо можно в любой момент разделить на две приблизительно равные части и между ними поставить новый корпус с вощиной, что составляет 0,25-0,35 объема расплодного гнезда. Сверху и снизу остаются корпуса, где соты заняты расплодом не менее 9-11 дней. В обычных условиях это обстоятельство обеспечивает восстановление гнезда и возможность повторения цикла через 10-12 суток.



При хорошем взятке придется поставить такие же корпуса с вощиной еще и над расплодным гнездом. Это предотвращает снижение активности пчел и роение. Одновременно с этой операцией можно удалять самые верхние корпуса со зрелым медом



и самые нижние, освободившиеся от расплода. В случае полного отсутствия взятка пчелиные семьи необходимо подкормить сахарным сиропом без добавок.

По окончании медосбора удаляют корпуса, которые нарушали бы компактность семьи во время зимовки и корпуса с медом (кроме одного, кормового). Средняя пчелиная семья массой 3,5-4,0 кг зимует в улье, который состоит из трех-четырех корпусов. (Зимовка происходит на воле без дополнительного утепления.)

Основной проблемой в индустрии пчеловодства являются плохие погодные условия. Засухи или дожди могут негативно отразиться на сборе меда. Минимизировать данный риск помогает кочевой метод перемещения ульев переезжающих в наиболее благоприятную местность. Такой метод позволит увеличить объем продукции до 40кг меда с каждого улья. Но появятся транспортные расходы и затраты на аренду грузового автомобиля для перевозки «пчелиных домов». Кочевой метод популярен среди пчеловодов Казахстана, так как он позволяет увеличить объем получаемой продукции от пчеловодства и возможность скооперироваться для совместной стоянки с другими предпринимателями.

Наименование	ед. изм.	кол-во	цена	сумма
Закуп ульев	шт.	100	15 000	1 500 000
Пчелиная семья	ед.	100	10 000	1 000 000
Инвентарь	шт.	1	90 000	90 000
Итого:				2 590 000

Затраты всего:

Улья, пчелы, инвентарь – 2 590 000 тенге

Заработная плата – 1 105 000 тенге

ИТОГО: 3 695 000 тенге.

Себестоимость 1 кг меда =  $3\,895\,231 / 7\,000\text{ кг} = 527,85$  тенге

Цена продажи = 1 000 тенге/кг

Чистая прибыль = 1 000 тенге – 527,85 тенге = 472,14 тенге

Чистая прибыль общая: 472,14 тенге\*7 000 кг = 3 305 000 тенге

Итого: 3 305 000 тенге.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Наименование расходов	Затраты, тг.
Закуп ульев	1 500 000
Пчелиная семья	1 000 000
Инвентарь (спецодежда и пр.)	90 000
Заработная плата	1 105 000
<b>ИТОГО</b>	<b>3 695 000</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для закупа ульев, пчел, инвентаря, заработная плата, всего **3 695 000 тенге.**

### Финансовый план

Наименование статьи	201X
Выручка	7 000 000
Производственные затраты - Сырье и материалы	2 500 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>4 500 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 320 657</b>



Заработная плата	1 105 000
Инвентарь	90 000
Отчисления от фонда оплаты труда	125 657
<b>Операционный доход</b>	<b>3 179 343</b>
Корпоративный подоходный налог	210 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 969 343</b>

*Доходы от реализации услуг*

Розничная цена 1 кг. составляет 1 000 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж меда: 7 000 кг. x 1 000 тенге = 7,0 млн. тенге в год.

Годовой выход меда, кг	7 000
Цена меда, тенге/кг	1 000
<b>Выручка, тенге</b>	<b>7 000 000</b>

*Сырье и материалы*

В качестве прямых затрат для пчеловодств, закуп ульев и закуп пчелиных семей. На 7 000 кг меда, требуется 100 шт. ульев, 100 ед. пчелиной семьи. Максимальная выход продукции в год составляет 7000 кг/100 ульев.

*Заработная плата и отчисления в бюджет*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Сторож	15 000	1	105 000
Пасечники	100 000	2	1 000 000
<b>Итого</b>			<b>1 105 000</b>

*Социальный налог:*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 1 работника \* 7 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника \* 5 мес. = 75 932 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 105 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 49 725 тенге).

Социальный налог, тенге	75 932
Социальные отчисления, тенге	49 725

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 210 тыс. тенге (7,0 млн. тенге \* 3%).

**Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 66. ПТИЦЕФЕРМА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* мини птицеферма.

*Продукция:* мясо кур, куриные яйца.

*Стоимость проекта:* 7 089 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 5 лет.

### Бизнес по организаций мини птицефермы

Несмотря на растущую конкуренцию на рынке производства мяса птицы и куриного яйца, правильно организованная работа мини-птицефермы является прибыльным бизнесом.

Открытие мини-птицефермы для начинающих предпринимателей должно начинаться с:

- Определение размера будущей фермы (на 500 гол, 1000 гол и т.д.);
- Выбор помещения и оборудования будущей фермы;
- Поиск поставщиков молодняка кур;
- Планирование кормовой базы;
- Выбор источников финансирования проекта;
- Изучение технологии содержания птицы.

Рассмотрим пример открытия мини-птицефермы на 1000 голов птицы. Предполагается, что помещение для мини-птицефермы уже готово и затраты на его строительство не требуются.

### Описание продукции и услуг

Мини-птицеферма может работать по нескольким направлениям:

1. Производство мяса птицы и куриного яйца с последующей реализацией готовой продукции населению;
2. Установка собственного инкубатора для выращивания молодняка птицы (цыплят).

При этом, целесообразно содержать следующие породы кур:

- Яйценоские, «Леггорн» или кроссы яичных пород. Отличаются хорошей скороспелостью, средняя яйценоскость кур данного направления до 200 яиц в год;
- Мясные, это породы «Корниш», «Брама», «Кохинхин», кросс «Кобб 500» (бройлер). Живой вес взрослых петухов достигает 5 кг, кур до 3кг.

### План маркетинга

Основными конкурентами птицефермы будут крупные птицефабрики, которые имеют собственные точки реализации мяса птицы и яйца. Как правило, такие предприятия поддерживают сравнительно не высокий уровень цен и уже наработали большую базу постоянных покупателей.





Сбыт продукции будет осуществляться по следующим методам:

- Продажа продукции в формате «выездная торговля» в местах повышенной проходимости, например на рынках;
- Поставка продукции в торговые точки близлежащих районов;
- Реализация продукции непосредственно с производства оптовым организациям.

В идеале необходима установка собственных точек продаж (павильоны или киоски), однако для этого требуются большие объемы производства и совершенно другие инвестиции.

Одним из конкурентных преимуществ является то, что продукция мини - птицефермы выращена в "домашних" условиях. Мясо и яйцо имеют хорошее качество и это несомненно большой плюс.

### Технологический процесс и производственный план

Для содержания 1000 голов птицы необходимо помещение от 100м<sup>2</sup>. В целях более эффективного использования пространства следует использовать клеточный способ содержания птицы. При клеточном способе содержания рекомендуемая норма посадки составляет 5 голов на 1 м<sup>2</sup>.

В целях экономии площади, клетки можно устанавливать в 2-3 яруса. Клетки могут изготавливаться самостоятельно или же приобретаться у производителя. Цена 1 клетки на 5 голов начинается от 10 000 тенге. Если на птицеферме планируется воспроизводство поголовья птицы, то целесообразно использовать российское оборудование – инкубатор ИЛБ -0,5М. Инкубатор вмещает 770 куриных яиц. Срок инкубации цыплят составляет 21-22 дня. Предполагается, что мясные и яичные породы кур будут содержаться в равных пропорциях, по 500 голов.

Планируемый объем выпуска готовой продукции мини-птицефермы на 1000 гол. в год. Птица мясного направления (бройлер) своего убойного веса достигает в среднем на 50-ый день. Соответственно за 1 год можно вырастить до 6 поколений. Итого за 1 год будет выращено около 3000 голов или до 9 тонн мяса птицы.

Птица яичного направления в среднем дает до 200 яиц в год. Соответственно за 1 год 500 кур несушек принесут до 100 тыс. яиц.

Одним из главных принципов правильного содержания птицы является поддержания благоприятного микроклимата в помещении. Цыплята и подросшие куры должны содержаться в разных помещениях из-за разницы в требуемом режиме отопления и освещения. Например, для суточных цыплят необходимо поддерживать температуру в 34 градуса, в то время как 60-дневным курам достаточно 18 градусов.

При клеточном содержании для выращивания молодняка в первые 3 недели рекомендуется использовать круглосуточное освещение. По мере роста искусственное освещение сокращают до 17 часов.

В рацион кормления кур обязательно нужно включать зерно, корма растительного и животного происхождения, мучные смеси, а также корма богатые витаминами и легкоусвояемым белком.

Примерный расход на одну куру в день:

Наименование	Кол-во на 1 куру	Цена	Сумма (тенге)
Комбикорм	220 грамм	45	9,9



### Основные затраты на старт проекта

Название вложения	Кол-во	Цена (тенге)	Сумма (тенге)
Цыплята яичные в возрасте 30 дн.	500	550	275 000
Цыплята бройлеры в возрасте 30 дн.	500	700	350 000
Клетки	200	15 000	3 000 000
Прочее оборудование (поилки, ведра и т.д.)	1	400 000	400 000
Ремонт помещения (100 м2)		1 200 000	1 200 000
Инкубатор ИЛБ -0,5М	1	300 000	300 000
Холодильная камера (мини)	1	500 000	500 000
<b>Всего затрат</b>			<b>6 025 000</b>

### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	В год, тенге
<b>Выручка от реализации услуг</b>	<b>7 848 000</b>
Прямые затраты	3 564 000
<b>Валовый доход</b>	<b>4 284 000</b>
<b>Итого операционные и прямые расходы</b>	<b>2 832 120</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>1 800 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>192 120</i>
<i>Покупка суточного молодняка</i>	<i>540 000</i>
<i>Реклама</i>	<i>60 000</i>
<i>Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)</i>	<i>240 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>1 451 880</b>
Корпоративный подоходный налог	235 440
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 216 440</b>

### Выручка от реализации продукции

Производственный план	Ед. изм.	Цена, тенге.	Объем реализации в месяц (тенге)	Выручка в месяц, (тенге)
Мясо птицы	кг	700	700	490000
Яйцо	шт	20	8200	164000
<b>Итого</b>				<b>654000</b>

Итого в год: 654 000 тенге\*12месяцев= 7 848 000 тенге

*Прямые затраты:* Потребления кормов в день на одну голову 220 грамм (в среднем), в год 220гр\*30дней\*12месяцев\*1000шт голов = 79 200кг. Всего затрат в год: 79 200кг\*45 тенге = 3 564 000 тенге.

### Операционные расходы:

Затраты	в месяц	в год
Оплата труда	150 000	1 800 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора)	20 000	240 000
Покупка суточного молодняка	45 000	540 000
Расходы на рекламу	5 000	60 000



Отчисления от фонда оплаты труда (5% от зарплаты)	7 500	90 000
<b>Итого</b>	<b>227 500</b>	<b>2 730 000</b>

*Штат сотрудников.* Организационная структура предприятия будет состоять из следующих основных организационных единиц:

	Кол-во человек	Ставка ЗП, тг. месяц	Ставка ЗП, тг. год
Менеджер по продажам	1	50 000	600 000
Рабочие	2	100 000	1 200 000
<b>Всего</b>	<b>3</b>		<b>1 800 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\,852 \text{ тенге МРП} * 3 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 111\,120 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\,800 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 81\,000 \text{ тенге}$ ). Всего:  $81\,000 \text{ тенге} + 111\,120 \text{ тенге} = 192\,120 \text{ тенге}$ .

*Корпоративный подоходный налог:*  $7\,848\,000 \text{ тенге (Выручка от реализации услуг)} * 3\% = 235\,440 \text{ тенге}$ .

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 67. РАЗВЕДЕНИЕ ПЕРЕПЕЛОВ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* разведение перепелов.

*Производительность:* 250 000 яиц в год.

*Продукция:* перепелиные яйца.

*Стоимость проекта:* 1,5 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1 год.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта. Разведения перепелов японской породы в целях обеспечения рынков Казахстана перепелиными яйцами.

### Описание продукции

Яйца перепелов по многим питательным веществам превосходят куриные. В пяти перепелиных яйцах, по массе равных одному куриному, содержится в 5 раз больше калия, в 4,5 раза — железа, в 2,5 раза — витаминов В1 и В2. Значительно больше в яйцах перепелов витамина А, никотиновой кислоты, фосфора, меди, кобальта, лимитирующих и прочих аминокислот. У перепелов в яйце больше белка, чем у других выводковых птиц. Например, у кур в яйце подержится 55,8% белка, у перепелов — 60%.

Перепелиные яйца являются концентрированным биологическим набором необходимых человеку веществ, это настоящие ампулы здоровья. В литературе имеются сведения о том, что в давние времена яйца и мясо перепелов использовались в восточной народной медицине. Это явилось одной из причин одомашнивания и селекции перепелов в Японии. Еще во времена фараонов в Египте мясу перепелов приписывали лечебные свойства. В Японии и в настоящее время используют сырые перепелиные яйца в смеси с апельсиновым соком для лечения астмы.

Перепелиные яйца являются ценным продуктом питания, который может быть рекомендован в диете детей и взрослых при ряде заболеваний. Они не вызывают аллергических явлений даже у тех людей, которым куриные яйца противопоказаны.

В Средней Азии считается, что перепел приносит богатство и благополучие в тот дом, где его содержат в клетке. Кроме того, перепелов ценят за его красивые песни. В старину, в Курской губернии даже держали домашних певчих перепелов и за свои песни ценились они не ниже курских соловьев.

### План маркетинга и анализ рынка

Все больше людей сегодня задумывается о здоровом образе жизни, неотъемлемым залогом которого является правильно подобранный рацион приема пищи. Большинство продуктов питания не в силах обеспечить необходимый уровень питательных веществ. В



связи с этим, огромной популярностью пользуются различные пищевые добавки, витаминные и минеральные комплексы, другие препараты.

Однако, существует природная, уникальная своей питательной ценностью продукция - перепелиные яйца и мясо, которые способны восполнить и поддерживать в норме уровень необходимых питательных веществ.

Несмотря на многочисленные полезные свойства и доступность данных продуктов питания, их распространение и употребление в Казахстане не развито. Например, в Японии ежедневное употребление школьниками перепелиных яиц возведено в ранг одного из законов страны.

По мнению экспертов Казахстана, спрос на перепелиные яйца превышает в четыре раза. В проекте предполагается реализация сбыта через местные рынки, супермаркеты, кафе, рестораны и прочие организации общественного питания.

### Технологический процесс

В настоящее время видов и разновидностей домашних перепелов существует несколько десятков.

В домашних условиях перепеловоды - любители содержат следующие породы перепелов: японские, мраморные, английские черные и белые, "фараон", эстонские, а также различные помеси от скрещивания этих пород.

Перепела различных видов, пород и помесей отличаются, друг от друга по экстерьеру, массе тела, цвету оперения, яйценоскости, и т.д.

*Японский перепел.* Порода была выведена в Японии, основой были дикие перепела. Цвет оперения домашних японских перепелов такой же, как и у диких. У японских перепелов удлиненное туловище, короткие крылья и хвост. Взрослого самца можно отличить от самки по окраске передней части тела. У самцов лицо и горло коричневые, грудь — светло-коричневая. У самок передняя часть тела светлее, на грудке имеются мелкие черные пестринки.

Живая масса самцов до 130 г. Вес самочек в отдельных случаях может достигать до 150 г. Кладку яиц начинают в возрасте 40 - 60 дней и за год могут снести до 300 яиц и более. Яичко небольшое 9 – 11 г. Оплодотворенность яиц достигает 80-90%. Основным недостатком японских перепелов, это небольшая живая масса, после выработки птички скучать там будет нечего.

В настоящее время у японского перепела известно более двух десятков мутантных генов. Они и определяют расцветку оперения. Этим воспользовались селекционеры при выведении новых пород и разновидностей.

*Мраморный перепел.* Мутантная форма японских перепелов. Птицы имеют светло-серую дымчатую окраску оперения с рисунком, напоминающим мрамор. У этих перепелов закреплен ген, изменяющий серо-коричневую окраску оперения на дымчатую. Самцы и самки окрашены одинаково.

По продуктивным качествам мраморные перепела относятся к яичному направлению. По весу и яйценоскости такие же, как и японцы.

*Английский белый.* Белая мутация закреплена в генотипе английских белых перепелов. Живой вес самца до 160 гр. Самочки до 190 гр. Яйценоскость около 280 шт. У самцов бывают одно или несколько темных пятен на голове и спине. Считается очень перспективной породой. Яйцом засыпает, а тушка имеет привлекательный товарный вид.

*Условия содержания перепелок.* Необходимый минимум к помещению: оно должно хорошо проветриваться, иметь приток свежего воздуха, постоянную температуру 17-23 С, исключить сквозняки, яркий свет, нахождение в помещении других животных, громкие





звуки. Все это может вызвать стресс у птицы, и как следствие снижение яйценоскости и расклевы.

Одно из преимуществ разведения перепелов – это маленькая занимаемая площадь. Клетку с небольшим поголовьем можно разместить в любом тихом уголке дома. А площадь для клетки на 120 перепелок (т.е. 1 клеточная батарея) составит всего 480-600 см<sup>2</sup> – это меньше 1 м<sup>2</sup>. На 10 квадратных метрах можно установить – до 6 клеточных батарей = на 720 перепелок

Но для содержания такого количества голов обязательно должна быть устроена принудительная вентиляция которая обеспечит приток свежего воздуха.

У перепелов высокий обмен веществ, птицы производят много тепла, если этого не сделать, то в помещении скоро станет жарко и душно, что вызовет у птиц дискомфорт. Принудительная вытяжная вентиляция, к тому же, обеспечит и приток свежего воздуха.

На 1 кг живой массы перепелов в холодное время года вентиляция должна быть не менее 1,5 куб/час.

На 1 кг живой массы перепелов в тёплое время года вентиляция должна быть не менее 5 куб/час.

Скорость движения воздуха в помещении в холодное время года:

- для взрослых перепелов: оптимально - 0,3 м/с (+/- 0,2 м/с)

- для молодняка: оптимально - 0,2 м/с (+/- 0,2 м/с)

Скорость движения воздуха в помещении в жаркое время года:

- для взрослых перепелов: оптимально - 0,6 м/с (+/- 0,2 м/с)

- для молодняка: оптимально - 0,4 м/с (+/- 0,2 м/с)

Перепела не любят яркого света.

Как таковой солнечный свет они воспринимают нормально. Но через стекло солнечный свет проходит уже искаженным и действует на перепелов раздражающе.

Перепелов можно держать в помещении и без окон, включая на определенное время электрический свет.

Для птицы разного возраста и разного назначения соответственно разный режим освещения.

Для несушек освещение должно быть не ярким, 16-18 часов в сутки.

1-й 40 Вт лампочки достаточно для помещения в 10 м<sup>2</sup>.

Для контроля – света должно быть достаточно только чтобы видеть корм.

В самой клетке должен быть полумрак.

Модель и конструкцию клеток следует выбирать в зависимости от количества птицы. Если вы имеете 5 перепелок – то можно их держать и в клетке для канареек,

100 и более перепелок удобно содержать в специальных клеточных батареях.

Такие батареи очень удобно установить на мебельные колеса.

Всегда есть возможность передвинуть ее, чтобы помыть.

Высота должна быть в зоне доступности.

Удобная высота батареи 1 м 60 см.

При такой высоте оптимально иметь 4 яруса клеток.

Нижний ярус на высоте 40 см от пола – тоже не случайно.

Во - первых – ниже - это холоднее для птицы, и во - вторых – неудобно обслуживать.

Существуют разные мнения – из чего должны быть изготовлены клетки.

Есть сторонники закрытых клеток, выполненных полностью, например, из фанеры.

Есть противоположное мнение – из гигиенических соображений – только из сетки.

В проекте предусмотрен второго варианта.

1. Эти клетки легко помыть, обдать кипятком, обработать парогенератором и т.д.



2. С другой стороны, чтобы уберечь птицу от излишнего света, сохранить тепло в холодное время года и уменьшить загрязнение стен – больше подошли бы закрытые клетки. Но в жаркое лето в закрытых клетках птице бывает нелегко.

Есть выход и делают бумажные шторы на боковые стенки клетки, которые при необходимости без проблемы можно снять или заменить.

Для изготовления клеток можно использовать сетку с ячейками 3х размеров.

Размер ячейки 25ммХ50мм хорошо подходит для стенки, на которой находится кормушка или выносная поилка.

Через большую ячейку перепелка уже способна вылезти.

Можно использовать сетку с ячейкой 25ммХ25мм. Но нужно убрать перемычки в местах кормления и поения. Если порода крупная – то можно слегка раздвинуть перемычки ячеек.

Высота клеток зависит от породы перепелов. Для яичных и мясояичных пород достаточна высота у задней стенки 17,5см, у передней стенки 22,5 см. Наклон пола 7-12% позволяет яйцам скатываться в яйцеприемник. Для пола в клетке оптимальна сетка с размером ячейки 12,5ммХ25мм. Через такую ячейку свободно проскакивает помет, а лапки птицы не проваливаются. Для несушек обязательно нужно делать пол с выкатом для яиц, т.н. яйцеприемник. Пол должен быть см на 10-15 больше глубины клетки и немного загнут для улавливания яиц. Обязательно должна быть щель между полом и передней стенкой не менее 3 см для выкатывания яйца. Сбоку хорошо бы сделать небольшое ограждение, чтобы яйца не падали на пол. Очень важна плотность посадки птицы. От этого зависит и яйценоскость птицы и плод инкубационного яйца. Для получения столового яйца (для тех, кто не знает – это когда курочки сидят без петушков, и несут неоплодотворенные яйца) на одну курочку достаточно 100- 120см<sup>2</sup>. Для получения инкубационного яйца (т.е. курочки + петушки = оплодотворенное яйцо) 120-150 см<sup>2</sup>. Для мясных пород соответственно – 150-170 см<sup>2</sup> и 170-200 см<sup>2</sup>. Здесь еще имеет значение длина фронта кормления, другими словами длина кормушки. Для изготовления кормушек можно использовать направляющие для гипсокартона. Размер не менее 40х60 мм. Или сделать из листа оцинковки.

Фронт кормления на одну птицу должен быть не менее 3 см. Лучше побольше. Иначе птице будет ограничен доступ к пище, и возможна давка. Хорошо бы переднюю стенку кормушки слегка загнуть внутрь, или на корм класть решетку во избежание разбрасывания корма. Существуют 3 вида поилок для птицы. Это вакуумная (можно сделать самим из бутылок), микрочашечная и ниппельная. Просто устанавливается бак, можно на клетку или на полочку выше клетки, подсоединяется водопроводная труба или шланг и разводится по клеткам.

Расход воды на птичку – 60 мл/сутки. Можно облегчить себе жизнь, установив в баке поплавков и подключив его к водопроводу. Принцип унитаза. Тогда вода будет доливаться автоматически. Под каждой клеткой устанавливается пометосборник. Здесь надо правильно выбрать материал из которого его сделать. Кто-то делает из линолеума, но он мягкий и тяжелый, кто-то из оцинковки, но она окисляется. Мы остановились на поликарбонате, повернув к нему брусок для удобства. Годится даже самый тонкий – 4мм. Сам легкий и помыть его не сложно. Перед установкой можно положить на него газету или присыпать опилками, тогда мыть его придется реже.

Корм для перепелов должен состоять из следующих компонентов: белковые, зерновые, витаминные, минеральные, гравий и вода. Дефицит или избыток хотя бы одного из перечисленных компонентов может негативно отразиться на яйценоскости и здоровье птицы.

Существуют два мнения по вопросу кормления перепелов.



1. Нормированное количество корма
2. Постоянное наличие корма в кормушках

Несушек не желательно перекармливать, для лучшей яйценоскости птицы должны испытывать легкий голод и клевать корм с аппетитом. Для нормальной жизнедеятельности и яйценоскости перепелке требуется 25-27 гр. сбалансированного корма в день.

Соответственно в месяц приблизительно 800 гр., а за год птица скушает около 9 кг корма (с учетом подростковых норм потребления)

За 10 продуктивных месяцев она снесет в среднем 250 яиц. Простым математическим расчетом можно рассчитать себестоимость яйца.

Кормление перепелов без ограничений предполагает увеличение себестоимости яйца. Мнение, что при вольном корме несушка будет лучше нестись – ошибочно. Очень возможно, что будет все наоборот. Зажиревшая птица несется хуже.

*Рацион кормления перепелов, %*

Компонент	Осенне-зимний период	Период яйцекладки
Кукурузная крупа	20	20
Ячмень (сечка)	20	10
Просо	20	15
Жмых подсолнечниковый	10	15
Горох дробленый	10	5
Овсяная крупа	5	5
Отруби пшеничные	5	10
Мука мясокостная	2	5
Мука рыбная	3	5
Семена сорных трав	5	10

*Потребность в кормах, кг в год.*

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена, тг/кг	Сумма, тг
Кукурузная крупа	кг.	864	150	129 600
Ячмень (сечка)	кг.	540	25	13 500
Просо	кг.	702	500	351 000
Жмых подсолнечниковый	кг.	594	38	22 572
Горох дробленый	кг.	270	60	16 200
Овсяная крупа	кг.	216	120	25 920
Отруби пшеничные	кг.	378	20	7 560
Мука мясокостная	кг.	184	50	9 180
Мука рыбная	кг.	194	130	25 272
Семена сорных трав	кг.	378	100	37 800
Итого:		4 320		638 604

Прямые затраты:

Кукурузная крупа 864 кг по 150 тенге = 129 600 тг

Ячмень 540 кг по 25 тенге = 13 500 тг



Просо 702 кг по 500 тенге = 351 000 тг  
Жмых подсолнечниковый 594 кг по 38 тенге = 22 272 тг  
Горох дробленый 270 кг по 60 тенге = 16 200 тг  
Овсяная крупа 216 кг по 120 тенге = 25 920 тг  
Отруби пшеничные 378 кг по 20 тенге = 7 560 тг  
Мука мясокостная 184 кг по 50 тенге = 9 180 тг  
Мука рыбная 194 кг по 130 тенге = 25 272 тг  
Семена сорных трав 378 кг по 100 тг = 37 800 тг  
Закуп голов перепелок 2-х месячных японской породы 1000 гол по 800 тенге = 800 000 тг.  
ИТОГО: 1 438 604 тенге

Затраты всего:

Перепелки и корма – 1 438 604 тенге  
Водоснабжение 36,5 куб/м – 1 000 тенге  
Изготовление клетки – 100 000 тенге  
Электроэнергия 3 кВт в сутки – 18 615 тенге  
ИТОГО: 1 558 219 тенге

Себестоимость 1 яйца = 1 558 219 тенге/250 000 яиц = 6,2 тенге

Цена продажи = 13 тенге

Чистая прибыль = 13 тенге – 6,2 тенге = 6,8 тенге

Чистая прибыль всего: 250 000 яиц\*6,8 тенге = 1 700 000 тенге

Итого: 1 700 000 тенге.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Закуп перепелок	800 000
Корма	638 604
Водоснабжение	1 000
Изготовление клеток	100 000
Электроэнергия	18 615
<b>ИТОГО</b>	<b>1 558 219</b>

Первоначальные инвестиции необходимые птицеводства, закуп поголовья перепелок, корма, водоснабжение, изготовление клеток, электроэнергия всего **1 558 219 тенге.**

### Финансовый план

Наименование статьи	Всего а год
Выручка	3 250 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	1 438 604
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 811 396</b>



<b>Итого операционные расходы</b>	<b>164 063</b>
<i>Изготовление клеток</i>	<i>100 000</i>
<i>Водоснабжение</i>	<i>1 000</i>
<i>Электроэнергия</i>	<i>18 615</i>
<i>Социальный налог и отчисления</i>	<i>44 448</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>1 647 333</b>
Корпоративный подоходный налог	97 500
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 549 833</b>

*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 яйца. составляет 13 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж яиц: 250 000 шт. x 13 тенге = 3,25 млн. тенге в год.

Ежегодно яиц с 1 перепелки	250
Количество перепелок	1 000
Всего яиц	250 000
Цена за 1 яйцо	13
<b>Выручка, тенге</b>	<b>3 250 000</b>

*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат являются перепелки и корма. На 250 000 яиц, требуется кукурузная крупа, ячмень, просо, жмых подсолнечника, горох дробленый, овсяная крупа и прочие.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. = 44 448 тенге).

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 97,5 тыс. тенге (3,25 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## 68. РАЗВЕДЕНИЕ КРОЛИКОВ

*Цели инвестиционного проекта:* создание предприятия по разведению кроликов на убой с последующей продажей мяса, тушек, печени, голов, жира и компоста.

*Производительность:* планируется выращивание около 2 880 кроликов на забой в год.

*Стоимость проекта:* 3 091 460 тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по разведению кроликов на убой с последующей продаже мяса. Миниферма будет размещена в арендуемом помещении общей площадью порядка 170 квадратных метров и земельным участком - 300 кв.м.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

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

### Описание продукции

Предприятие будет заниматься выращиванием кроликов-акселератов для последующей продажи мяса, печени, шкурок, голов, жира и компоста в качестве удобрений. Диетическое и экологически чистое мясо кролика как нельзя лучше отвечает современным требованиям. Нежный вкус и питательность, усвояемость и низкое содержание жиров и холестерина ставят его на одно из первых мест.

Печень кролика является весьма полезным продуктом не только взрослым, но и детям. Она помогает восстановить организм после тяжелых инфекционных болезней, полезна при болезнях почек и приятна на вкус в качестве приготовленного блюда.

Шкурки используются для пошива разного рода одежды. Субпродукты используются в качестве корма для животных (собак). Компост используется как удобрение. Предприятие будет разводить кроликов элитной породы «Белый великан», которая характеризующаяся большой массой и быстрой скороспелостью. Вес кролика в бизнес-период (4мес) – 4-6кг. Забойный выход мяса – не меньше 2,5 кг. Планируется выращивание около 2880 кроликов на забой в год.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

При оценке рынка сбыта нужно руководиться тем фактом, что продукцию кролиководства будут употреблять «все». Основными покупателями становятся мясные рынки, супермаркеты, частные продавцы мяса, частные лица. Шкурки часто покупаются меховыми ателье и частными модельерами. Однако многое в успехе сбыта зависит от близости крупных мегаполисов. Предполагается ориентация на областной центр – город Шымкент. Субъектами кролиководческого бизнеса являются в основном малые социально - ориентированные, чаще всего семейные, фермы. Основу рынка крольчатины составляет именно продукция домашних хозяйств, а также небольших частных организаций. Такие



хозяйства не в силах самостоятельно полностью удовлетворить потребности потребителей в качественной крольчатине. Поэтому на рынке будет существовать спрос на продукцию данного предприятия, потому что она будет дешевле и качественнее.

На рынок поставки импортного мяса кролика на настоящий момент времени практически не осуществляются. В основном, на рынке продаж крольчатины представлена продукция частных домохозяйств. С учетом подорожания кормов сокращаются поставки на рынок крольчатины с их стороны, хотя они занимают сегодня доминирующее положение на рынке. С учетом таких данных, прямых конкурентов на рынке продаж крольчатины в Южно-Казakhstanской области на сегодня нет.

Главной особенностью производства является то, что на рынке всегда существует спрос на продукцию сельского хозяйства. В таблице 1 показаны рыночные цены на продукцию наших конкурентов и приведены планируемые цены на продукцию вновь создаваемого предприятия.

Продукция	Цены конкурентов	Цены новой фирмы
Мясо	1400 тг./кг	1200 тг./кг
Печень	1500 тг./кг	1300 тг./кг
Шкурки	300 тг./кг	200 тг./кг

Общественные исследования известных европейских, американских, и австралийских фирм маркетологов, а также собственные исследования компании показывают, что во всех странах мира, где мясо кроликов традиционно употребляется в пищу, спрос на этот продукт многократно превышает их собственное производство.

Предполагается реализация продукции на внутренний рынок. Поставками на внутренний рынок будут заниматься мелкие посредники, а от них тушки и субпродукты будут поступать к потребителю. Для этого сектора продаж реклама необходима для того, чтоб привлечь покупателя, показать выгодность приобретения именно товара данной фирмы. Исследования показали, что большой популярностью пользуется реклама в интернете, так как на сегодняшний день все больше и больше людей имеют выход в интернет. Поэтому, планируется размещение рекламы в интернете и в газете.

### Производственный план

Для организации деятельности понадобится 50 миниферм, стоимостью 40000 тенге каждая. Для этих миниферм нужно 120 крольчих и 15 кролей. Минифермы располагаются на открытом воздухе. Для расположения миниферм выбирается земля, высланная бетонными плитами, чтобы деревянные корпуса миниферм не прогнивали, и под ними не образовывалась грязь.

*Аренда земли и помещений.* Учитывая, что одна миниферма занимает площадь в 6 м<sup>2</sup>, то для размещения всех миниферм понадобится 300 м<sup>2</sup> земельной площади.

*Затраты на приобретение кроликов.* Соответственно нужны кролематки и самцы. Приоритетной является порода «Белый великан», характеризующаяся большой массой. Ее мы и будем выращивать. Стоимость одной кролематки составляет 5000 тенге. В нашем случае понадобится:

150 голов \* 5000 тенге = 750 000 тенге.

Цена одного самца составляет 2000 тг. Для 120 кролематок достаточно 20 самцов. Их стоимость составит: 20 голов\*3000 тенге=60 000 тенге.

*Общее описание производственного цикла.* Производственный цикл составляет 122 дня или 4 месяца. За это время молодняк достигает 4,5 кг живого веса, из них 2,4-2,5 кг



чистого мяса. После этого начинается убой и реализация продукции. За год происходит 3 производственных цикла, за которые одна самка выводит около 24 кроликов.

Планируемая производительность предприятия – 2880 голов в год на забой.

*Анализ оборотных средств.* Что касается оборотных средств, то к ним на предприятии относят материалы, которые нужны для конечного выхода продукции. На данном предприятии к оборотным средствам относятся корма для кроликов.

Кролики питаются исключительно сеном и комбикормом. Одному кролику необходимо 14 кг комбикорма и 7 кг сена на один цикл (122 дня).

#### Затраты на содержание одного кролика

Вид продукта	Цена за кг., тенге	Норма за 1 производственный цикл, кг.	Норма в день, кг.	Норма в мес., кг.	Стоимость на 1 цикл, тенге
-комбикорм	60	14	0,115	3,45	840
-сено	4	7	0.058	1.75	28
<b>Итого</b>					<b>868</b>

Плановые затраты на содержание кроликов одного цикла:  $960 \cdot 868 = 833\,280$  тенге/цикл.

При использовании данной технологии кролики никогда не болеют. Поэтому нет расходов на вакцинацию и витаминный рацион. Потребность в кормах рассчитывается сразу на один производственный цикл.

Миниферма использует электроэнергию только в морозные дни при температуре ниже 10 градусов Цельсия. Возьмем примерное количество таких дней в году – 120, при круглосуточной работе грелок на ферме. Затраты на электроэнергию для миниферм в год.

$$120 \cdot 24 \cdot 13,44 \cdot 1,83 = 45\,790 \text{ тенге.}$$

Годовые расходы на электроэнергию составляют:

$$45\,790 + 68\,179 = 113\,970 \text{ тенге.}$$

Для перевозки необходим транспорт. Доставка продукции осуществляется автомобилем. Для данного предприятия будет наниматься автомобиль с водителем. Ежегодные затраты на его удержание составляют **180 000 тенге.**

*Персонал компании.* Для работы на данном предприятии будут взяты на работу: убойщик, 2 сторожа и 1 основной рабочий для присмотра и обслуживания миниферм. Предполагается вызов частного ветеринара 1 раз в неделю и вызов несколько раз в неделю при болезнях кроликов.

Директор - исполняет роль управляющего, принимает все производственные решения, вопросы, связанные с заключением договоров, рекламы и др.

#### Инвестиционный план

Рассчитаем необходимую сумму стартового капитала, изучив затраты предприятия за производственный цикл.

Итого стартовый капитал предприятия составит:

#### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
---------------------	--------------------



<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>8 987 400</b>
<b>Себестоимость продаж</b>	<b>7 125 840</b>
<i>Затраты на содержание кроликов</i>	2 499 840
<i>Расходы на рекламу</i>	186 000
<i>Расходы на оплату труда (с учетом налогов)</i>	2 640 000
<i>Транспортные и коммунальные платежи</i>	324 000
<i>Аренда помещения</i>	1 476 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 861 560</b>
Корпоративный подоходный налог	269 622
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 591 938</b>

*Доход предприятия.* В нижеприведенной таблице приведен расчет общего дохода предприятия при забое 2880 голов кролика

Продукция	Объем реализации, ед.	Цена реализации тенге	Доход тенге
Мясо (кг)	6 000	1 200	7 200 000
Печень (кг)	400	1 300	520 000
Шкурки(шт)	2 880	200	576 000
Голова	2 880	30	86 400
Жир (кг)	350	1 300	455 000
Компост	50 000	3	150 000
<b>Общий доход в год</b>			<b>8 987 400</b>

*Расходы предприятия.* В нижеприведенной таблице приведен расчет издержек предприятия в первый год своей деятельности.

Статья издержек	Величина, тенге
Корм	2 499 840
Выплаты по ЗП	2 640 000
Аренда	1 476 000
Реклама	186 000
Электроэнергия, вода, газ	144 000
Транспорт	180 000
<b>Всего</b>	<b>7 125 840</b>

*Корм:* 2880 голов\* 868 тенге (затраты на одного кролика) = 2 499 840 тенге.

*Аренда торгового помещения.* Проектом предусмотрена аренда земельного участка площадью 300 кв.м. и помещений площадью 170 кв.м., в котором уже будет необходимая коммуникационная инфраструктура, а именно электро, тепло, и водоснабжение, а также телефонная связь. При необходимости будет произведена необходимая адаптация под условия работы кроликофермы. Затраты на аренду представлены в таблице ниже:



Аренда	Цена	Площадь	Итого, тг./месяц	Итого, тг./в год
Аренда производственных помещений	500	120	60 000	720 000
Аренда офисных помещений	600	50	30 000	360 000
Аренда земельных участков	110	300	33 000	396 000
<b>Итого затрат</b>			<b>123 000</b>	<b>1 476 000</b>

*Штат сотрудников.* Организационная структура предприятия будет состоять из следующих основных организационных единиц (зарботная плата включает все налоги и отчисления):

Должность	Кол-во человек	Ставка ЗП, тенге месяц	Ставка ЗП, тенге год
Менеджер по продажам	1	60 000	720 000
Охрана	2	60 000	720 000
Убойщик	2	100 000	1 200 000
<b>Всего</b>			<b>2 640 000</b>

*Расходы на рекламу.* Планируется размещение рекламы в интернете и в газете. Ниже в таблице указаны затраты на рекламу.

Источник рекламы	Месячная стоимость, тенге	Годовая стоимость, тенге
Реклама в интернете	14 000	168 000
Реклама в газете	1 500	18 000
<b>Итого</b>	<b>15500</b>	<b>186000</b>

Потребитель будет проинформирован о качестве продукции, ее экологических характеристиках. В дальнейшем благодаря именно качеству продукции и умеренным ценам планируется наращивание объемов производства.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 269 622 тенге (8 987 400 тенге \* 3%).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

Кредитование через БВУ. Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020». Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 69. ВЫРАЩИВАНИЕ БЕЛОГО АМУРА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* выращивание белого амура.

*Производительность:* производство товарной рыбы 7,5 тонн в год, на площади пруда 4 га.

*Продукция:* товарная рыба семейство карповых.

*Стоимость проекта:* 13,0 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 7 лет.

### Концепция проекта

Концепция проекта - выращивание белого амура в заброшенных прудах и водоемах на территории Южно-Казахстанской области.

### Описание продукции

Товарная рыба белого амура - вкусное и питательное мясо белого амура представляет высокую пищевую ценность. Мясо, а также печень этой рыбы очень широко используется в кулинарии. Более крупные и взрослые особи являются более предпочтительными для этих целей, так как, из них гораздо легче извлекаются кости. Готовить мясо белого амура можно различными способами - жарить, тушить, запекать, а также коптить.

### План маркетинга и анализ рынка

Во многих регионах Казахстана есть хороший потенциал для развития индустриального рыбоводства, с использованием более сложных механизмов и мощным оборудованием с использованием источников подземных вод. Даже если это не питьевая вода, при определенных технологических условиях она может быть использована для производства рыбы. Для этого применяются так называемые рециркуляционные установки или установки с замкнутым циклом водоснабжения (УЗВ), в которых вода многократно используется для выращивания рыбы, перекачивается насосами, очищается в биофильтрах: механических, биологических, затем обогащается кислородом, обеззараживается озоном или ультрафиолетом и подается снова для использования. В таких современных установках суточная подмена воды составляет всего 0,5 % от общего объема. На производствах, которые уже работают по подобному принципу сейчас в Казахстане, подмена составляет целых 10%.

Благодаря различным природно-климатическим условиям, наличию обширного потенциала рыбохозяйственных водоемов, Казахстан имеет огромные возможности для развития разнообразных направлений товарного рыбоводства и производства экологически чистой рыбной продукции.



Теоретически продуктивность рыбоводных хозяйств, намного выше по сравнению с традиционным животноводством, в связи с меньшими энергетическими затратами на производство хладнокровных водных животных, что естественно уменьшает себестоимость продукции. Так по некоторым данным, себестоимость производства одной тонны рыбопродукции, в пересчете на единицу белка, меньше себестоимости мяса крупного рогатого скота в 2,6 раза, а птицы в 1,5 раза.

Однако, не смотря на все эти предпосылки в Казахстане, на сегодняшний день аквакультура находится на зачаточном уровне, по всей стране работают всего около 30 небольших рыбоводных хозяйств. Мы утратили свои былые позиции, так например, почти с 10 тыс. тонн искусственно выращенной рыбы в 1990 г., при уровне вылова рыбы 90-100 тыс. тонн, мы в 2010 г. вырастили всего 224 тонны, а выловили при этом 51,7 тыс. тонн., причем тенденция сокращения вылова рыб не радует, например в 2011г. выловлено всего 34,9 тыс. тонн. Причем основная масса уловов приходится на менее ценные виды рыб, такие как лещ.

Объем импорта рыбы в натуральном выражении у нас превышает объем экспорта почти в 2 раза, при этом импортируемыми видами является океаническая рыба, экспортируем мы в основном филе пресноводных рыб (78% в стоимостном выражении), в большей степени судака.

По-прежнему в товарном производстве рыбы у нас преобладает прудовая технология, сориентированная на выращивание традиционных объектов разведения: карпа и растительноядных рыб. Перечисленные виды, являются объектами промысла в ряде основных рыбохозяйственных водоемов, естественно с меньшей себестоимостью, что не позволяет этим объектам выращивания конкурировать с промысловой рыбой, при этом большинство из них не пользуется особым спросом на внешнем рынке. В этой связи для повышения эффективности рыборазведения давно назрела необходимость расширения ассортимента выращиваемых рыб, освоения новых биотехнологий и внедрения в производство более рентабельных, чем карповые виды рыб.

## Технологический процесс

*Месторасположение.* Белый Амур (лат. *Stenopharyngodon idella*) – рыба семейства карповых, единственный вид рода *Stenopharyngodon*. Родина Белого Амура Восточная Азия, где он распространен от р. Амур до Южного Китая. В настоящее время белый амур является объектом искусственного разведения.

Эта рыба характеризуется высокими пищевыми качествами, быстро растет, достигая внушительных размеров (длина до 120 см, масса до 32 кг). Массы 300-800 грамм достигает в 2-3 летнем возрасте.

Стайная рыба. Белый амур весьма вынослив: ему не страшна засоленность воды (выдерживает содержание солей до 10 г/л), хорошо переносит зимовку.

Белый амур водится чаще в местах с зарослями водных растений: используется для выращивания в прудах, оросительных каналах, водоемах-охладителях электростанций, в прудовых хозяйствах, занимающихся разведением рыбы.

Белого амура сажают в пруды для очистки их от зарослей макрофитов (биомелиорация), которые ухудшают качество воды и замедляют ее течение.

Белый амур исключительно травоядная рыба, за что его называют «травяным карпом». Основу питания составляет как водная, так и наземная растительность. Он находится чаще в местах, заросших высшими водными растениями, являющимися единственной пищей этой рыбы. Если в прудах для него не хватает растительной пищи, то специально косят траву и бросают её в воду. Молодь этой рыбы поедает мотыля и рачков,



а взрослея - переходит на растительный корм. Поедая растительность, белый амур также не даёт плодиться комару, что создаёт более комфортные условия для людей. Поедая в сутки столько травы, сколько весит сам, белый амур отлично очищает от излишков растительности водоемы. в которых находится.

Разведение белого амура совместно с карпом повышает эффективность рыбоводства, поскольку белый амур не является конкурентом карпу по кормовой базе.

Плотность посадки годовиков белого амура зависит от зарастаемости водоема. Если в водоеме водная растительность развита умеренно, то посадка белого амура не должна превышать 1—2 экз./10 м<sup>2</sup>. Численность белого амура, по отношению к карпу, не должна превышать 10-15%.

*Технологическая карта зарыбления и выращивания белого амура на 4 га прудах и водоемах.*

Наименование	Ед. Изм.	Масса, грамм	Плотность на 1 га	Площадь зарыбления, га	Всего количество	Цена, за 1 ед. Тг.	Сумма тенге
1 год							
Зарыбление сеголетки	шт.	30	2000	2	4 000	70	280 000
Зарыбление годовиков	шт.	300	1500	2	3 000	150	450 000
Транспортировка							10 200
<b>Итого</b>					<b>7 000</b>		<b>740 200</b>

2 -5 года

Зарыбление сеголетки	шт.	30	2000	2	4 000	70	280 000
Транспортировка							10 200
<b>Итого 2 год</b>					<b>4 000</b>		<b>290 200</b>
<b>Итого 3 год</b>							<b>290 200</b>
<b>Итого 4 год</b>							<b>290 200</b>
<b>Итого 5 год</b>							<b>290 200</b>

По 3-5 годам, такие же затраты как и во втором году.

Ежегодный выход двухлеток белого амура.

Год	Наименование	Ед. Изм.	Масса, кг	Плотность на 1 га	Площадь зарыбления, га	Всего количество, кг	Цена, за 1 кг. Тг.	Сумма, тг
2	Улов двухлеток	шт.	2,5	1500	2	7 500	400	3 000 000
3	Улов двухлеток	шт.	2,5	1500	2	7 500	400	3 000 000
4	Улов двухлеток	шт.	2,5	1500	2	7 500	400	3 000 000
5	Улов двухлеток	шт.	2,5	1500	2	7 500	400	3 000 000
6	Улов двухлеток	шт.	2,5	1500	2	7 500	400	3 000 000
7	Улов двухлеток	шт.	2,5	1500	2	7 500	400	3 000 000
	<b>Итого</b>					<b>45 000</b>		<b>18 000 000</b>

**Инвестиции и затраты на реализацию проекта**



Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Всего, тенге
Пруд 4 га	12 300 000
Сеголетки белого амура	280 000
Годовики белого амура	450 000
Услуги транспорта	10 200
Электроэнергия	8 160
Водоснабжение	37 500
<b>Итого</b>	<b>13 085 860</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для выкупа пруда 4 га, наем механизмов, трудовые ресурсы, зарыбление, электроэнергия, дизельное топливо и водоснабжение составят 13 085 860 тенге.

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего 1 год, тенге	Всего 2 год, тенге
Выручка	0	3 000 000
Производственные затраты – закуп сеголеток	730 000	280 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>-730 000</b>	<b>2 720 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>461 112</b>	<b>461 112</b>
<i>Заработная плата</i>	324 000	324 000
<i>Водоснабжение</i>	37 500	37 500
<i>Услуги транспорта</i>	10 200	10 200
<i>Электроэнергия</i>	8 160	8 160
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	81 252	81 252
<b>Операционный доход</b>	<b>-1 191 112</b>	<b>2 258 888</b>
Корпоративный подоходный налог	0	90 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-1 191 112</b>	<b>2 168 888</b>

Доходы от реализации услуг. Розничная цена 1 кг составляет 400 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж товарной рыбы: 7 500 кг x 400 тенге = 3 млн. тенге в год. Чистая прибыль в последующие года при ежегодном зарыблении составит 2 168 888 тенге.

Масса двухлетника, кг	2,5
Количество товарной рыбы шт.	3 000
Цена товарной рыбы, тенге/кг	400
Объем, кг	7 500
<b>Итого</b>	<b>3 000 000</b>



*Сырье и материалы.* В качестве прямых затрат для выращивания белого амура приобретения сеголеток для ежегодного зарыбления плотностью 2000 ед./га, площадь зарыбления 2 га, всего на закуп 4 000 ед. сеголеток по 70 тенге.

Площадь зарыбления	га	2
Сеголетки	тг	280 000
<b>Всего затраты на сырье</b>	<b>тг</b>	<b>280 000</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного выращивания сои потребуется следующий персонал:

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Наемные рабочие	27 000	1	324 000
<b>Итого</b>			<b>324 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ МРП} * 1 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 66\ 672 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $324 \text{ тыс. тенге} * (1-10%) * 5\% = 14\ 580 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	66 672
Социальные отчисления, тенге	14 580

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 90 тыс. тенге ( $3 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование вознаграждение ставки 7% по программе «Дорожная карта бизнеса -2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





## VI. ИНФРАСТРУКТУРА АПК

### 70. ВЕТЕРИНАРНЫЙ ЦЕНТР



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Создание и организация работы ветеринарной клиники среднего класса в сельских местностях, оказание квалифицированной ветеринарной помощи домашним питомцам в области и получение прибыли от этой деятельности.

*Продукция:* ветеринарные услуги и реализация зоолекарств.

*Производительность:* 12 852 посещения в год.

*Стоимость проекта:* 3,2 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 6-7 месяцев.

#### Концепция проекта

Стремление к компетентному решению проблемы эффективного развития ветеринарного дела в соответствии с требованиями международных норм улучшения здоровья сельскохозяйственных животных и безопасностью производимой продукции. Ветеринарный бизнес, как в городах, так и в удаленных от городов сельских местностях, переживает волну подъема и активного развития. Спрос на услуги ветлечебниц всегда отличался стабильностью, а сегодня наблюдается заметное развитие спроса на рынке ветеринарных услуг.

#### Описание услуг

Услуги проектируемых ветеринарных центров предусматривают:

- реализацию товаров зоотехнического ветеринарного назначения (лекарственных средств, препаратов и атрибутов);
- ветеринарные услуги (профилактика и лечение заболеваний, искусственное осеменение животных и др.);

#### Приоритеты инвестиционного замысла

Инвестиционный замысел соответствует социально-экономическим потребностям рассматриваемых проектом регионов. Без решения проблем ветеринарии не возможно эффективное животноводство, и, тем более, экспортная ориентация отрасли. Успешное развитие животноводства возможно только в условиях эпизоотического благополучия, что, будет гарантом безопасности животноводческой продукции. В этом направлении, в соответствии с правительственными инициативами, на рассмотрение Парламента внесен законопроект по совершенствованию комплекса государственных и общественных мероприятий, направленных на совершенствование ветеринарного дела, сохранение здоровья животных.



### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Аренда помещения (Офисы класса "В"), 100 м <sup>2</sup> * 992 тенге/м <sup>2</sup>	1 190 400
Ремонт помещения, 100 м <sup>2</sup> *3000тенге/ м <sup>2</sup>	300 000
Оборудование	764 046
Лекарственные препараты	961 314
<b>Всего</b>	<b>3 215 760</b>

Аренда помещения стоит 992 тенге за квадратный метр по рыночным ценам, соответственно ежегодный расход ветеринарного центра за аренду составит 1 190 тыс. тенге.

Аренднуемое помещение будет отремонтировано с учетом требования санитарно-надзорных органов. На ремонт будет потрачено 300 тыс. тенге (1500 тенге за квадратный метр).

Ветеринарный центр необходимо оснастить оборудованием и мебелью. Специальных требований в законодательстве нет. Ниже список требуемых оборудования для открытия ветеринарного центра:

#### Приобретение оборудования и ветеринарных атрибутов, тенге

Наименование показателей	Единиц	Кол-во	Цена за ед., тенге	Сумма, тенге
<b>Оборудование</b>				<b>703 440</b>
Термостат биологический-оттаиватель для соломинок и гранул	шт	1	12 240	12 240
Столик обогревательный с подсветкой для микроскопа	шт	1	11 200	11 200
Микроскоп Микромед вар3 тринокуляр,	шт	1	128 000	128 000
Весы электронные лабораторные	шт	1	128 000	128 000
Дистиллятор Д-10	шт	1	168 000	168 000
Термостат ТСвл-80	шт	1	112 000	112 000
Шкаф сушильный	шт	1	144 000	144 000
<b>Расходные материалы</b>				<b>1 021 920</b>
Семяприемник п/э	шт	1	14	14
Чемодан техника-осеминатора	шт	1	54 000	54 000
Камера резиновая для вагин овец	шт	1	520	520
Камеры резиновые для вагин коров и хряков	шт	1	2 080	2 080
Стакан п/э для хранения соломинки на 40 мм	шт	1	72	72
Соломинки	шт	1 000	1	1 000
Чехол защитный с поршнем, со вставкой	шт	1 000	1	1 000
Шприц ШО-ЗБ	шт	1	1 920	1 920



Лекарственные препараты	уп	1	961 314	961 314
<b>Всего</b>				<b>1 725 360</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за один год

Наименование показателей	Итого в год, тенге
<b>Доход от реализации</b>	<b>34 992 000</b>
реализация товаров	30 000 000
реализация услуг	4 992 000
<b>Себестоимость</b>	<b>26500000</b>
реализация товаров (медикаменты)	25000000
реализация услуг (оклад ветеринара и осеминатора)	1500000
<b>Валовой доход</b>	<b>8 492 000</b>
<b>Административные расходы</b>	<b>2224668</b>
Амортизация ОС	212 810
Заработная плата	1 980 000
Отчисления от заработной платы	244 668
Аренда	1 190 400
<b>Операционный доход</b>	<b>6 267 332</b>
Корпоративный подоходный налог	1049760
<b>Чистый доход</b>	<b>5 217 572</b>

Доходы от реализации товаров. Предполагается продажи лекарственных средств и оборудования на уровне 30 млн. тенге в год с наценкой 20% от себестоимости товара.

Наименование показателей	Итого месяц, тенге	Итого за год, тенге
Реализация лекарственных средств ветеринарного назначения, биопрепаратов.	1 500 000	18 000 000
Продажа зоотехнического ветеринарного инструмента и оборудования	1 000 000	12 000 000
<b>Всего доходов от реализации товаров в месяц</b>	<b>2 500 000</b>	<b>30 000 000</b>
Себестоимость реализованных товаров	2 083 333	25 000 000
Торговая наценка, 20%	416 667	5 000 000

Приблизительные планы оказания ветеринарных услуг за год

Наименование показателей	К-во	Цена, тенге	Итого, тенге
Искусственное осеменение КРС	22	950	20 900



Искусственное осеменение МРС	125	150	18 750
Лечебно-профилактическая обработка КРС	15	4 700	70 500
Лечебно-профилактическая обработка МРС	325	150	48 750
Лечебно-профилактическая обработка лошадей	19	3 900	74 100
Лечебно-профилактическая обработка верблюдов	5	5 800	29 000
Лечебно-профилактическая обработка свиней	50	2 400	120 000
Лечебно-профилактическая обработка домашней птицы	500	40	20 000
Лечебно-профилактическая обработка собак и кошек	10	1 400	14 000
<b>Итого за месяц</b>	<b>1 071</b>		<b>416 000</b>
<b>Итого за год</b>	<b>12 852</b>		<b>4 992 000</b>

Амортизация ОС – 20% от балансовой стоимости капитального ремонта помещения и оборудования по прямому методу амортизации основных средств.  $(300\ 000 + 764\ 046) * 20\% = 212\ 810$  тенге.

Затраты на персонал подразделяются на два типа:

1. Затраты на ветеринарные услуги, которые идут на себестоимость;
2. Затраты по продажам лекарственных средств и оборудования подразделяются как административные расходы в ОПиУ;

Наименование должности	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Главный ветеринарный врач	1	50 000	600 000
Аптекарь-провизор	1	40 000	480 000
Лаборант	1	35 000	420 000
Осеминатор	1	40 000	480 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>	<b>165 000</b>	<b>1 980 000</b>
<i>В том числе:</i>			
по ветеринарным услугам		125 000	1 500 000
по продажам - аптекарь		40 000	480 000

#### Социальный налог

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $(1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ тенге МРП} * 5 \text{ работника} * 12 \text{ мес.} = 155\ 568 \text{ тенге})$ . Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(1\ 980 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 89\ 100 \text{ тенге})$ .



Социальны налог, тенге	155 568
Социальные отчисления, тенге	89 100
Всего	244 668

*Аренда помещения* стоит 992 тенге за квадратный метр по рыночным ценам, соответственно ежегодный расход ветеринарного центра за аренду составит 1 190 тыс. тенге.  $100 \text{ м}^2 * 992 \text{ тенге/ м}^2 * 12 \text{ месяцев} = 1\ 190\ 400 \text{ тенге}$ .

*Налоги* – ветеринарные центры не являются объектами налогообложения НДС, а для уплаты КППН выбран вариант упрощенного налогообложения – 3% от оборота.  
 $34\ 992\ 000 * 3\% = 1\ 049\ 760 \text{ тенге}$

### **Финансирование проекта**

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела. Данная программа поможет получить финансирование для открытия или расширения своего бизнеса в сфере сельского хозяйства, связанного с созданием новых рабочих мест, пополнения оборотного капитала (за исключением сферы торговли). Финансирование проектов ведется по процентной ставке 6% годовых на срок не более 54 месяцев.

Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.





## VII. ПРОИЗВОДСТВО И ПЕРЕРАБОТКА СЕЛЬХОЗ ПРОДУКТОВ

### 71. ПРОИЗВОДСТВО КРУПЫ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Производство крупы.

*Производительность:* 778 000 тонн.

*Продукция:* крупа пшеничная крупного и мелкого молота, отруби.

*Стоимость проекта:* 9,3 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 3 года.

#### Концепция проекта

Открытие цеха по производству крупы. Основными видами продукции, производимой цехом, будут: крупа пшеничная крупного и мелкого помола, а также отруби. В последующем в ассортимент производимой продукции могут быть добавлены другие виды крупяных изделий. Целевой группой планируемого цеха будут жители районного центра, в котором он будет расположен, а также соседних населенных пунктов. Цех будет размещен в арендованном помещении общей площадью 110 квадратных метров.

#### Описание продукта

Пшеничная крупа представлена крупой из яровой пшеницы крупного и мелкого помола. Из остатков помола муки получают отруби, которые содержат в себе целебную силу зерна. Отруби благоприятно влияют на процесс пищеварения, выводят тяжелые металлы из организма, радионуклиды.

Ассортимент планируемой продукции цеха представлен ниже:

Наименование	Вид
Крупа пшеничная	Крупного помола
Крупа пшеничная	Мелкого помола
Отруби	

#### Маркетинговый анализ и сбытовая стратегия

В связи с нижеследующими факторами производство крупы имеет особую значимость:



- Согласно совместному прогнозу ОЭСР и ФАО мировое потребление пшеницы к 2018 году увеличится на 15%, при этом рост цен на зерновые прогнозируется на 10-20% в реальном выражении;
- 46% зерна находится на складах, ангарах и хранилищах, что снижает качество зерна;
- 30% зернохранилищ из-за изношенности не функционируют;

Традиционные каналы товародвижения:

- Часть реализации товара будет реализовываться через прямые каналы товародвижения по схеме производитель – конечный покупатель;
- Косвенные каналы сбыта по схеме производитель – оптовые покупатели;

Ценовая стратегия базируется на цене рынка. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную продукцию, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке.

### Технология и описание оборудование

Миникрупоцех Р6 - МКЦ - 7 предназначен для переработки ячменя, пшеницы, гороха и получения следующих фракций:

- из ячменя - круп перловых
- из пшеницы - круп пшеничных
- из гороха - целого и колотого шлифованного.

Миникрупоцех представляет собой комплекс малогабаритного шелушильно-шлифовального, размольного, просеивающего пневмотранспортного и электрооборудования.

Компактность конструкции, небольшие габариты и вес, высокое качество и широкий ассортимент получаемых круп выгодно отличают крупоцех от аналогичных установок для производства круп.

Оборудование для изготовления крупы обладает рядом преимуществ - оно функционально, надежно и уникально. В нём отсутствуют ненужные дополнительные функции, что значительно снижает себестоимость оборудования, изготовленного индивидуально согласно заявленным требованиям заказчика.

Оборудование позволяет собственнику модернизировать, реконструировать и при необходимости перепрофилировать свои мощности на выпуск новой продукции, доукомплектовать находящиеся в работе технологические линии.



### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге*

Наименование (Оборудование)	Кол-во, шт	Цена, тенге	Сумма, тенге
--------------------------------	------------	-------------	-----------------



Мини-крупочех Р6-МКЦ-7	1	8 855 000	8 855 000
Комплект утвари	1	500 000	500 000
<b>Всего</b>			<b>9 355 000</b>

Отчет о прибылях и убытках:

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>22 685 025</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	14 000 000
<b>Валовой доход</b>	<b>8 685 025</b>
<b>Операционные расходы</b>	<b>5 061 168</b>
Общие и административные расходы	4776000
Социальный налог	285 168
<b>Операционный доход</b>	<b>3 623 857</b>
Корпоративный подоходный налог	680 551
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 943 306</b>

Доход от реализации:

Продукт	Производство, кг	Цена, тг/кг	Сумма, тенге
Крупа пшеничная №2	61 885	65	4 022 525
Крупа пшеничная №3	240 000	70	16 800 000
Отруби	186 250	10	1 862 500
<b>Всего</b>			<b>22 685 025</b>

Прямые затраты - Сырье и материалы: В среднем в год для производство 488 тонн продукции, требуется 500 тонн пшеницы 2-3 класса при цене 28 тенге за кг. И того:  $500\,000 \times 28 = 14\,000\,000$  тенге;

Общие и административные расходы:

Затраты	Ед. изм.	в месяц	в год
Оплата труда	тенге	240 000	2 880 000
Аренда помещения	110 м2	90 000	1 080 000
Электроэнергия	35 кВт/час	37 000	444 000
Хозяйственные товары	тенге	10 000	120 000
Обслуживание и ремонт ОС	тенге	5 000	60 000
Услуги банка	тенге	2 000	24 000
Расходы на рекламу	тенге	10 000	120 000
Прочие непредвиденные расходы	тенге	4 000	48 000
<b>Итого</b>		<b>298 000</b>	<b>4 776 000</b>

Расшифровка оплаты труда:



Должность	Штатные единицы	в месяц	в год
<b>Адм.-управленческий персонал</b>			
Директор	1		0
Бухгалтер-кассир	1	70 000	840 000
Снабженец - менеджер по продажам	1	60 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>3</b>	<b>130 000</b>	<b>1 560 000</b>
<b>Производственный персонал</b>			
Оператор	1	60 000	720 000
Помощник	1	50 000	600 000
<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>120 000</b>	<b>1 320 000</b>
<b>Всего по персоналу</b>	<b>5</b>	<b>240 000</b>	<b>2 880 000</b>

Сумма расходов на оплату труда составляет 240 тыс. тенге в месяц.

**Социальный налог.** Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $(1\ 852 * 2 \text{ (директор-инициатор проекта)} * 12 \text{ мес} + 1\ 852 \text{ МРП} * 5 \text{ работников} * 12 \text{ мес} = 155\ 568 \text{ тенге})$ . Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(2\ 880 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%)) * 5\% = 129\ 600 \text{ тенге}$ .

Социальный налог, тенге	155 568
Социальные отчисления, тенге	129 600
<b>Всего</b>	<b>285 168</b>

$KПН: (\text{Общий доход}) 22\ 685\ 025 * (\text{упрощенный налог}) 3\% = 680\ 551 \text{ тенге}$ ;

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

**Кредитование через БВУ.** Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

**Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».** Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 72. ПЕРЕРАБОТКА СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА В РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Приобретение оборудования для переработки масла и закупка семян подсолнечника с её дальнейшей переработкой в подсолнечное масло.

*Место реализации проекта:* близость к сырьевой базы.

*Продукция:* подсолнечное масло.

*Производительность:* 88 тонн масло подсолнечное, 66 тонн шрот подсолнечный в год.

*Стоимость проекта:* 7,9 млн. тенге.

*Окупаемость проекта:* 3 года.

### Концепция проекта

- Закупка семян подсолнечника по договорным ценам, глубокая переработка семян подсолнечника, получение высоко ликвидной продукции;
- Осуществление закупки семян подсолнечника с целью обеспечения непрерывного технологического процесса: закупка сырья (семян подсолнечника), далее переработка семян подсолнечника на собственных мощностях (производство масла подсолнечника) и реализация конечного продукта потребителю;
- Обеспечение накопления массы прибыли от закупки семян и её дальнейшей переработки на своем оборудовании, достаточной для дальнейшего увеличения фондов потребления предприятия и развития производства, своевременный и полный возврат заемных средств.

### Описание продукции

Во-первых - это будет экологически чистые продукты питания.

Во-вторых, использование современного оборудования по переработке позволит достичь высокого качества и уменьшить потери

В-третьих, благодаря использованию собственного сырья (подсолнечных семян) - доступные и конкурентоспособные цены на выпускаемую продукцию.

Подсолнечное масло - жирное растительное масло, получаемое из семян подсолнечника. Подсолнечное масло считается одним из наиболее полезных растительных масел в мире.

По сравнению с другими растительными маслами, подсолнечное масло отличается высоким содержанием полиненасыщенных жирных кислот, которые стимулируют окисление и выведение холестерина из организма; повышают эластичность кровеносных сосудов; активизируют ферменты желудочно-кишечного тракта; стимулируют защитные механизмы, в частности.

Подсолнечное масло не может содержать холестерин, так как оно имеет растительное происхождение. Несравнимый вкус подсолнечного масла делает его незаменимым для заправки салатов. Оно используется для приготовления майонезов, соусов, для жарения мясных и рыбных блюд, национальных баурсаков, лепешек и плова.





### Маркетинговый анализ и сбыт

Учитывая состояние рынка инициаторы проекта будут придерживаться следующих положений при разработке маркетинговой стратегии:

1. Доступная цена. Автор проекта будет стремиться к тому, чтобы цена на растительное масло всегда была ниже, чем цена у других поставщиков. Это возможно благодаря использованию собственной сырьевой базы и новых технологий.

2. Высокое качество. Высокое качество продукции будет достигнуто благодаря использованию экологически чистого сырья (продукция выращивается не в промышленной зоне и используемая вода не содержит вредных примесей), а также благодаря точному соблюдению технологического процесса и переработке зерна с использованием современного оборудования.

### Технология производства подсолнечного масла

На рынке Казахстана наибольшим спросом пользуется рафинированное подсолнечное масло, не имеющее запаха, вкуса и цвета. Поэтому многие предприятия по производству подсолнечного масла изготавливают данный вид[ продукта.

Процесс изготовления рафинированного подсолнечного масла включает этапы:



1. **Отжим масла** – осуществляется в прессах под высоким давлением. Предварительно сырье нагревают в специальных жаровнях при температуре около 110° С. Если на предприятии изготовление масла осуществляется в результате холодного прессования, тогда сырье предварительно не подвергают термической обработке. Жмых, получаемый в процессе отжима масла, используется в животноводстве. Поэтому реализуя жмых, предприятия получают дополнительный источник дохода.





## 2. Рафинация масла – происходит в течение таких этапов:

- устранение механических примесей в результате отстаивания, центрифугирования или фильтрации. На этом этапе рафинации получают нерафинированное подсолнечное масло;
- обработка растительного масла горячей водой позволяет устранить фосфатиды;
- выведение жирных кислот позволяет получить рафинированное не дезодорированное подсолнечное масло;
- дезодорация позволяет удалить пигменты, летучие соединения, запах и делает растительное масло светлого цвета;
- вымораживание – в течение данного процесса удаляются воски.

## 3. Упаковка и маркировка готовых товаров

Наименование	Количество	Цена, тенге	Общая стоимость, тенге
Маслопресс	2	1 650 000	3 300 000
Фильтрация	2	1 204 500	2 409 000
Оборудование для выдува ПЭТ-бутылок	1	1 124 200	1 124 200
Шелушитель	1	1 100 000	1 100 000
<b>Итого</b>			<b>7 933 200</b>



Маслопресс



Оборудование для выдува ПЭТ-бутылок



Шелушитель

## Калькуляция себестоимости.

Вид ресурса	Единица измерения	Норма расхода на 1000 кг. продукции	Цена за ед. ресурса, тенге	Стоимость ресурсов, тенге
Семена подсолнечника	кг.	2 500	45	112 500
Едкий натрий	кг.	8,93	70	625
Фильтрующая ткань	п.м.	0,38	550	209
Электроэнергия	кВт/ч.	206,6	15	3099
Расход пара	г.кал.	0,83	3 485,00	2 893
Лимонная кислота	граммы	50	1,375	68,75
Каустическая сода	граммы	54	55	2 970,00
Вода		88,15	33	2 908,95



Уголь				3852
Активированный уголь		4 187,13	20	83 740
Оплата труда работников				6 762,30
Отчисления от оплаты труда				669,771
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования				3 391
Упаковка	шт	1 000,00	6	6 000,00
Производственная себестоимость				229 688
<b>Масло подсолнечное</b>		<b>1 000,00</b>	<b>207</b>	<b>207 000</b>
<b>Шрот подсолнечный</b>		<b>2 916,67</b>	<b>23</b>	<b>23 000</b>

*Итого, себестоимость 1000 л подсолнечного масла 229 688 тенге.*

По проведенным расчетам были получены основные показатели, определяющие эффективность проекта.

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год:*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации готовой продукции</b>	<b>27 962 000</b>
Прямые затраты - Сырье и материалы	19734000
<b>Валовой доход</b>	<b>8 228 000</b>
<i>Общие и административные расходы</i>	<i>4 090 000</i>
<i>Социальный налог</i>	<i>348 516</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>3 789 484</b>
Корпоративный подоходный налог	838 860
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 950 624</b>

*Доход от реализации готовой продукции.* Общий объем выхода продукции в год в среднем составит 154 тонн, и того в среднем 88 тонн масло подсолнечное, 66 тонн шрот подсолнечный. При цене 290 000 тенге за тонну масло подсолнечное, 37 000 тенге за тонну шрот подсолнечный, общий доход составит:  $290\ 000 \cdot 88 = 25\ 520\ 000$  тенге (масло подсолнечное),  $66 \cdot 37\ 000 = 2\ 442\ 000$  тенге (шрот подсолнечный). Общий доход:  $25\ 520\ 000$  тенге +  $2\ 442\ 000$  тенге =  $27\ 962\ 000$  тенге.

*Прямые затраты - Сырье и материалы.* Издержки формируется из следующих показателей:  $88 \cdot 207\ 000$  тенге (издержки переработки масло подсолнечное) +  $66 \cdot 23\ 000$  тенге (издержки переработки шрот подсолнечный) =  $19\ 734\ 000$  тенге.

*Общие и административные расходы*

Наименование	Затраты за год, тенге
Оплата труда	3 300 000



Уголь	90 000
Электроэнергия	300 000
Производственные накладные расходы	400 000
<b>Итого</b>	<b>4 090 000</b>

*Оплата труда*

Должность/Специалисты	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Бухгалтер-кассир	1	45 000	540 000
Инженер - механик (слесарь)	1	35 000	420 000
Работники цеха	3	45 000	1 620 000
Охрана	2	30 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>7</b>	<b>285 000</b>	<b>3 300 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $(1\ 852 * 2 \text{ (директор-инициатор проекта)} * 12 \text{ мес.} + 1\ 852 \text{ МРП} * 7 \text{ работников} * 12 \text{ мес.} = 200\ 016 \text{ тенге})$ . Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(3\ 300 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%)*5\% = 148\ 500 \text{ тенге})$ .

Социальный налог, тенге	200 016
Социальные отчисления, тенге	148 500
<b>Всего</b>	<b>348 516</b>

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 84 месяца, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 73. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ, ВЫДЕЛКЕ ОВЧИНЫ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Организация деятельности по первичной переработке, выделке и крашению, овчины на действующих собственных производственных площадях и реализация продукции на внутреннем и внешнем рынках.

*Производительность:* 2,640 шкур в год.

*Продукция:* первично переработанные и крашенные овчины.

*Стоимость проекта:* 14,4 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,5 года.

### Концепция проекта

Данная концепция определяет процесс создания типовой компании по первичной переработке, выделке и крашению овчины. Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим игрокам на рынке кожаных изделий. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по-своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки.

Все оборудование, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### Описание продукта

*Овчины* – шкуры, снятые с убитых овец в возрасте не моложе пяти месяцев. Если шкуры сняты с более молодых животных, они носят название мерлушки. Овчины подразделяют на шубные, меховые и кожевенные.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Несмотря на появление новых искусственных материалов, натуральная кожа и мех не потеряли своей привлекательности, напротив, экологические проблемы заставляют людей отдавать предпочтение изделиям из натуральных материалов. Инновационные технологии позволяют придать коже и меху новые потребительские свойства и функциональные возможности в ансамблях модной одежды и обуви. В настоящее время основой казахстанской промышленности является сырьевой сектор, что делает экономику государства зависимой от внешних условий, таких как спрос и уровень цен на экспортируемое сырье.

Животноводство характеризуется рассредоточением поголовья в основном в личных подворьях, а также мелкотоварным и сезонным производством животноводческой





продукции. 98 % поголовья скота (в пересчете на условные головы КРС) размещено в хозяйствах населения, 1% животных находится в сельхозпредприятиях и 1% - в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Данная ситуация затрудняет использование достижений селекции, прогрессивных технологий содержания и кормления животных. Соотношение размещения поголовья животных по категориям хозяйств не изменяется в течение длительного времени.

*Сбыт продукции.* Коммерческая деятельность компании должна быть ориентирована на поиск платежеспособных швейных фабрик и установления с ними долгосрочных договорных связей.

*Ценовая стратегия.*

Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

- изучение ценовой политики конкурентов;
- использование системы скидок;
- формирование цен с учетом покрытия издержек и действующего законодательства;
- предоставление гибких форм оплаты – введение системы отсрочки платежа.

### Технологический процесс

При первичной технологии обработки овчины солью необходимо применять 1 кг соли, а в последующем выдерживать овчину в течении 2 суток в рассоле. При технологии выделки овчины дублением автор проекта намерен использовать состав в количестве:

- 30 г/л соли,
- 10 г/л гипосульфита,
- 4 г/л дубителя.

Доказано, что данный состав более эффективный и позволяет получать материал с высоким качеством. Это количество удовлетворительно соответствует требованиям стандарта. В технологии крашении овчин только для подсветки использование 1 г/л аммиака, 2 г/л черной диезы целесообразно, поскольку при этом затраты красителя уменьшаются.

### Инвестиционный план

Инвестиционные вложения	Итого за год, тенге
Оборудование	9 665 625
Аренда помещения	2 140 800
Оборотное средство	2 582 580
<b>Всего</b>	<b>14 389 005</b>

*Затраты на оборудование.* Для организации собственной переработки овчин необходимо приобрести следующее оборудование:

Наименование	Итого, тенге
Баркас АМ-126 (500 л)	500 000
Центрифуга 25 кг	725 000
Станок мездрильный дисковый АМ-111	300 000
Станок заточной АМ-120	425 000
Нож разбивочный АМ-119	40 000
Машина разбивочная ручная АМ-104	550 000
Устройство для правки шкурок АМ-141	450 000



Устройство для мягчения АМ-151	1 000 000
Сушилка АМ-159	1 900 000
Барaban откатной АМ-118-01 (1,8 м)	775 000
Барaban протрясной АМ-117 (1,8 м)	775 000
Станок шаберный АМ-135	250 000
Набор ручных инструментов АМ-153	42 500
Технологическая оснастка	1 933 125
<b>Всего</b>	<b>9 665 625</b>

- [www.agromekh.fis.ru/documents/100170.doc](http://www.agromekh.fis.ru/documents/100170.doc)
- <http://prom.net.ru/info/2309>

*Аренда помещения.* Главным требованием к будущему перерабатывающему цеху является площадь, ее должно хватить для установки технологической линии и обустройства небольшого по размерам склада для хранения шкур и готовой продукции в надлежащих условиях. Рекомендуется отводить для складских помещений не менее 150 квадратных метров.

	Площадь	Цена, тг/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
<b>Помещение класса "В"</b>	200	892	178 400	2 140 800

*Оборотные средства - Овчина.* В качестве основных средств для переработки шкур используются овчины и разновидности химикатов. На 1 шт. готового продукта требуется овчина для выделки стоимостью 800 тенге. Планируемый объем переработки шкур в месяц составляет овчин- 220 шт. (220 шт. / 22 рабочих дня, где 10 шт. – норма выработки продукции в день).

Шкур для выделки, единиц/месяц	220
Покупная цена сырья, тенге/единица	800
<b>Сумма, в месяц</b>	<b>176 000</b>
<b>Сумма, в год</b>	<b>2 112 000</b>

*Химикаты.* На один процесс работы в год расходуется химикаты на общую сумму 470 580 тенге. 470 580 тенге / 2 640 шт. количество продукции в год = 178,25 тенге химикатов на штуку готовой продукции (220 шт/мес. \*12 мес. \* 178,25 = 470,580 тенге оборотные средства).

Наименование	Норма расхода на 1 год, г	Цена, тенге	Всего, тенге
Соль поваренная	2 000	15	30 000
Уксусная кислота 1 г/л	200	150	30 000
Хромовый дубитель 33% в сухом виде	2 000	80	160 000
Алюмоаммонийные квасцы	10	700	7 000
Формалин	100	240	24 000
Муравьино-кислый натрий	50	200	10 000
Кальцированная соль	20	250	5 000



Серная кислота	200	240	48 000
Хлорная известь	100	60	6 000
Резорцин	10	800	8 000
Аммиакводно-технический, 25%	100	140	14 000
Спирт этиловый	50	200	10 000
Урзол Д	80	1 176	94 080
Гипосульфит натрия	100	120	12 000
Моющие и чистящие средства	50	250	12 500
<b>Итого</b>			<b>470 580</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
Реализация услуг	<b>18 480 000</b>
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	2 582 580
<b>Валовая прибыль</b>	<b>15 897 420</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>9 756 981</b>
<i>Заработная плата</i>	5 220 000
<i>Аренда помещения</i>	2 140 800
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	501 588
<i>Коммунальные услуги</i>	928 030
<i>Амортизация ОС</i>	966 563
<b>Операционный доход</b>	<b>6 140 439</b>
Корпоративный подоходный налог	554 400
<b>Чистая прибыль</b>	<b>5 586 039</b>

*Доходы от реализации услуг.* Розничная цена 1 шт. переработанной овчины, составляет 7 000 тенге. Валовая выручка при условии 100% продаж переработанных овчин в год: 2 640 шт. x 7,000= 18 480 000 тенге.

*Сырье и материалы.* Планируемый объем переработки овчина в месяц составляет 220 шт: 10 шт x 22 рабочих дня, где 10 – норма выработки продукции в день, 22 дня - количество рабочих дней в месяц. При оптовой цене за 1 шт. овчины в 800 тенге + химикаты на сумму 178,25 тенге на штуку продукта = 978,25 тенге.

Рассчитаем затраты на сырье, которые необходимы для переработки: 978,25 тенге x 10 шт. x 22 дня = 215 215 тенге в месяц, а в год – 2 582 580 тенге.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования цеха понадобится следующий персонал:

Должность/Специалисты	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Директор	1	50 000	600 000
Бухгалтер-кассир	1	45 000	540 000
Инженер - механик (слесарь)	1	35 000	420 000
Технолог по выделке меха	1	50 000	600 000
Работники цеха по выделке шкур	3	45 000	1 620 000



Охрана	2	30 000	720 000
Разнорабочие	2	30 000	720 000
<b>Итого</b>	<b>11</b>	<b>285 000</b>	<b>5 220 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852\*2 (директор-инициатор проекта) + 1 852 МРП \*10 работника = 22 224 \* 12 мес. = 266 688 тенге). Социальные отчисления равны 5% от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (5,220 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 234 900).

Социальный налог, тенге	266 688
Социальные отчисления, тенге	234 900

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 200 квадратных метров по 892 тенге/м<sup>2</sup> в месяц 178 400 на один год составит - 2 140 800 тенге.

	Площадь	Цена, тг/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Помещение класса "В"	200	892	178 400	2 140 800

*Коммунальные услуги:*

Административные расходы	Норма расхода в месяц	Итого в год
Вода и канализация	7 530	90 360
Электроэнергия	54 805	657 660
Транспортные	15 000	180 000
<b>Всего</b>	<b>77 335</b>	<b>928 020</b>

*Амортизационные отчисления:*

Основное средство	Балансовая стоимость	Ставка амортизации	Амортизационное отчисление, тенге
Оборудование	9 665 625	10%	966 563

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 712 800 тенге (23 760 000 тенге \* 3%).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 74. ПРОИЗВОДСТВО МУКИ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* разработка поэтапного плана создания и развития производства пшеничной муки.

*Производительность:* 162 000 кг муки и 180 000 кг отруби.

*Продукция:* мука и отруби.

*Стоимость проекта:* 7,2 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 3 года.

### Концепция проекта

Самый востребованный вид муки – пшеничная. Чаще всего муку используют для выпечки хлеба, а также для изготовления макарон, комбикормов и для домашних нужд. Мучные изделия составляют значительную часть рациона. Учитывая особую востребованность хлебопекарской муки, поговорим о бизнесе по ее производству.

В производстве муки важнейшее значение имеют свойства сырья, поэтому нужно обязательно учитывать место расположения цеха, перспективы в закупках хорошего зерна, складские помещения.

### Описание продукта

- Мука хлебопекарная;
- Отруби;

### Маркетинг и сбыт

Целевая аудитория сбыта муки – хлебокомбинаты, цеха по производству мучных изделий – макарон, полуфабрикатов (вареников, пельменей, замороженного теста, пиццы), кондитерские и булочные, столовые муниципального сектора, а также частные домохозяйства.

Реализация муки может производиться по таким каналам сбыта:

- посредникам (дистрибьюторам) – оптовыми партиями;
- в розничные сети, которые самостоятельно расфасовывают муку в целлофановые пакеты;
- сектор муниципальных учреждений;
- сектор HoReCa (рестораны, кафе, блинные, пиццерии, кондитерские).

Цена реализации будет ниже рыночной.

### Технологический процесс

Вся технология производства муки состоит из следующих этапов:

1. Подготовительный этап. Здесь проходит очистка зерен пшеницы или ржи, в зависимости от выпускаемого сорта муки производят смешивание разных сортов, партий. Производят лабораторный контроль зерен.
2. Производят шелушение зерен.
3. Дробление (перемол).





4. Муку просеивают и проводят аспирацию.
5. Окончательный этап – фасовка готовой продукции в мешки и упаковку.

*Оборудование.* Таким образом, для производства муки потребуется следующее основное оборудование:

1. Агрегат для подготовки зерна;
2. Линия по производству муки;
3. Фасовочное оборудование;

	<p><u>Агрегат очистки и подготовки зерна к помолу ПТМА-4</u> Оборудование позволяет выполнить подготовительный процесс для зерна, которое будет подвержено помолу в сортовую муку. Состав агрегата: рассев – сепаратор, мягкая обоечная машина, триер – куколеотборник, блок очистки воздуха, две аспирационные колонки, две норы, машина увлажнительная, бункер для отволаживания зерна емкостью 6 т. В процессе обработки зерно очищается от примесей (на 70-95%), удаляется грязь, пыль, посторонние семена, происходит отволаживание. Технические характеристики</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производительность по очистке зерна: 1000-1200 кг/час.</li> <li>• Размеры линии: 4,3 м * 4,1 м * 4,5 м.</li> </ul>
	<p><u>Фермерская мельница Ф1</u> Представляет собой линию по переработке зерна пшеницы в хлеб пекарскую высококачественную муку (высшего, 1 и 2 сорта) и ржи – в хлеб пекарскую муку (сеяную, обдирную и обойную). Оборудование компактно и не требует специальных условий организации помещения. Состав агрегата: вальцовый станок, система пневмотранспорта, рассев, выбой. Технические характеристики</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Производительность по зерну: до 500 кг/час.</li> <li>• Выход муки: «Высший сорт» – до 42%,</li> <li>• Выход муки: «Первый сорт» – до 65%</li> <li>• Мощность линии: 11,3 кВт.</li> <li>• Размеры линии: 2,5 м * 1,55 м * 2,9 м.</li> </ul>

Дополнительно необходимо закупить портативную мешкозашивочную машину NewLong NP-7A и весы промышленные платформенные.

#### Инвестиционный план

Капитальные вложения	Стоимость
Покупка оборудования	5 701 380
Доставка, монтаж, пуско-наладка	500 000
Закупка сырья	1 000 000
<b>Всего</b>	<b>7 201 380</b>

*Оборудование:*

Оборудование	Стоимость
Агрегат очистки и подготовки зерна к помолу ПТМА-4	3 182 905



Фермерская мельница Ф1	2 241 975
весы промышленные платформенные	195 000
портативная мешкозашивочная машина NewLong NP-7A	81 500
<b>Всего</b>	<b>5 701 380</b>

*Отчет о прибылях и убытках*

Наименование статьи	Всего за год
Реализация услуг	16 200 000
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	10 080 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>6 120 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>3 098 496</b>
<i>Заработная плата и отчисления от ФОТ</i>	<i>1 844 496</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>630 000</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>624 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>3 021 504</b>
Корпоративный подоходный налог	486 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 535 504</b>

*Доходы от реализации муки:* Продажная цена 1 кг муки стоит 70 тенге, а отруби 27 тенге/кг. Ежедневно будет перерабатываться от 1,000 кг пшеницы. Из 1,000 кг пшеницы выход готовой продукции в виде муки – 500 кг и отруби – 450 кг. Валовая выручка от продаж произведенных муки и отруби в год – 16,2 млн. тенге.

Выход готовой продукции, мука в/с, кг/день	450
Выход готовой продукции, отруби, кг. день	500
Количество смен, в мес.	30
Месяцев	12
Выработка муки, в мес., в кг.	162 000
Выработка отрубей, в мес., в кг.	180 000
Оптовая цена мука в/с, за 1 кг, в тенге	70
Оптовая цена отруби, за 1 кг, в тенге	27
<b>Выручка, тенге</b>	<b>16 200 000</b>

*Затраты на сырье:* Производственная мощность оборудования позволяет перерабатывать 1 000 кг пшеницы, в год 360 000 кг.

Дневная переработка пшеницы	1 000
Месячная переработка пшеницы	30 000
Всего переработка пшеницы в год, кг	360 000
Цена, тг/кг	28
<b>Всего затрат на сырье</b>	<b>10 080 000</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования мини-завода понадобится следующий персонал:

Специалисты	Оклад	Годовой ФОТ
Технолог	90 000	1 080 000



Разнорабочий	50 000	600 000
<b>Итого</b>	<b>140 000</b>	<b>1 680 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852\*2\*12 мес. + 1 852 МРП \*2 работника\* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 680 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=75 600 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	75 600

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 100 квадратных метров по 525 тенге/м<sup>2</sup> в месяц на один год составит – 630 000 тенге.

	м <sup>2</sup>	тг/м <sup>2</sup>	Арендная плата в месяц	Арендная плата в год
Производственное помещение	100	525	52 500	630 000

*Коммунальные услуги:*

Административные расходы	Норма расхода в месяц	Итого в год
Коммунальные платежи	40 000	480 000
Транспортные затраты	12 000	144 000
<b>Всего</b>	<b>52 000</b>	<b>624 000</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 486 тыс. тенге (16,2 млн. тенге \* 3%).

## Финансирование и меры государственной поддержки

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

Программы кредитования аффилированных предприятий КазАгро:

*Кредитование предприятий переработки с/х сырья и производства продуктов питания:* рефинансирование кредитов банков второго уровня с целью содействия обеспечению продовольственной безопасности страны, снижению импорта продовольствия.

*Кредитование сельских потребительских кооперативов:* формирование инфраструктуры аграрного производства посредством кредитования объединений СХТП.

*Кредитование кредитных товариществ:* обеспечение доступности кредитных ресурсов (на льготных условиях) широких слоев мелких и средних СХТП, наиболее приближенных по территориальности к месту расположения производства сельскохозяйственной продукции.

*Кредитование через БВУ.* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 75. ПРОДАЖА МЯГКОГО МОРОЖЕНОГО



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Розничная продажа мороженого.

*Продукция:* Вафельное мороженое.

*Производительность:* 16 тыс. вафельного мороженого за сезон (6 месяцев).

*Стоимость проекта:* 1,4 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 5 месяцев.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает продажи мягкого мороженого через пункты продаж. Планируется открытие трех пунктов продажи мороженого.

Мороженое - это один из самых популярных лакомств, которое обожают и взрослые, и дети. Торговля мороженым - это выгодное, низкозатратное и быстро окупаемое дело. Продажа в киосках и ларьках - отличный вариант для начинающего бизнесмена. Реализация мороженого осуществляется в соответствии с санитарно-эпидемиологическим заключением государственных органов СЭС и разрешения акимата.

### Описание продукции/услуги

Продажа мягкого мороженого на основе сухих смесей. Планируется использовать порошок для приготовления и самостоятельно смешивать его с водой. Также потребуется приобрести вафельные рожки (они популярнее, чем бумажные или пластиковые стаканчики).

### Анализ рынка и сбыт продукции

Следующие факторы регионы являются значимыми для развития данного бизнеса в регионе:

- Жаркий климат;
- Сезон отпусков ;
- Среднее потребление мороженого на душу в Казахстане значительно меньше по сравнению с соседями и составляет 0,5 кг в год, в то время в России – 5 кг, в Европе – 8 кг.

*Сбыт.* После того, как все готово: разрешение получено, оборудование и продавец есть, можно начинать свой бизнес. Половина успеха бизнеса - подходящее место для торговли. Наиболее подходящими местами для торговли являются точки возле кинотеатров, торгово-развлекательных центров, небольших кафе, которые расположены в многолюдных местах. После того, как место выбрано (предоставление земельного участка



для торговли допускается при наличии санитарно-эпидемиологического заключения), надо договориться с ближайшим отделом или киоском об электроэнергии.

### Технология производства

*Помещение.* Летом специального помещения для продажи мороженого не понадобится, потому что продажа будет осуществляться на улице.

*Оборудование.*

Аппараты для производства мягкого мороженого - фризеры бывают двух видов:

- SaniServ производства США с производительностью до 15 кг/ч. Малогабаритный и надежный, SaniServ стоит 450,000 тенге и изготавливает отличное мягкое мороженое.
- Отечественный "РИКОН-30" с производительностью до 30 кг/ч и стоимостью 300,000 тенге. Несмотря на высокую производительность и относительно низкую цену, он невыгодно отличается от американского своими размерами и весит 160 кг., тогда как SaniServ весит всего 70 кг.

Помимо оборудования необходимы специальные смеси со вкусовыми добавками. Наибольшей популярностью пользуются американские смеси Frosty Freeze - шоколадные, клубничные, ванильные. Они разводятся простой водой в пропорции одна часть к смеси к пяти частям воды.

*Персонал.* Персонал, который необходим - это продавцы. Так как точек будет не три, то на каждую точку потребуется по 1 продавца, то есть необходимо будет 3 продавца.

*Расчет себестоимости мягкого мороженого:*

Стоимость мягкого мороженого, тенге/6,666 кг	1 500
Количество порций по 80 гр., единиц	83
<i>Расход мягкого мороженого на единицу, тенге</i>	<i>18</i>
<i>Вафельные рожки, тенге</i>	<i>8</i>
<b><i>Себестоимость 1 мороженого, тенге</i></b>	<b><i>26</i></b>

Стоимость одного пакета весом 1.666 (1.6) кг сухой смеси для приготовления мягкого мороженого ICEDREAM составляет 1 500 тенге. Стоимость 5 литров питьевой воды прошедшей предварительную фильтрацию – бесплатно. Итого после смешения стоимость жидкой смеси весом 6.666 кг составляет 1 500 тенге. Средний вес порции мягкого мороженого составляет 80 грамм. Соответственно из 6,666 кг смеси мы получим 83 порции. Разделим стоимость смеси (1 500 тенге) на количество порций ( $1\ 500\text{тг}/83 = 18$  рубля). Стоимость одной вафельной рожки - 8 тенге. Себестоимость одной порции мороженого без учета вафельного рожка составит 26 тенге.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Необходимо закупить три фризера SaniServ по 450 тыс. тенге за каждый, что составит общую инвестицию 1,350 тыс. тенге.

*Отчет о прибылях и убытках*

Наименование статьи	за 6 месяцев
Доход от реализации готовой продукции	4 725 000





<b>Прямые затраты - Сырье и материалы</b>	<b>1 759 880</b>
<b>Валовой доход</b>	<b>2 965 120</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 065 420</b>
<i>Заработная плата</i>	675 420
<i>Аренда и затраты на коммунальные расходы</i>	390 000
<b>Операционный доход</b>	<b>1 899 700</b>
Корпоративный подоходный налог	141 750
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 757 950</b>

*Доходы от реализации мягкого мороженого:*

Количество проданных мягкого мороженого, штук в день с точки	150
Количество точек реализации	3
Количество рабочих дней в месяц	25
Рабочие месяцы в год ( теплые сезоны)	6
<b>Общий объем продаж, штук</b>	<b>67 500</b>
Цена за единицу мягкого мороженого, тенге	70
<b>Общая выручка за операционный период</b>	<b>4 725 000</b>

*Затраты на сырье и материалы:*

Общий объем продаж, штук	67 500
Себестоимость за единицу, тенге	26
<b>Всего затрат на сырье, тенге</b>	<b>1 759 880</b>

*Затраты на персонал:*

Работник	К-во	Оклад	Всего затрат в месяц	Всего затрат за 6 месяцев
Операторы	3	30 000	90 000	540 000

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ((1 852\*2 + 1 852 МРП \*3 работника) \*12 месяцев =111,120 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (540 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%=24,300).

Социальный налог, тенге	24 300
Социальные отчисления, тенге	111 120

*Аренда и затраты на коммунальные расходы:*

Наименование затрат	в месяц	за 6 месяцев
Электроэнергия	5 000	30 000
Аренда помещения (20 тыс. тенге * 3 точки)	60 000	360 000
Вода	2 000	12 000
<b>Всего</b>		<b>390 000</b>



*Аренда помещения.* Помещение 3-6 квадратных метров составляет 20 тыс. тенге в месяц, а на 6 месяцев составит – 360,000 тенге.

*Затраты на коммунальные услуги и электроэнергию.* Средние затраты на электроэнергию в месяц составляет 5 тыс. тенге, на воду 2 тыс. тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 141 тыс. тенге (4,7 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

*Дорожная карта бизнеса 2020* - программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив / проектов.

## 76. МИНИ-ЦЕХ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ САФЛОРОВЫХ СЕМЯН В РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО



### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* приобретение оборудования для переработки масла и закупка сафлоровых семян, с её дальнейшей переработкой в растительное масло

*Производительность:* 322 тонн в год.

*Продукция:* сафлоровое масло, жмых сафлоровый.

*Стоимость проекта:* 15 845 233 тенге

*Срок окупаемости:* 2 года

### **Концепция проекта**

Осуществление закупки сафлоровых семян с целью обеспечения непрерывного технологического процесса: закупка сырья (сафлоровых семян), далее переработка сафлоровых семян на собственных мощностях (производство сафлорового масла) и реализация конечного продукта (сафлорового масла) потребителю.

Обеспечение накопления массы прибыли от закупки семян и её дальнейшей переработки на своем оборудовании, достаточной для дальнейшего увеличения фондов потребления предприятия и развития производства, своевременный и полный возврат заемных средств.

### **Описание продукции**

На начальном этапе планируется закупка семян и ограниченное производство растительного масла из масличных семян (сафлоровых). В рамках представленного проекта предприятие будет выпускать из семян сафлора продукцию в следующем ассортименте: масло сафлоровое; жмых сафлоровый. Основные преимущества выпускаемой продукции:

Во-первых - это будет экологически чистые продукты питания;

Во-вторых, использование современного оборудования по переработке позволит достичь высокого качества и уменьшить потери;

В-третьих, благодаря использованию дешевого сырья (сафлоровых семян), что обусловлено близостью завода к сырьевой базе - доступные и конкурентоспособные цены на выпускаемую продукцию;

Сафлоровое масло считается одним из наиболее полезных растительных масел в мире. Так, например, оно высоко ценится в таких высокоразвитых странах как Германия, США, Канада, а в Китае используется и в лечебных целях. По сравнению с сафлоровым, подсолнечным, соевым маслами, сафлоровое масло отличается высоким содержанием полиненасыщенных жирных кислот, которые стимулируют окисление и выведение холестерина из организма; повышают эластичность кровеносных сосудов; активизируют ферменты желудочно-кишечного тракта; стимулируют защитные механизмы, в частности. Несравнимый вкус сафлорового масла делает его незаменимым для заправки салатов. Оно используется для приготовления майонезов, соусов, для жарения мясных и рыбных блюд, национальных баурсаков, лепешек и плова.

### **Обоснование доходности и целесообразности проекта**

Закупка сафлоровых семян по договорным ценам, и глубокая переработка сафлоровых семян, получение высоко ликвидной продукции органично сочетается с деловым

климатом сельских районов Южно-Казakhstanской области и является фактором увеличения её доходов в силу следующих причин.

Южно Казахстанская область в достаточном объеме располагает необходимым сырьем: семена масличных культур. Даже при условии его закупки по сложившимся закупочным ценам. Полностью исключается риск не возврата денег, инвестированных в данный проект, так как оплата производится за фактически выращенные семена масличных культур.

При грамотно построенной ценовой политике и создании благоприятных условий для сдатчиков, инициатор проекта получает возможность заготовить максимальный объем семян.

При больших объемах заготовки, повышается уровень загруженности производственных мощностей, следствием чего является экономия издержек обращения. Относительная экономия на издержках обращения, образующихся при закупке, хранении сырья и готовой продукции, является одним из существенных слагаемых высокой рентабельности производства.

Производители масличных культур, продавая выращенную продукцию по рыночной цене, не только возмещают свои расходы, но и получают доход, которая затем направляется на улучшение плодородия почвы и укрепление материальной базы крестьянских хозяйств и производственных кооперативов.

### Маркетинговый анализ и сбыт

Производством растительного масла в Южно Казахстанской области занимаются такие наиболее значимые предприятия как ТОО «Арай», АО «Шымкентмай», ТОО «Кайнар-май», и др. Учитывая состояние рынка, инициаторы проекта должны будут придерживаться следующих положений при разработке маркетинговой стратегии:

*Доступная цена.* Автору проекта рекомендуется стремиться к тому, чтобы цена на растительное масло всегда была ниже, чем цена у других поставщиков. Это возможно благодаря использованию собственной сырьевой базы и новых технологий.

*Высокое качество.* Высокое качество продукции будет достигнуто благодаря использованию экологически чистого сырья (продукция выращивается не в промышленной зоне, и используемая вода не содержит вредных примесей), а также благодаря точному соблюдению технологического процесса и переработке семян с использованием современного оборудования.

### Производственный план

Подготовительный цех - состоит из следующих стадий: очистка семян, шелушение, сепарирование, измельчение ядра.

*Схема производства*





Используемое оборудование: дисковый шелушитель, фильтр, оборудование для выдува бутылок и маслопресс. Маслопресс (форпрессовый цех) – состоит из следующих стадии: измельченная мятка после влаго-тепловой обработки обжаривается в жаровне и на маслопрессах масло отделяется от жмыха. Сырое масло отправляется в цех рафинации для дальнейшей обработки. Жмых используется в качестве корма скоту.

Выбор месторасположения должна быть обусловлена близостью к сырьевой базе. Предприятие должно обеспечивать в полном объеме производственные и складские помещения, а также обеспечивать сбыт выпускаемой продукции.

*Затраты на приобретение оборудования*

Наименование	Количество	Цена, тенге	Общая стоимость, тенге
Маслопресс	2	1 100 055	2 200 110
Фильтрация	1	1 204 500	1 204 500
Оборудование для выдува ПЭТ бутылок	1	1 124 200	1 124 200
Шелушитель	1	1 100 000	1 100 000
<b>Итого</b>			<b>5 628 810</b>



Маслопресс и оборудование для выдува ПЭТ бутылок.



Шелушитель





Прямые затраты - Сырье и материалы (калькуляция себестоимости производства 1000 л сафлорового масла)

Вид ресурса	Ед. изм.	Норма расхода	Цена	Стоимость
Семена сафлора	кг	4 166,67	35	145 833
Едкий натрий	кг	8,93	70	625
Фильтрующая ткань	п.м.	0,38	550	209
Расход пара	г.кал.	0,83	3 485	2 893
Лимонная кислота	гр	50,00	1	69
Каустическая сода	гр	54,00	55	2 970
Вода		88,15	33	2 909
Активированный уголь		4 187,13	20	83 740
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования				3 391
Упаковка	шт	1 000,00	6	6 000
<b>Итого</b>				<b>248 623</b>
<i>Масло сафлоровое</i>	<i>л</i>	<i>1 000,00</i>	<i>187</i>	<i>186 477</i>
<i>Жмых</i>	<i>кг</i>	<i>2 959,33</i>	<i>21</i>	<i>62 146</i>

#### Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование	Затраты за год
Доход от реализации готовой продукции:	30 135 000
Прямые затраты - Сырье и материалы	19 579 679
<b>Валовой доход</b>	<b>10 555 321</b>
Общие и административные расходы	1 612 443
Социальный налог	177 369
<b>Операционный доход</b>	<b>8 765 509</b>
Корпоративный подоходный налог	904 050
<b>Чистая прибыль</b>	<b>7 861 459</b>

**Доход от реализации готовой продукции:** Общий объем выхода продукции в год в среднем составит 350 тонн. 22% - сафлорового масла и 70% - жмых сафлоровый, и того в среднем 77 тонн сафлорового масла, 245 тонн жмых сафлоровый. При цене 280 000 тенге за тонну сафлорового масла, 35 000 тенге за тонну жмыха сафлорового, общий доход составит: 280 000 тенге \* 77 тонн = 21 560 000 тенге (сафлоровое масло), 245 тонн \* 35 000 тенге = 8 575 000 тенге (жмых сафлоровый). Общий доход: 8 575 000 тенге + 21 560 000 тенге = 30 135 000 тенге.



**Прямые затраты - Сырье и материалы**, формируется из следующих показателей:  $77 * 186\,477$  тенге (подсолнечное масло) +  $245 * 21\,310$  тенге (жмых) = 19 579 679  
**Валовый доход:** 30 135 000 тенге - 19 579 679 тенге = 10 555 321 тенге

**Общие и административные расходы:**

Наименование	Затраты за год
Заработная плата	1 413 391
Уголь	22 691
Электрoэнергия	46 485
Производственные накладные расходы	129 876
<b>Итого затраты</b>	<b>1 612 443</b>

**Социальный налог.** Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852$  тенге МРП \* 2 \* 12 мес. +  $1\,852$  тенге МРП \* 2 работника \* 12 мес = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (960 тыс. тенге \*  $(1-10\%)*5\%$  = 43 200 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	43 200

**Корпоративный подоходный налог:** (Общий доход) 30 135 000 \* (упрощенный налог) 3% = 904 050 тенге.

**Основные экономические показатели проекта:**

- общий объем инвестиции в проект составляет – **15 845 233 тенге;**
- годовая прибыль – **7 861 459 тенге;**
- окупаемость проекта составляет – **2,5 года;**

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. А также, цены на кухню могут варьироваться от качества фурнитуры и от многих других комплектующих.

**Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

**Кредитование через БВУ.** Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14% сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

**Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».** Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.



## VIII. УСЛУГИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

### 77. ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ХИМИЧЕСКОЙ ЧИСТКЕ



#### Анкета проекта

*Цель:* создание предприятия по химической чистке.

*Производительность:* 6 600 услуг по химчистке.

*Услуги:* предоставление услуг по химической чистке и стирке одежды.

*Общая стоимость проекта:* 6,8 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

#### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по химической чистке и стирке одежды и других текстильных изделий. Химчистка будет размещена в арендуемом помещении общей площадью порядка 80 квадратных метров. Кроме этого, планируется два раза в месяц выезжать в три ближайших района для приема и доставки изделий, подлежащих химчистке.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

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

#### Описание оказываемых услуг

Сегодня существует два ключевых способа ухода за тканью. В зависимости от базовой основы чистка делится на водяную, т. е. стирку, и не водяную (сухую), где используются химические растворители (перхлорэтилен, фреон, карбон и др.). Отличие двух технологий в разной скорости испарения - у растворителей она намного выше, чем у воды, поэтому при обработке ткань не успевает деформироваться, тогда, как при водяной чистке текстиль может сесть.

Настоящим проектом предусмотрено оказание услуг как по стирке, так и химической чистке одежды.

Настоящим проектом предусмотрено использование технологии «аквачистки». Аквачистка является как бы промежуточным способом чистки изделий между стиркой и химической чисткой. В технологии в качестве растворителя наряду с химикатами используют воду, а не перхлорэтилен или карбон. Аквачистка идеально подходит для чистки изделий из комбинированных материалов, в то время как стандартные технологии рассчитаны на чистку однородных вещей.



В химическую чистку поступают изделия очень широкого ассортимента, они различаются по волокнистому составу, способам изготовления, назначению и отделке. Все многообразие предметов химчистки можно подразделить на следующие группы:

- верхняя одежда
- меховая одежда
- гардинно-тюлевые изделия

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Химическая чистка одежды относится к сфере бытовых услуг и считается достаточно прибыльным бизнесом, имеющим громадный потенциал для дальнейшего развития. Как правило, прибыль от химчистки напрямую зависит от объемов предприятия. С переходом на рыночную экономику химчистки и прачечные стали коммерческими предприятиями, и у владельцев этого бизнеса возникли проблемы с тем, как заставить компанию приносить прибыль. Но у большинства рядовых потребителей складывалось устойчивое недоверие к услугам химчистки. Пользовались ими лишь в самом крайнем случае, когда в домашних условиях обработать вещь было уже невозможно.

В настоящее время химчистки и прачечные, в основном, выступают как компонент в крупных организациях, таких как гостиницы, военные учреждения, больницы, побочные организации крупных предприятий. Что касается частных предприятий, которые занимаются только предоставлением услуг химчисток и прачечных, то ситуация выглядит следующим образом: с одной стороны с ростом доходов у определенного слоя населения появилась возможность приобретать дорогостоящие вещи и впоследствии пользоваться услугами химчистки для приведения их в порядок. С другой стороны, у части населения складывается такое мнение, что лучше купить новую вещь, чем отдавать ее в химчистку или прачечную.

Сегодня в Казахстане услугами химчистки пользуется не такой большой процент населения, как, например, в Европе. Но уровень жизни и уровень культуры населения Казахстана постепенно растут. Значит и спрос на химическую чистку постепенно, но неуклонно возрастает.

### Технологический процесс

Для осуществления стирки и химической чистки изделий планируется использовать оборудование марки «Aquatex».

Для работы с оборудованием требуется обучение персонала. Стоимость обучения включена в стоимость оборудования.

### Инвестиционный план

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Инвестиции в основной капитал	6 380 000
Оборотный капитал	490 200
<b>Всего</b>	<b>6 870 200</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения оборудования, расходных материалов, мебели, оплаты арендной ставки, рекламы, содержания персонала и оформление предприятия составят 6 870 200 тенге.



*Оборудование*

Наименование	Кол-во, шт	Цена, тенге	Сумма, тенге
<b>Комплект оборудования для химчистки, в т.ч.:</b>	1		
Машина чистки AQUATEX 30/50	1		
Система сушки AQUATEX50	1	6 000 000	6 000 000
Пятновыводной кабинет PSE	1		
Гладильный стол AVR-S	1		
Роторная гладильная машина МТА	1		
<b>Стиральная машина</b>	2	130 000	260 000
<b>Мебель</b>	1	120 000	120 000
<b>Итого</b>			<b>6 380 000</b>

Для открытия химчистки необходимо приобрести химикаты, моющие средства на три месяца вперед.

Норма затрат на моющие средства, в месяц	163 400
Необходимый оборотный капитал, на 3 месяца	490 200

**Финансовый план**

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год*

Статьи доходов и расходов	Всего затрат, тенге
<b>Доход от реализации</b>	<b>9 576 000</b>
Себестоимость моющих средств	1 960 800
<b>Валовой прибыль</b>	<b>7 615 200</b>
<b>Операционные расходы</b>	<b>3 777 792</b>
<i>Упаковка и материалы</i>	132 000
<i>Расходы на оплату труда</i>	2 400 000
<i>Отчисления по ФОР</i>	285 792
<i>Аренда помещения</i>	960 000
<b>Операционный доход</b>	<b>3 837 408</b>
Корпоративный подоходный налог	287 280
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 550 128</b>

*Доходы от реализации продукции*

Прямые издержки	Цена, тенге	Кол-во услуг	Сумма, тенге
Текстильные изделия	750	200	150 000
Меховые изделия	1 800	100	180 000





Кожа и замша	1 500	130	195 000
Дубленая кожа	2 100	50	105 000
Крашение	2 400	70	168 000
Всего затрат, в месяц			798 000
<b>Всего затрат, в год</b>			<b>9 576 000</b>

*Затраты на моющие средства*

Прямые издержки	Ед. изм.	Затраты на изделие, тенге	К-во услуг	Сумма, тенге
Текстильные изделия	кг	250	200	50 000
Меховые изделия	ед	350	100	35 000
Кожа и замша	ед	250	130	32 500
Дубленая кожа	ед	470	50	23 500
Крашение	ед	320	70	22 400
<b>Всего затрат</b>				<b>163 400</b>
<b>Всего затрат, в год</b>				<b>1 960 800</b>

*Упаковочный материал:*

Количество услуг, в месяц	550
Количество услуг, в год	6 600
Стоимость одной упаковки, тенге	20
<b>Всего затрат на упаковку, тенге</b>	<b>132 000</b>

*Штат сотрудников.* Организационная структура предприятия будет состоять из следующих основных организационных единиц:

Производственный персонал будет специализироваться по следующим направлениям:

- ✓ пятновыводное оборудование и машина чистки;
- ✓ стиральные машины;
- ✓ сушильное и гладильное оборудование.

Для работы с оборудованием требуется обучение персонала. Стоимость обучения включена в стоимость оборудования.

*Характеристика персонала и план оплаты труда:*

Наименование	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Оператор по пятновыводным оборудованим и машина чистки	2	40 000	960 000
Оператор по стиральным машинам	1	30 000	360 000
Оператор по сушильным и гладильным оборудованим	2	35 000	840 000
Уборщик	1	20 000	240 000
<b>Итого</b>	<b>6</b>		<b>2 400 000</b>



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 6 + 1\ 852 \text{ МРП} * 2 \text{ работника} = 14\ 816 * 12 \text{ мес.} = 177\ 792$  тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2,400 \text{ тыс. тенге} * (1-10%) * 5\% = 108\ 000$  тенге).

Социальный налог, тенге	108 000
Социальные отчисления, тенге	177 792

*Аренда помещения.* Жилое или торговое помещение площадью 80 квадратных метров рекомендуется арендовать не дороже 1500 тенге/м<sup>2</sup> с учетом коммунальных платежей в месяц. Оплата аренды будет осуществляться ежемесячно с оборота компании, общие затраты по аренде помещения в первый год деятельности составит - 1 440 000 тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 287 280 тенге (9,5 млн. тенге \* 3%).

#### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.



## 78. ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Целью и задачей разработки бизнес-плана является покрытие полных инвестиционных издержек на текущий ремонт здания, приобретение инвентаря и мебели.

*Услуга:* услуги платного дошкольного образования.

*Производительность услуги:* 100 детей в год.

*Стоимость проекта:* 15 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,8 года.

### Концепция проекта

Данный бизнес-план посвящен деятельности детского сада для детей с полным и неполным днем пребывания, предоставляющего услуги платного дошкольного образования.

### Описание предприятия

Основными задачами дошкольного детского сада являются:

- обеспечение ранней социализации детей;
- умственное, нравственное, физическое, эстетическое, эмоциональное, познавательное развитие детей с учетом индивидуальных особенностей и возможностей каждого ребенка.

### Описание услуги

- Организация воспитательного процесса в соответствии с государственными образовательными стандартами, с учетом запросов родителей, интересов и возможностей самих детей.
- Сохранение и укрепление физического и психического здоровья детей, воспитание привычки здорового образа жизни.
- Забота об эмоциональном благополучии каждого ребенка, развитие его личностных качеств, творческих, интеллектуальных способностей.

### Технологический процесс и план

Детский сад, смешанный по языку воспитания и обучения, функционируют 6 групп: три группы с воспитанием и обучением на казахском языке; две группы с воспитанием и обучением на русском языке: 2 младшая группа – 1 и средние группы – 2.



## Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Планируется начать деятельность частного учреждения для детей с полным и неполным днем пребывания в городе, районе ЮКО.

На базе проведенного анализа рынка, выявлено, что имеется потребность открытия детскогго сада. В рамках проекта инициатор проекта намерен распределить 15 000 000 тенге следующим образом:

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект:*

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Завершение строительных работ по зданию детского сада	10 000 000
Приобретение мебели и оборудования, оборудования игровой площадки	5 000 000
<b>Всего</b>	<b>15 000 000</b>

Общая площадь помещений составляет 1 778,0 кв.м. в том числе площадь под кабинеты для администрации. Согласно к дефектному акту состояния помещения, сумма ремонта здания составляет 10 000 000 тенге.

В целях рационального использования собственных средств мебель, аттракционы, сантехника, постельные принадлежности будут закупаться на рынках и магазинах ЮКО.

### *Оснащение детского сада*

Оборудование включает : специальную детскую мебель, игрушки, спортивный инвентарь, посуду, кухонное оборудование, постельные принадлежности, медикаменты, методические пособия и т.п. Общая стоимость затрат на приобретение оборудования и прочие затраты составляет по проекту – 5 000 000 тенге.

## Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год*

Наименование статьи	Всего, тенге
Доход от платной услуги	6 965 123
Субсидирование	22 051 200
Доходы в сумме	29 016 323
Прямые затраты - Питание детей	6 965 123
Валовой доход	22 051 200
Заработная плата	14 696 944
Коммунальные расходы и отопление	600 000
Постоянные производственные расходы эксплуатационные затраты	1 090 967
Отчисление от фонда оплаты труда	0



<b>Операционный доход</b>	<b>5 663 289</b>
Корпоративный подоходный налог	369 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>5 294 289</b>

*Структура поступлений от содержания детей*

Наименование	Всего 1 год, тенге	Всего 2 год, тенге	Всего 3 год, тенге	Всего 4 год, тенге	Всего 5 год, тенге
Ежемесячные взносы	6 965 123	6 965 123	6 965 123	6 965 123	6 965 123
Субсидирование по программе "Балапан"	22 051 200	22 051 200	22 051 200	22 051 200	22 051 200
<b>Итого</b>	<b>29 016 323</b>	<b>29 016 323</b>	<b>29 016 323</b>	<b>29 016 323</b>	<b>29 016 323</b>

Доход отличается в зависимости от условий, предлагаемых учреждением. По проекту пребывания ребёнка оплачивается только за питание – 5 804 тенге в месяц. Остальные расходы оплачиваются по государственной программе "Балапан" субсидирование на каждого ребенка выделяется 18 376 тенге. Дополнительный доход – различные досуговые мероприятия, группы выходного дня т.п.

*Калькуляция затрат на содержание детей, тыс. тенге*

Наименование затрат	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Питание	5 172	6 965	7 035	7 105	7 176	7 248
Текущий ремонт	0	127	128	130	131	132
Амортизация	1 028	1 371	1 371	1 371	1 371	1 371
Накладные расходы	63	63	64	65	65	66
Расходы периода	396	398	401	403	406	408
Налоги и отчисления в бюджет	20	19	18	18	17	16
<b>Итого затраты</b>	<b>6 679</b>	<b>8 944</b>	<b>9 017</b>	<b>9 091</b>	<b>9 166</b>	<b>9 241</b>
Реализация услуг	8 640	12 096	12 701	13 336	14 003	14 703
Товарная продукция	8 640	12 096	12 701	13 336	14 003	14 703
<b>Затраты на 1 тенге товарной продукции</b>	<b>0,77</b>	<b>0,74</b>	<b>0,71</b>	<b>0,68</b>	<b>0,65</b>	<b>0,63</b>

*Затраты на оплату труда в детском саду*

Наименование	Количество ставок	Оклад, тенге	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Заведующая детским садом	1	57 005	57 005	684 060
Педагог психолог	1	41 690	41 690	500 280
Методист	1	38 967	38 967	467 604
Медицинская сестра	1	41 179	41 179	494 148
Бухгалтер	1	32 807	32 807	393 684





Учитель казахского языка	0,5	24 310	12 155	145 860
Музыкальный работник	1	41 000	41 000	492 000
Воспитатель	13,5	40 885	551 948	6 623 370
Младший воспитатель	8	24 700	197 600	2 371 200
Секретарь-референт	0,5	12 048	6 024	72 288
Кастелянша	0,7	16 104	11 273	135 274
Кухонный работник (повар, кухонный рабочий)	2	25 865	51 730	620 760
Машинист по стирке белья	1	23 006	23 006	276 072
Уборщица	1	24 367	24 367	292 404
Ротор	1	23 006	23 006	276 072
Охранники	3	23 663	70 989	851 868
<b>Итого</b>	<b>37,2</b>		<b>1 224 745</b>	<b>14 696 944</b>
Примечание - расходы связанные с выплатой заработной платы с начислениями, оплатой коммунальных услуг, предоставлением мер социальной поддержки будут покрываться за счет субсидии из местных бюджетов				

*Финансовые показатели проекта.* Движение денежных средств было рассчитано на 7-летний период на основании дисконтной ставки в размере 12 % для расчета чистой приведенной стоимости.

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

Субсидирование по Государственной Программе "Балапан".

## 79. КОМПЬЮТЕРНЫЕ УСЛУГИ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Открытие компьютерного клуба с высокоскоростным интернетом.

*Производительность:* 10 человек в раз в год.

*Продукция:* компьютерные услуги.

*Стоимость проекта:* 2,6 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1,1 год.

### Концепция проекта

Данный бизнес-план посвящен деятельности компьютерного клуба для детей и взрослых, предоставляющего платные компьютерные услуги.

### Описание предприятия

Предполагается открытие компьютерного клуб- кафе с высокоскоростным интернетом, по «входным билетам» для разовых посетителей по 200 тенге до 10 человек. Форма ведения бизнеса - индивидуальное предпринимательство, с облегченной формой налогов и минимальными бухгалтерскими взаиморасчетами. По состоянию на 2013 год уже все крупные города имеют развитую инфраструктуру компьютерных клубов. В центре города, как правило, располагается несколько крупных интернет-кафе с количеством компьютеров более 10, и по окраинам раскиданы несколько мелких клубов на 10-30 компьютеров. Основные потребители компьютерных клубов – это дети и подростки в возрасте от 7 до 18 лет. Основной задачей является- повышение компьютерной грамотности и использовании населением офисные услуги. Организация услуги является низкой сложности бизнесом с хорошей доходностью, и налаживание данного вида производства требует квалификации специалистов.

### Описание услуг

Прибыль от предоставления доступа в Интернет достаточно постоянна в дневное время. В зависимости от возможностей местных провайдеров в ночное время доступ к Интернету может предоставляться по льготным тарифам (либо в качестве бесплатного приложения к ночному пакету). Виды услуг предоставляемые в клубе:

*Компьютерные игры:* на персональном компьютере; в локальной сети; в интернет;

*Всемирная паутина* – интернет: поиск рефератов, курсовых, сочинений, дипломных проектов и т.д.; просмотр новостей; доступ к электронным библиотекам; общение в реальном времени (чат, форум, ICQ, MSN Messenger); электронная почта; Интернет – телефония; просмотр (прослушивание) новинок видео- и аудиозаписей.

*Полиграфия:* широкоформатная печать; высококачественное сканирование; ксерокс; запись на CD-RW носители.



Для офисной клиентуры клуб позиционируется, как «место решения всех проблем в любое время суток». Эксклюзивность сервиса клуба – в комплексном и индивидуальном подходе.

### Маркетинговый анализ и сбыт

Услуги, предоставляемые аналогичными предприятиями в настоящее время не обеспечивают запросы населения, поэтому представленный проект конкурентоспособен и имеет реальные шансы на обслуживание достаточного количества посетителей.

Востребованность компьютерных услуг растет с каждым годом, несмотря на то, что у многих пользователей появляются свои собственные домашние компьютеры. Также, для многих компьютерных игр требуется наличие локальной сети, к которой не подключены компьютеры домашних пользователей. Дополнительно, распространенность домовых сетей с высокоскоростным доступом к сети интернет пока еще очень мала, и даже имея дома подключение по телефонной линии, пользователя интересует более высокая скорость подключения, чем по «dial-up» (>33кбит). Все это может обеспечить на современном этапе развития компьютерный клуб.

Потребители услуги - это люди 16–35 лет (старшие школьники, студенты, молодые специалисты). Основные потребители компьютерных клубов – это дети и подростки в возрасте от 7 до 18 лет. Их интересуют в основном компьютерные игры. Начальная цена продукции будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичные услуги, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид товара на внутреннем рынке.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Итого, тенге
Приобретение примерной конфигурации и рабочих станций	1 357 865
Приобретение минимального набора мебели	200 000
Аренда производственного помещения, 50 м <sup>2</sup>	614 400
Электроснабжение рабочих станции	25 000
Расходы на согласовательные мероприятия	115 000
Затраты на рекламу	30 000
Организационные мероприятия	275 000
<b>Всего</b>	<b>2 617 265</b>

*Аренда помещения. Предполагается аренда помещения для открытия интернет-кафе с площадью 50 м<sup>2</sup>, средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> – 1 024 тенге/месяц.*

#### *Приобретение примерной конфигурации и рабочих станций*

Наименование	Кол-во, шт	Цена за единицу, тенге	Общие затраты, тенге
Компьютеры, комплекты	10	107 911	1 079 105
Офисный компьютер	1	102 900	102 900
Принтер-Сканер-ксерокс	1	55 860	55 860
Сборка и монтаж компьютерного клуба			120 000
<b>Итого</b>			<b>1 357 865</b>



*Приобретение минимального набора мебели*

Наименование	Кол-во, шт	Цена за единицу, тенге	Общие затраты, тенге
Стол	10	4 500	45 000
Стулья	25	3 000	75 000
Стол офисный	1	22 000	22 000
Стол оператора	1	14 000	14 000
Полки для бумаг	2	7 250	14 500
Шкаф для расходных материалов	1	14 500	14 500
Сейф	1	15 000	15 000
<b>Итого</b>			<b>200 000</b>

*Расшифровка затрат на электроснабжение*

Наименование	Кол-во, шт	Цена за единицу, тенге	Общие затраты, тенге
Провод медный 3-х жильный на 25А, метры	200	50	10 000
Розетки евро	25	200	5 000
Светильники	10	1 000	10 000
<b>Итого</b>			<b>25 000</b>

*Расшифровка затрат на согласовательные мероприятия:*

Наименование	Количество	Цена за единицу, тенге	Общие затраты, тенге
Оформление разрешения СЭС	1	30 000	30 000
Оформление разрешения пожарных	1	30 000	30 000
Кассовый аппарат	1	25 000	25 000
Регистрационные расходы	1	30 000	30 000
<b>Итого</b>			<b>115 000</b>

*Расшифровка затрат на установку линии связи, монтаж локальной сети, настройку оборудования*

Наименование	Количество	Цена за единицу, тенге	Общие затраты, тенге
Штендер	1	10 000	10 000
Световой короб	1	5 000	5 000
Рекламные акции на открытие	1	15 000	15 000
<b>Итого</b>			<b>30 000</b>



*Расходы на согласовательные мероприятия*

Наименование	Кол-во, м <sup>2</sup>	Цена за единицу, тенге	Общие затраты, тенге
Косметический ремонт (экспресс - декорирование)	50	5 000	250 000
Монтаж локальной сети и настройка оборудования	50	500	25 000
<b>Итого</b>			<b>275 000</b>

**Производственный план**

Основной доход клуба – прокат игрового времени (до 80% от валовой прибыли). Однако в период школьных экзаменов и экзаменационных сессий в ВУЗах существенно увеличивается доля офисных услуг (до 35% от валовой прибыли). Прибыль от предоставления доступа в Интернет достаточно постоянна в дневное время (10 – 15%). В зависимости от возможностей

**Финансовый план**

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Реализация услуг</b>	<b>4 912 000</b>
<b>Производственные затраты</b>	<b>322 589</b>
<i>Эксплуатационные расходы</i>	205 800
<i>Коммунальные услуги</i>	116 789
<b>Валовая прибыль</b>	<b>4 589 411</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>2 183 313</b>
<i>Заработная плата</i>	1 116 000
<i>Аренда помещения</i>	614 400
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	161 340
<i>Амортизация ОС</i>	291 573
<b>Операционный доход</b>	<b>2 406 098</b>
Корпоративный подоходный налог	147 360
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 258 738</b>

*Оказание услуг и продажи*

Дни	Кол-во дней в году	Загруженность часов/день	Цена/час, тенге	Сумма, тенге
Выходные	116	4	200	92 800
Будни	249	8	200	398 400
<b>Итого за год за 1 компьютер</b>	<b>365</b>			<b>491 200</b>
<b>Итого за год за 10 компьютеров</b>				<b>4 912 000</b>





Коэффициент посещаемости в будни дни 4 часа на компьютер, а выходные дни - 8 часов в день. Стоимость часа использования компьютера в среднем стоит 200 тенге/час.

*Производственные расходы - Эксплуатационные расходы*

Наименование	Всего, тенге
За услуги интернет - провайдеров	180 000
Текущий ремонт и профилактика	12 900
Вспомогательные материалы, запасные части	12 900
<b>Итого</b>	<b>205 800</b>

Интернет услуги стоит 15 000 тенге в месяц на один интернет-кафе, через беспроводную сеть будет распространяться на 10 компьютеров. Расходы по текущему ремонту и материалы на них 25 800 тенге.

*Производственные расходы - Коммунальные услуги*

Статья затрат	Ед. изм.	Объем расхода	Тенге/единица	Сумма, тенге
Электроэнергия	кВт/час	8 607	11,58	99 672
Водоснабжение	м <sup>3</sup>	45	131,00	5 895
Отопление	м <sup>3</sup>	664	16,90	11 222
<b>Итого</b>				<b>116 789</b>

*Заработная плата*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Операторы - технический администратор	2	35 000	840 000
Уборщица	1	23 000	276 000
<b>Итого</b>	<b>3</b>	<b>58 000</b>	<b>1 116 000</b>

Оптимальное количество сотрудников для нормальной деятельности интернет-кафе необходимо 3 работника – два кассира – технического администратора и одна уборщица. Операторы совмещают дополнительно хозяйственные и технические функции (закупка расходных материалов, мелкий ремонт и обслуживание техники в клубе). Штат – 3 человека.

*Отчисления от фонда оплаты труда.*

Социальные отчисления, тенге	50 220
Социальный налог, тенге	111 120



Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 3 \text{ работника} = 9\ 260$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1,116 тыс. тенге  $*(1-10%)*5%=50\ 220$ ).

*Аренда помещения.* Для организации интернет-кафе предполагается аренда помещения площадью 50 м<sup>2</sup> по 1024 тенге/ м<sup>2</sup> в месяц (50 м<sup>2</sup>\*1024 тенге/ м<sup>2</sup>\*12 месяцев=614 400 тенге).

#### *Амортизация основных средств*

Основные средства (ОС)	Балансовая стоимость ОС	% амортизации	Сумма, тенге
Оборудование	1 357 865	20%	271 573
Приобретение минимального набора мебели	200 000	10%	20 000
<b>Итого</b>	<b>1 557 865</b>		<b>291 573</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 147 тыс. тенге (4,912 тыс. тенге \* 3%).

#### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ либо в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.

*«Дорожная карта бизнеса 2020»* - программа выдачи государственных грантов и займов, снижения выплат процентов по кредиту, гарантирования кредитов и обучения предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в РК. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.



## 80. УСЛУГИ ПО ПЕРЕВОЗКАМ ПРИ ПЕРЕЕЗДЕ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта: предоставить услуги для эффективного использования времени и энергии для занятых и пожилых.*

*Производительность: 588 перевозок в год.*

*Продукция: услуги перевозок.*

*Стоимость проекта: 11 036 000 тенге.*

*Срок окупаемости: около 2 года.*

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по предоставлению услуги по перевозкам мебели, техники и другое на автодорожном транспорте, оказываемым при переезде физическим и юридическим лицам.

### Описание услуги

Настоящим бизнес-планом предполагается, что компания будет оказывать услуги перевозки при переезде частным и юридическим лицам. В зависимости от количества сервисов и услуг, предоставляемых заказчику, переезды также подразделяются на:

1. Эконом переезды;
2. Классические переезды бизнес класса
3. VIP- Переезды

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

В 2000-х годах с улучшением благосостояния населения и ростом спроса В 2000-2010 гг. внешнеторговый оборот Казахстана увеличился с \$16,4 млрд до \$92,8 млрд. Это позитивно повлияло на все составляющие логистических услуг: от перевозок и экспедирования, до услуг по обработке и управлению поставками. Так, вклад отрасли транспорта в экономику за эти десять лет вырос на 126% в реальном выражении и почти в шесть раз в долларах США - с \$2 млрд до \$11 млрд.

Со второй половины 90-ых годов роль автомобильных грузоперевозок в экономике страны неуклонно растет. Даже в условиях кризиса рост лишь несколько замедлялся и то ненадолго. Пережив серьезное падение грузооборота в девяностые годы, и ж/д и автомобильный транспорт демонстрируют поступательный рост. Однако, как более мобильный вид транспорта, а также на фоне существенно меньшей капиталоемкости – автомобильный транспорт развивается более быстрыми темпами.

## Технологический процесс

*Схема квартирного переезда.* Квартирный переезд может происходить по нескольким сценариям:

1-й вариант квартирного переезда. Личное имущество, находящееся в квартире, перевозится по классической схеме «от двери до двери». При данном переезде предоставляются полные услуги по разборке мебели, упаковке, погрузке, транспортировке, разгрузке, распаковке, сборке и расстановке мебели, а также остального личного имущества. По окончании такого квартирного переезда весь мусор и использованный упаковочный материал выносятся из квартиры. Данная схема квартирного переезда полностью освобождает заказчика от какого-либо физического участия в перевозке.

2-й вариант квартирного переезда. Квартирное имущество уже упаковано заказчиком (хозяином вещей), и его (имущество) нужно только погрузить в подаваемый транспорт, перевезти на новую квартиру и разгрузить, занести вещи вовнутрь. При данном виде квартирного переезда степень непосредственного участия клиента увеличивается и уже определяется им самостоятельно.

3-й вариант квартирного переезда. Заказчик сам разбирает мебель, упаковывает, грузит, разгружает на новом адресе. А исполнитель (транспортная компания) только предоставляет транспортное средство для осуществления квартирного переезда.

При любом переезде заказчиком определяются сроки квартирного переезда и дополнительные условия, такие как необходимость упаковки, сборки/разборки, долгосрочного/краткосрочного хранения личных вещей на нашем складе или дополнительная упаковка под нестандартные предметы мебели и интерьера.

*Схема офисного переезда.* В понятие офисного переезда под ключ входит отключение оборудования и разборка мебели, упаковка и погрузка офисного имущества в кузов транспортного средства, а также сборка и расстановка мебели и техники на новом месте, уборка упаковочных материалов и пуско-наладочные работы.

При офисном переезде возможно использование всех 3 вариантов квартирного переезда.

## Инвестиционный план

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя 4 грузовых машин ГАЗель 230303-288:

Наименование	Кол-во, шт	Цена, тг	Сумма в тенге
Газель 230303-288	4	2 759 000	11 036 000

## Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках

Наименование статей	Итого в год, тенге
<b>Выручка - услуги автоперевозки</b>	<b>13 104 000</b>
Прямые затраты - ГСМ	3 046 896
<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 057 104</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>4 634 092</b>
<i>Административные расходы</i>	<i>130 000</i>



Зарботная плата	4 140 000
Отчисления по ФОТ	364 092
<b>Доход до выплаты налогов</b>	<b>5 423 012</b>
Налог на деятельность	393 120
<b>Чистый доход</b>	<b>5 029 892</b>

Выручка от реализации услуг. Ниже представлена планируемая программа предоставления услуг:

Статья доходов	Ед. изм.	Исходные данные
Кол-во рабочих дней	дни	25
Время работы в день	час	6
Кол-во часов в мес.	час/мес.	150
Процент загрузки	%	65%
Кол-во рабочих часов в мес., час.	раб. час//мес	97,5
Цена 1 часа, тг.	тенге	2 800
Кол-во машин	шт	4
<b>Доход, тг. в месяц</b>	тенге	<b>1 092 000</b>
<b>Доход, тг. в год</b>	тенге	<b>13 104 000</b>

Расчет дохода осуществляется следующим образом, 150 кол-во часов в месяц = 25 дней \* 6 рабочих часов, из них 65% загруженности равно 97,5 часов в месяц. Цена за час перевозок 2800 тенге\* 97,5\*4 машин = 1092 000 тенге в месяц \*12 мес. = 13 104 000 тенге в год.

Статья доходов	Ед. изм.	Исходные данные
Кол-во рабочих дней	час	97,5
Время перевозок в среднем	час	2
Кол-во переездов в мес.	переездов	49
Кол-во переездов в год.	Переездов	588

Кол-во рабочих дней  $97,5/2=49*12$  мес. = 588 переездов в год. Программа продаж будет осуществляться на основе результатов проведенных маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей в услугах при переезде), а также посредством рекламных акций. При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов. Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости услуг.

Конкурентная стоимость услуг складывается из:

- установленной конкурентной цены. Анализ цен на рынке г. Шымкент показал, что средняя стоимость услуг по перевозке составляет от 3 000 до 3 500 тг./час. Запланированная цена составляет 2 800 тг./час, что позволит привлечь больше клиентов на первоначальном этапе деятельности предприятия.

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен





продаж предприятия.

*Прямые затраты – ГСМ.*

Показатель	Ед. измерение	Значение
Норма расхода ДТ, л/100 км.	литр	15,0
Норма для расчетов, л/100 км.	литр	16,5
Масло, л/100 км.	литр	1,7
Цена 1 литра ДТ	тенге	110
Цена 1 литра масла	тенге	177,0
Пробег 1 авто в мес.	км	3 000
Расходы на ГСМ в мес. на 1 авто.	тенге	63 477
Кол-во авто	шт	4
<b>Всего расходы на ГСМ в мес.</b>	<b>тенге</b>	<b>253 908</b>
<b>Всего расходы в год</b>	<b>тенге</b>	<b>3 046 896</b>

Нормы расхода рассчитывалась, исходя из технических характеристик автомобиля расход ГСМ на 100 км – 15 литров дизельного топлива и 1,7л масла. Расчеты ввелись следующим образом, прогнозируемый пробег в мес.  $3,000 \text{ км}/100\text{км} * 15\text{л ДТ} * 4\text{шт} * 110 \text{ тенге} = 217\,800 \text{ тенге}$ , плюс  $3000/100\text{км} * 1,7\text{л масла} * 177\text{тенге} * 4\text{шт} = 36\,108 \text{ тенге}$ , равно  $252\,054 \text{ тенге в месяц} * 12\text{мес.} = 253\,908 \text{ тенге в месяц} * 12\text{мес.} = 3\,046\,896 \text{ тенге в год}$ .

*Общие и административные расходы:*

Общие и административные расходы	Итого в год, тг
Командировочные расходы	5 000
Расходы на рекламу	15 000
Канцтовары	5 000
Хоз.товары	7 000
Ремонт авто	35 000
Тех.обслуживание	20 000
Услуги банка	8 000
Прочие непредвиденные расходы	35 000
<b>Всего, тенге</b>	<b>130 000</b>

*Затраты на персонал и отчисления по фонду оплаты труда (ФОТ):* Для эффективного функционирования понадобится следующий персонал:

Адм.-управленческий персонал	Количество	Оклад	Итого ЗП к начислению	ФОТ в год, тенге
Директор	1	120 000	120 000	1 440 000
Бухгалтер	0,5	50 000	25 000	300 000
Водитель	4	50 000	200 000	2 400 000
<b>Всего</b>	<b>6</b>		<b>345 000</b>	<b>4 140 000</b>



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 6 \text{ работника} = 14,816$ ).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $4\ 140 \text{ тыс. тенге} * (1-10%) * 5\% = 186\ 300$ ).

Социальный налог, тенге	186 300
Социальные отчисления, тенге	177 792
Итого, тенге	<b>364 092</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 393 тыс. тенге ( $13,1 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14% сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 81. УСЛУГИ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* предоставление услуг по обучению английскому языку для повышения уровня знания языка населением.

*Производительность:* 408 человек в год.

*Продукция:* групповой, индивидуальный, корпоративный английский от 6-60 лет.

*Стоимость проекта:* 471 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 5-6 месяцев.

### Концепция проекта

Этот проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим игрокам на рынке услуг. Данный путь развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственный и правильный вариант. В проекте предусмотрены максимальные затраты на оборудование, персонал и продвижение продукта. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по-своему усмотрению. Кроме того, все расчеты сделаны для предприятия, работающего в условиях города, для других условий необходимо сделать соответствующие поправки.

Приобретение существенного оборудования нет необходимости, транспорт и расходные материалы, используемые в описываемых процессах, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### Описание продукта

Изучение иностранных языков становится с каждым годом все более и более популярным. Люди путешествуют по миру, общаются с иностранцами, работают в иностранных компаниях, переписываются в Интернете с друзьями из других стран – все это было бы невозможно, если бы люди продолжали говорить на разных языках. Именно поэтому курсы изучения иностранных языков стали так важны для многих. Курсы английского будут проводиться по схеме групповой, индивидуальный и корпоративный курс с индивидуальным подходом к каждому клиенту. В группе не более 6 человек (количество учащихся в одной группе выбрано по соображениям эффективности чем больше учащихся в группе тем меньше эффективности занятий). Направления обучения – бизнес английский, развивающий английский, туристический английский, для поступления в ВУЗ. Полный курс английского длится 4 месяца, 3 раза в неделю по 1 часу 15 мин. За полный курс, студент получает 72 часа.

Программа обучения должна обязательно включать основные аспекты как аудирование, практика, словарный запас, чтение, правописание и грамматика для развития соответствующих навыков. Система обучения так же может изменяться от опыта инициатора бизнеса. Метод обучения, выбор литературы остается за выбором инициатора.

446

## Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Рынок изучения иностранных языков характеризуется растущим потребительским спросом. Объем казахстанского рынка изучения иностранных языков, согласно различным экспертным заключениям, в первой половине 2013 года составил около 500 центров по всему Казахстану, в котором обучаются в среднем 1,5 млн. человек, что составляет всего 8% из общего населения государства.

На рынке г. Шымкент около 40 центров по обучению, из них самые крупные «Study Inn», «Inter Press», «Global Education», «Мисс Акжаркын» и «Salem Study» в которых обучаются не менее 10 тыс. студентов в год в каждом. С населением 674 тысяч потенциал на изучение возрастает ежегодно, так как количество студентов с районов и молодое звено составляет 35% от населения города. Лидерами рынка обучаются всего 20% из потенциальных студентов, другие 30% обучаются в средних и малых игроках рынка обучения, и остальные 50% подлежат к обучению, из них 10-15% малоимущие. Потребность рынка выявляет, что нужны дополнительные учебные центры по изучению иностранных языков.

Маркетинговая стратегия очень важна в данном бизнесе, так как конкуренция большая. Основной стратегией быть клиент ориентированным, предприимчивым, а также предоставление услуг с ценностями и обладать сравнительным преимуществом среди конкурентов.

*Сбыт услуг.* Коммерческая деятельность компании должна быть ориентирована на поиск платежеспособных потребителей и установления с ними долгосрочных договорных связей с компаниями по корпоративному английскому. Реклама на радио, в газетах, а также в бизнес центрах города, также в школах и садиках. Курсы иностранных языков, как и любой другой товар, нуждаются в хорошей рекламе, которая привлечет клиентов. Можно создать сайт, где будет располагаться информация не только о курсах иностранного языка, но и их преподавателях, где будут расписаны все преимущества именно ваших курсов иностранных языков. Рекламу можно разместить на тематических форумах, социальных сетях, блогах, сайтах онлайн словарей. Не менее действенной будет реклама в виде листовок, которые можно раздавать в местах большого скопления людей – школы, офисы крупных международных компаний, университеты и т.д. Рекламные листовки – это еще и относительно не дорогой способ прорекламировать себя.

*Ценовая стратегия.* Стратегия компании в области ценообразования должна учитывать два основополагающих фактора, способствующих закреплению компании на рынке: наличие конкурентной среды по городу в целом, а также наличие менее платежеспособного спроса, чем у компаний, расположенных в центре города. Поэтому основным конкурентным преимуществом рассматриваемой компании станет предложение аналогичного расположенным в центре города компаниям качества услуг за меньшие деньги. Ценовая стратегия предусматривает следующие мероприятия:

- Использование системы скидок при открытии;
- использование системы скидок для постоянных клиентов;
- формирование цен с учетом покрытия издержек.

## Процесс услуг

Первый этап по открытию, - реклама, второй этап- телефонная продажа, запись за месяц вперед, третий этап- приглашение на тестирование на определение уровня,



презентация о программе обучения и об учебном центре, четвертый этап- заключить договор об оказании услуг с клиентами. Пятый этап- оплата за обучение будет предоплатой в течении недели после подписания договора. Последний этап- самый главный изучение языка, привлечение, удержание, продолжение последующих уровней.

Литература за счет организации, что включено в стоимость курсов, так как это удобно и дает привилегию среди конкурентов. Будет установлено расписание. Все дни работы, для дополнительных занятия суббота, воскресенье, до 20.00.

Общая длительность курсов в среднем 4 месяца, интенсивно 2 месяца. В книге 12 глав, в месяц можно пройти по 3 главы. По окончанию курсов, пишется тест на приобретенный уровень, по результатам должны выдаваться сертификаты.

### Инвестиционный план

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Аренда помещения	90 000
Оборотное средство	68 000
Мебель и техника	313 200
<b>Всего</b>	<b>471 200</b>

Все расчеты по каждой инвестиции указаны и рассчитаны ниже. Аренда помещения указаны за первый квартал, последующие месяцы центр сможет генерировать доход и распределить расход. Оборотные средства также рассчитаны на первый квартал. Мебель и технику необходимо приобрести к началу действия центра.

*Затраты на мебель и технику.* Для организации учебного центра необходимо приобрести следующее:

#### *Мебель и техника*

Мебель и техника	Кол-во	Стоимость, тенге	Балансовая стоимость, тенге
Ноутбук	2	70 000	140 000
Проектор	1	70 000	70 000
Колонки	2	3 000	6 000
Стулья	8	1 250	10 000
Доска	2	10 600	21 200
Канц. товары	1	5 000	5 000
Книги	12	2 500	30 000
Аудио кассеты	6	4 000	24 000
Интернет модем	1	7 000	7 000
<b>Итого</b>			<b>313 200</b>

*Аренда помещения.* Аренда для учебного центра нужен как минимум для 3 групп обучения в каждом по 5кв.м\*3 комнаты\*2000тг/м<sup>2</sup>=30000 тг в месяц. (5кв.м\*2,000тенге/м<sup>2</sup> в месяц \* 12мес.).





Аренда помещения	Площадь, кв.м	Цена, тг/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Аренда офиса	15	2 000	30 000	360 000

*Оборотные средства.* В качестве оборотных средств для обучения будет учебное пособие и комплекты аудио диски. В целях эффективного использования денежных средств книги будут закупаться один раз в месяц по поступлению новых студентов.

*Оборотные средства*

Оборотные средства	Данные
Количество человек	408
Литература, тенге	2 000
<b>Сумма затрат на оборотные средства в год</b>	<b>816 000</b>
В месяц	68 000

Количество человек в год вычитывается в таблице расчетов дохода по количеству групп и по видам. В среднем в группе 3 чел.\*5 групп\*12 мес.=180 чел, в индивидуальном 9 чел.\*12 мес.=108 чел. и в корпоративном 5 чел.\*2 компании\*12=120 чел. Итого 408 человек. Стоимость одной книги 2000 тенге\* 408 чел.= 816 000/12 месяц, соответственно в месяц 68 000 тенге.

### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
Доход от реализации услуг	<b>4 896 000</b>
Производственные затраты - Сырье и материалы	1 876 800
<b>Валовая прибыль</b>	<b>3 019 200</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 896 266</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>1 086 720</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>360 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>179 546</i>
<i>Административные расходы</i>	<i>270 000</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>1 122 934</b>
Подходный налог	146 880
<b>Чистая прибыль в год</b>	<b>976 054</b>

Все расчеты учтены за год, по каждой статье, можно увидеть расшифровку внизу в расчетах.

*Доходы от реализации услуг.* Доход рассчитывается от количества уроков проведенных в год, также от количества человек в год. Так как групповые занятия могут состоять от 2-6 человек, а оплата труда за группу будет проводиться за час а не за количество человек в группе. Соответственно рассчитывается доход от корпоративных занятий.

*Ценообразование*



Стоимость по видам занятия	Цена за урок, тенге	Цена в месяц, тенге	Цена в месяц, тенге (округлена.)
групповые занятия	783	9 390	9 600
индивидуальные занятия	1 023	12 270	12 000
корпоративные занятия	1 262	15 144	15 600

Цены округляются для удобства клиенту для оплаты, соответственно меняются цены за урок, т.е. 9600 тг/12 уроков=800 тг.

Доход генерируется двумя способами, количеством уроков и количеством человек, так как количество уроков по групповым занятиям и корпоративным занятиям состоят из групп человек от 2 до 6. По расчету себестоимости расход на преподавателя за час по вышеуказанным видам занятия рассчитывается за урок, а не за количество человек в группе. Так как в группе каждый человек оплачивает за курс, часть денег после издержек поступает в доход.

*Среднее количество уроков для учебного центра*

Количество уроков	Кол-во занятия, в месяц	Группы в месяц	В группе чел.	Кол-во уроков в месяц	Кол-во уроков в год
Групповое, тг	12	5	15	60	720
Индивидуальное, тг	12	9	9	108	1 296
Корпоративного, тг	12	2	10	24	288
<b>Итого</b>		<b>16</b>	<b>34</b>	<b>168</b>	<b>2 304</b>

Количество уроков в месяц рассчитывается: (12 занятия в месяц)\*(5 групп в месяц)=60\*12месяцев=720 уроков в год.

*Расчет дохода по количеству уроков в год (округленные цены за урок)*

Доход от занятия	Цена за урок, тенге	Кол-во уроков в год	Итого в год, тенге
Групповое, тг	800	720	576 000
Индивидуальное, тг	1 000	1 296	1 296 000
Корпоративное, тг	1 300	288	374 400
<b>Итого</b>		<b>2 304</b>	<b>2 246 280</b>

Сумма дохода в год рассчитывается так, (цена за урок 800тг)\*(кол-во уроков в год 720 уроков)= 576 000тг и т.д. Цена за урок выявлена 9 600тг в месяц/12 урок=800 тг. за урок, и т.д.

*Расчет дохода по количеству человек в год*

Доход от занятия	Цена, тенге	Кол-во чел в год	Итого в год, тенге
Групповое, тг	9 600	180	1 152 000
Индивидуальное, тг	12 000	108	
Корпоративное, тг	15 600	120	1 497 600
<b>Итого</b>		<b>408</b>	<b>2 649 600</b>



Количество человек в год рассчитывается так, (кол-во чел. в группе)\*(12 месяцев).

*Общий доход в год*

Общий доход	Цена, тенге в год
Доход по количеству уроков	2 246 400
Доход по количеству человек	2 649 600
<b>Итого</b>	<b>4 896 000</b>

*Сырье и материалы.* Основным сырьем является преподаватели. Потребность в персонале рассчитывалась на основании расписания занятий. Предполагается, что персонал начинает работать непосредственно перед открытием Центра, а поиск персонала ведется собственными силами, без привлечения сторонних специалистов. Проектом предусматривается рост заработной платы персонала, начиная со второго года работы компании. Дополнительным – литература.

*Расчет себестоимости курсов*

Затраты на час обучение	Групповой	Индивидуальный	Корпоративный
Учитель, тг/час	600	800	500
Литература, тг/шт	52	52	52
Транспортные расходы, тг			500
Себестоимость за обучение	652	852	1 052
Маржа 20%	<b>783</b>	<b>1 023</b>	<b>1 262</b>
Округленные цены	<b>800</b>	<b>1 000</b>	<b>1 300</b>
Объем оказанной услуги в год	720	1 296	288
Себестоимость за общий объем в год	469 500	1 104 300	303 000
<b>Итого себестоимость, в год</b>			<b>1 876 800</b>

На рынке стоимость часа преподавателя 600 тенге за групповое и 800 тенге за индивидуальные занятия. Исходя из этого за корпоративные занятия за урок 500 тенге, и транспортные расходы для выезда к клиенту 500 тенге.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования компании понадобится следующий персонал:

*Расчет заработной платы за год.*

Должность/Специалисты	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Преподаватель	3	23 520	666 720
Менеджер по развитию	1	30 000	360 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>		<b>1 086 720</b>



Основным штатом является 4 человек, 3 преподавателя и 1 менеджер по развитию. Зарплата преподавателей состоит из минимальной зарплаты за 2013 год 18 520 тенге и от стоимости обучения по видам групп, по таблице выше. Например в месяц обучающихся 16 групп, за каждого 600 тенге\*12 уроков в мес.=115 200 тг, если разделить пропорционально на 3 то будет 38 400 тенге, итого 38400+18520=56 920 тенге минимум.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника за вычетом уборщицы, вне штата (1 852\*2 + 1 852 МРП \*4 работника =11 112 тенге\*12 мес.=133 344). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (1 026 тыс. тенге \*(1-10%)\*5% = 46 202 тенге).

#### Расчет социальных отчислений

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	46 202

#### Административные расходы

Административные расходы	Норма расхода в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Коммунальные платежи	7 500	90 000
Телефонные затраты, интернет	5 000	60 000
Реклама	5 000	60 000
Визитки	1 500	18 000
Канцелярские товары	3 500	42 000
<b>Всего</b>	<b>22 500</b>	<b>270 000</b>

Все административные расходы рассчитывались из средних норм расходов для содержания офиса (расходы \*12 месяц) =270 тыс. тенге.

*Амортизационные отчисления.* Это резерв по амортизации техники и мебели по эксплуатации покупки новых по устаревшим предметам, а также используется для уменьшения налогообложения по корпоративному подоходному налогу, так как используется упрощенная система налогообложения, нет необходимости уменьшать прибыль на сумму амортизации.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 201,5 тыс. тенге (6,4 млн. тенге \* 3%).

#### Минимальные расходы для достижения точки безубыточности

Наименование статьи	Всего в год, тенге
Реализация услуг	3 384 000



Производственные затраты - Сырье и материалы	1 479 900
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 904 100</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>1 775 885</b>
Заработная плата	1 086 720
Аренда помещения	360 000
Отчисления от фонда оплаты труда	59 165
Административные расходы	270 000
Амортизация ОС	-
<b>Операционный доход</b>	<b>128 215</b>
Подходный налог	101 520
<b>Чистая прибыль в год</b>	<b>26 695</b>

*Минимальное количество учеников и уроков*

Минимальное количество уроков	Кол-во часов, в месяц	Группы в день	В группе чел. в месяц
Урок групповой	12	3	9
Урок индивидуальный	12	6	6
Урок корпоративный	12	2	10
<b>Итого</b>		<b>16</b>	<b>25</b>

Минимальное количество учеников для достижения минимума по доходам нужно 3 групповых, 6 индивидуальных, и 2 корпоративных компании, итого 25 чел \*12 месяц=300 человек нужно обучить в год.

### Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Дорожная карта 2020» субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.





## 82. ФРАНШИЗА МОБИЛЬНАЯ МОЙКА «ФАСТ ЭНД ШАЙН» (FASTANDSHINE)



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Усовершенствовать услуги мойки с помощью существующей компании и опытом продаж инновационного проекта.

*Производительность:* 19 500 моек в год.

*Продукция:* мобильная мойка автомашин.

*Стоимость проекта:* 4,3 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1,5 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта рассматривает франшизу профессиональной и мобильной автомойки Фаст энд Шайн (FastandShine), которая использует самые качественные материалы и работу сертифицированных специалистов. Этот бизнес является весьма прибыльным делом и рентабельность данного бизнеса тоже высока и составляет 70%. В среднем автомобильная мойка окупается за 1-2 года.

### Описание услуги

Полный спектр автомоечных услуг: сухая мойка кузова, мойка ковров, легкая полировка кузова, чистка салона.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Стабильный рост автомобилизации населения ежегодно на 15-20% ведет к росту спроса на автосервисные услуги, включая мойку автомобиля. С 2007 года количество автомобилей в стране увеличилось с 2,7 млн. до 4 млн. единиц. Основными точками по оказанию услуг сухой автомойки выбраны три торговых центра: ТРЦ Мега Шымкент, ТРЦ Фиркан Сити и ТРЦ Баян-Сулу.

### Процесс по оказанию услуг

Принцип работы сервиса Fast&Shine очень прост. Сначала телефонный диспетчер принимает звонки тех, кому необходимо привести в порядок авто (записывая местонахождение и номер машины), а затем передает информацию дежурным мойщикам. Они, в свою очередь, едут на место к указанному в заявке времени и оперативно приводят в порядок автомобиль заказчика. Сухая мойка автомобилей мобильным способом занимает всего 30 минут (что, согласитесь, весьма быстро) и совсем не требует воды.

Еще один вариант работы мойщиков - стационарные пункты на крупнейших городских парковках (у торговых центров, офисных зданий и т.п.).



Важной отличительной особенностью мобильной мойки Fast&Shine является то, что она не требует воды. Используемая нашими мойщиками инновационная химия позволяет быстро и эффективно удалить любые загрязнения (попутно ухаживая за лакокрасочным слоем кузова авто) без необходимости смывать моющее средство. Таким образом, сухая мойка становится уместным в любом месте города (даже там, где категорически запрещена обычная мойка автомобилей в Шымкенте).

Наиболее часто поступают заказы на мытье автомобиля снаружи, но при желании клиента мобильные мойщики бережно и быстро приводят в порядок и салон автомобиля: вышеописанное средство прекрасно подходит и для этих целей.

### Инвестиционный план

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Франшиза	2 533 663
Роялти	608 076
Аренда помещения	420 000
Оборотное средство	414 375
Мебель и техника	338 500
<b>Всего, тенге</b>	<b>4 314 614</b>

*Франшиза и роялти.* По условиям франчайзинга вступительный взнос – 2,5 млн. тенге и роялти – 50673 тенге в месяц\*12 месяцев = 608 076 тенге за один год.

*Аренда помещения.* Для начала бизнеса необходимо арендное место в подвале ТРЦ с площадью 1 кв.м. для размещения расходных материалов и кассовых аппаратов. В трех торговых центра города по 1кв.м. по цене 5,000 тенге/м<sup>2</sup> в месяц (1кв.м\*3точек\*5,000тенге/м<sup>2</sup> в месяц \* 12). Аренда офиса 10 кв.м в городе для офиса: 10м<sup>2</sup> \* 2,000тенге/м<sup>2</sup>.

Аренда помещения	Площадь, кв.м	Цена, тенге/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Аренда в торговом центре	3	5 000	15 000	180 000
Аренда офиса	10	2 000	20 000	240 000
<b>Всего, тенге</b>			<b>35 000</b>	<b>420 000</b>

*Оборотные средства.* Затраты на сырье за один год 1,5 млн. тенге. В Казахстане налажена система доставки сырья – моющих средств, и в целях эффективного использования средств сырье закупается на три месяца вперед. Для начала бизнеса требуется 383 тыс. тенге (годовая потребность в сырье на 1,5 млн. тенге / 4 квартала = 383 тыс. тенге).

#### Офисная техника.

Основные средства	Кол-во, шт	Стоимость, тенге	Балансовая стоимость, тенге
Компьютер	3	70 000	210 000
Принтер	1	25 000	25 000



Шкаф	2	20 000	40 000
Стол	3	5 000	15 000
Стулья	6	3 500	21 000
Телефонный аппарат	4	5 000	20 000
Интернет модем	1	7 500	7 500
			<b>338 500</b>

*Оборотные средства.* В качестве оборотных средств для обучения будет учебное пособие и комплектующие аудио диски. В целях эффективного использования денежных средств книги будут закупаться один раз в месяц по поступлению новых студентов. Расчет материальных затрат, количество услуг в год  $19\,500 \text{ моек} * 85 \text{ тенге} = 1\,657\,500$  тенге.

<b>Себестоимость за услуги</b>	<b>Итого, тг</b>
Итого материальных затрат, на одну машину	85
Количество услуг за год	19 500
<b>Итого материальных затрат</b>	<b>1 657 500</b>

#### Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год*

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализация услуг</b>	<b>14 100 000</b>
Производственные затраты - Сырье и материалы	4 387 500
<b>Валовая прибыль</b>	<b>9 712 500</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 655 191</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>3 960 000</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>420 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>467 112</i>
<i>Административные расходы</i>	<i>1 200 000</i>
<i>Роялти</i>	<i>608 079</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>3 057 309</b>
Корпоративный подоходный налог	423 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 634 309</b>

*Доходы от реализации услуг*

Среднее кол-во мытых машин	Кол-во точек	в день	в месяц	в год	Цена мойки	Выручка
ТРЦ	3	20	1 500	18 000	700	12 600 000
Выезды	1	5	125	1500	1 000	1 500 000
<b>Итого</b>		<b>25</b>	<b>1 625</b>	<b>19 500</b>		<b>14 100 000</b>



*Сырье и материалы*

Себестоимость за услуги	Итого, тенге
Средство для мойки на одну машину	60
3-4 салфеток	25
Итого материальных затрат, на одну машину	85
Количество услуг за год	19 500
<b>Итого материальных затрат</b>	<b>1 657 500</b>
<b>Итого затрат на персонал</b>	<b>2 730 000</b>
<b>Всего затрат на мойку машин</b>	<b>4 387 500</b>

Себестоимость услуг для мойки одной машины нужно средство для мойки машин стоимостью 60 тенге, мойка 3-4 микрофибра тряпок 25 тенге и затраты на персонал 20% от мойки 140 , итого 155 тенге за мойку. Количество услуг за год в таблице вверху доход от реализации услуг, 19 500 моек \*225 тенге=4 387 500 тенге.

*Заработная плата и отчисления в бюджет.* Для эффективного функционирования франшизы по мобильной автомойки понадобится следующий персонал:

Должность/Специалисты	Кол-во, чел	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Рабочие для мойки автомашин в ТЦ	6	30 000	2 160 000
Рабочие для мойки на выезд	2	30 000	720 000
Администратор для привлечения клиентов	3	30 000	1 080 000
<b>Итого</b>	<b>11</b>		<b>3 960 000</b>

Основной персонал по обслуживанию администратор для привлечение клиентов 1 человек и рабочие для мойки автомашин 8 человек, получают фиксированный оклад, плюс мотивацию с каждой мойки 20%.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 11 \text{ работника} = 24\ 076 * 12 \text{ мес.}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $3,960 \text{ тыс. тенге} * (1-10\%)*5\% = 178\ 200$ ).

Социальный налог, тенге	178 200
Социальные отчисления, тенге	288 912

*Административные расходы*

Административные расходы	Норма расхода в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Коммунальные платежи	7 500	90 000
Транспортные затраты	87 500	1 050 000
Телефонные затраты, интернет	5 000	60 000
<b>Всего</b>	<b>100 000</b>	<b>1 200 000</b>



Все административные расходы рассчитывались из средних норм расходов для содержания офиса и транспортные затраты для выездных моек 125 выезд\*700 тенге\*12 месяцев = 1 050 000 тенге в год.

*Амортизационные отчисления.* Это резерв по амортизации техники и мебели по эксплуатации покупки новых по устаревшим предметам, а также используется для уменьшения налогообложения по корпоративному подоходному налогу, так как используется упрощенная система налогообложения, нет необходимости уменьшать прибыль на сумму амортизации.

Мебель и техника	Балансовая стоимость, тенге	Ставка амортизации	Амортизационное отчисление, тенге
Компьютер	210 000	25%	52 500
Принтер	25 000	25%	6 250
Шкаф	40 000	20%	8 000
Стол	15 000	20%	3 000
Стулья	21 000	20%	4 200
Телефонный аппарат	20 000	20%	4 000
Интернет модем	7 500	25%	1 875
Тряпка			
Микрофибра	112 800	40%	45 120
<b>Всего, тенге</b>	<b>451 300</b>		<b>124 945</b>

*Роялти* = Стоимость франшизы \* 2%\*12месяцев= 2,5 млн.\*2%\*12месяцев = 608 тыс. тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 423 тыс. тенге (14,1 млн. тенге \* 3%).

### Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.





### 83. КЛИНИНГОВЫЕ УСЛУГИ



#### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Предоставление клининговых услуг

*Услуга:* клининговые услуги

*Производительность:* 1 680 услуг в год

*Стоимость проекта:* 7 ,3 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 3,8 года.

#### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – предоставления клининговых услуг, покрытие полных инвестиционных издержек, связанных с приобретением оборудования по предоставлению мобильных **клининговых услуг**.

#### Описание услуги

Клининговые компании становятся все более востребованными в нашей стране. Именно поэтому их появляется все больше и больше. Клининговая компания Южно-Казахстанской области, в деятельность которой входят уборка: квартир, офисов, коттеджей, загородных домов, производственные помещения. Потребность данного вида услуги в нашей стране растет, так как благосостояние населения растет.

#### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

*Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге*

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Сумма
Приобретение основного оборудования	4 538 200
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов на 1 год	1 817 880
Аренда производственного помещения, 50 м2 помещение класса (B) и складское помещение 50 м2 класса (B)	1 027 200
<b>Всего</b>	<b>7 383 280</b>

#### Производственное помещение



Для открытия мини-цеха по предоставлению мобильных курьерских услуг, потребуется производственная площадь размером не менее 50 кв. м. и 50 кв.м. для склада. По Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «В» в среднем составляет 992 тенге в месяц, цена складских помещений 720 по данным стат. агентства.

## Оборудование

*Затраты на приобретение оборудования для предоставления клиринговых услуг.*

Наименование	Кол-во	Цена за ед., тенге	Стоимость, тенге
Thomas PARKETT STYLE XT	6	104 910	629 460
Однорисковая машина СВ -130	4	187 500	750 000
Односторонняя алюминиевая стремянка KrauseSecury	6	12 500	75 000
Тележка для уборочного инвентаря	6	20 300	121 800
Моющий пылесос KärcherSE5.100	6	67 000	402 000
Паровая швабра "H2O mop X5"	6	15 990	95 940
Автотранспорт (ToyotaEstima 2004 года) б.у.	2	1 232 000	2 464 000
<b>Итого</b>			<b>4 538 200</b>

*Затраты на покупку комплектующих для предоставления клиринговых услуг.*

Наименование	Кол-во	Цена за ед., тенге	Итого в тенге
Средство для мытья посуды Fairy	100	360	36000
Набора инвентаря для мойки пола	100	204	20400
Мистер Мускул для стекол 500 мл	10	654	6540
Мистер Мускул для стекол сменный бутыл 500 мл	90	506	45540
SPIN MOP— вращающаяся швабра с самоотжимом	50	7 500	375000
Варежка из микрофибры	400	700	280000
Перчатки Латексные	400	77	30800
Набор салфеток из микрофибры 6 штук	300	1 100	330000
<b>Итого</b>			<b>1 124280</b>

## Финансовый план

*Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год*

Наименование статьи	Итого за год, тенге
Реализация услуг	12 000 000
Производственные затраты	1 817 880



<b>Валовая прибыль</b>	<b>10 182 120</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>7 922 643</b>
Заработная плата	5 700 000
Отчисления от фонда оплаты труда	573 912
Аренда помещения	1 027 200
Коммунальные услуги	167 711
Амортизация ОС	453 820
<b>Операционный доход</b>	<b>2 259 477</b>
Корпоративный подоходный налог	360 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 899 477</b>

*Выручка от услуги:* Цена за предоставленных **клиринговых услуг** для юридических лиц 10 000 тенге, для физических лиц 5000 тенге (в среднем). В среднем, в месяц можно предоставить, до 140 **клиринговых услуг** составляет (в зависимости от региона), что составит 12 000 000 тенге в год.  $((10\ 000\ \text{тенге} * 60 * 12) + (5000\ \text{тенге} * 80 * 12) = 12\ 000\ 000\ \text{тенге})$

*Прямые затраты.* Затраты на приобретение первоначальных запасов сырья и материалов тенге:

Наименование	Кол-во	Цена за ед., тенге	Сумма, тенге
За услуги интернет – провайдеров	1	5000	60 000
ГСМ	480	110	633 600
Производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов	851,73	110	1 124 280
<b>Итого</b>			<b>1 817 880</b>

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по предоставлению **клиринговых услуг**- 10 человека.

Характеристика производственного персонала:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Менеджер	1	65 000	780 000
Водитель	2	55 000	1 320 000
Уборщица	6	50 000	3 600 000
<b>Итого</b>	<b>9</b>		<b>5 700 000</b>

*Отчисления от фонда оплаты труда, налоги и платежи в бюджет.* В ходе своей деятельности, цех по предоставлению **клиринговых услуг** будет платить социальный налог от фонда оплаты труда в размере  $((5\ 700\ 000 - \text{ОПВ}) * 0,05 = 285\ 000\ \text{тенге})$ , налог на эмиссию и другие отчисления в бюджет  $(11 * \text{МРП}) + (2 * \text{МРП}) * 12\ \text{мес.} = 288,9\ \text{тыс. тенге.}$  итого *отчисления оплаты фонда труда* 307 200 тенге. Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения по 3% от общего годового оборота  $(12\ 000\ 000\ \text{тенге} * 3\% = 360\ 000\ \text{тенге})$ .



Социальный налог, тенге	285 000
Социальные отчисления, тенге	288 912

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется для офисных работников 50 м<sup>2</sup> и для склада 50 м<sup>2</sup> ((50кв.м \*992 тенге\*12 месяцев)+(50кв.м\*720 тенге\*12 мес.) = 1 027 200 тенге).

*Коммунальные расходы и отопление*

Статья затрат	Ед. изм.	Объем расхода	Тенге/ед иница	Сумма, тенге
Электроэнергия	кВт/час	100	16,97	20 364
Водоснабжение	м <sup>3</sup>	30	131,52	47 347
Отопление за (5 мес.)	м <sup>3</sup>	100	200,00	100 000
<b>Итого</b>				<b>167 711</b>

*Амортизация основных средств за 1 год.* В ходе деятельности, основные средства цеха по предоставлению **клиринговых услуг** изнашивается (10%) 4 538 200 \*0,1= 453 820 тенге).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## 84. РЕМОНТ ОБУВИ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Организовать бытовые услуги по ремонту обуви для жителей города

*Продукция/Услуга:* ремонт обуви

*Производительность:* 2 250 раз ремонт обуви в год

*Стоимость проекта:* 1,4 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 1 год

### Концепция проекта

Настоящий проект представляет собой открытие обычной мастерской, где предоставляется стандартный набор услуг по ремонту обуви, рассчитанный на средний класс. Мастерская по ремонту обуви - заведомо прибыльное дело. Открытие мастерской по ремонту обуви не требует получения лицензии. Для организации этого вида бизнеса необходимо всего лишь зарегистрироваться в качестве предпринимателя - юридического или физического лица.

### Описание услуг

Мастерская по ремонту обуви будет предлагать самые разнообразные услуги, среди них: ремонт каблучков, их замена, замена обувных набоек, ремонт подошвы, растяжка обуви, замена стелек и супинаторов, фурнитуры (пряжек, замков, змеек, заклепок, липучек), профессиональная чистка обуви и пр. Разные виды предлагаемых услуг требуют наличия разного оборудования.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Перед тем, как открывать ремонтную мастерскую, необходимо изучить рынок обувных мастерских. Это поможет рассчитать риски и определить наличие основных конкурентов. Затем необходимо заняться рекламой для привлечения клиентов. Кроме того, необходимо разработать для постоянных клиентов систему бонусов и скидок. Стоит обратить внимание на отсутствие конкуренции в данной сфере, клиент выбирает мастера, качеством которого он остается довольным и выбирает наверняка надолго. Основным критерием успеха в работе является качество выполнения.

### Технологический процесс

Помещение для мастерской лучше взять в аренду. Этот вариант наиболее приемлемый и менее затратный. Если планируется открытие мастерской первой или второй категории, то необходимо выбирать помещение в спальном районе. Площадь помещения зависит от масштабов бизнеса, но минимальная площадь составляет 10 кв. м. Для элитных мастерских, необходимо выбирать помещение в центральной части города. Для работы в мастерской нужно нанять мастера по пошиву и ремонту обуви. Требуется два мастера для посменной работы.





### Инвестиционный план

Инвестиционные вложения	Итого, тенге
Оборудование	1 124 662
Аренда помещения	120 000
Оборотное средство	232 155
<b>Всего, тенге</b>	<b>1 476 817</b>

#### Затраты на оборудование

Описание оборудования	Стоимость, тенге
Комбайн финишер	773 850
Швейная машина PL30	232 155
Сапожная лапа	87 703
Промышленный фен	30 954
<b>Итого, тенге</b>	<b>1 124 662</b>



Комбайн финишер



Расходные материалы

*Аренда помещения.* Главным требованием к будущему мастерской является площадь – ее должно хватить для установки оборудования.

	Площадь	Цена, тг/м <sup>2</sup>	Итого в месяц, тенге	Итого в год, тенге
<b>Помещение класса "В"</b>	10	1 000	10 000	120 000

*Оборотные средства.* Для налаживания и начала мастерской по ремонту обуви закупается расходные материалы на шесть месяцев вперед на сумму 232 тыс. тенге.

Наименование материалов	Итого, тенге
Клей	18 000
Материал краска	60 000
Набоекный материал	42 000
Бухта замок	40 000
Подшва	60 000



Другие расходники	12 155
<b>Затраты на материалы за 6 месяцев</b>	<b>232 155</b>
<b>Всего за год</b>	<b>464 310</b>

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализация услуг</b>	<b>2 469 000</b>
Производственные затраты - <i>Сырье и материалы</i>	464 310
<b>Валовая прибыль</b>	<b>2 004 690</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>236 170</b>
<i>Аренда помещения</i>	120 000
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	3 704
<i>Амортизация ОС</i>	112 466
<b>Операционный доход</b>	<b>1 768 520</b>
Корпоративный подоходный налог	74 070
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 694 450</b>

*План производство и доходы от реализации услуг*

Описание услуг	Кол-во, раз в месяц	Цена, тенге	В месяц, тенге	Кол-во раз в год	Сумма в год, тенге
Прошив шва	70	150	10 500	840	126 000
Установка заплатки	20	650	13 000	240	156 000
Ремонт набойки	30	2 500	75 000	360	900 000
Замена замка	30	1 000	30 000	360	360 000
Замена подошвы	15	1 500	22 500	180	270 000
Замена каблука	15	2 250	33 750	180	405 000
Замена супинаторов	20	800	16 000	240	192 000
Изготовление стелек	10	500	5 000	120	60 000
<b>Итого, тенге</b>			<b>205 750</b>	<b>2 520</b>	<b>2 469 000</b>

Производительность в год по каждой деятельности рассчитывается кол-во раз в месяц  $70 \text{ раз} * 12 \text{ мес.} = 840 \text{ раз в год} * 150 = 126 000 \text{ тенге}$  итого 2 469 тыс. тенге или 2 520 раз в год.

*Сырье и материалы.*

Затраты на расходные материалы за 6 месяцев	232 155
Всего за год, тенге	464 310



*Заработная плата и отчисления в бюджет.* В мастерской только один человек будет работать – инициатор проекта. Инициатор проекта уплачивает социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя:  $1,852 (1 \text{ МРП}) * 2 \text{ работника} = 3,704 \text{ тенге}$ .

*Аренда помещения.* Производственное помещение площадью 10 квадратных метров по 100 тенге/м<sup>2</sup> в месяц на один год составит – *120,000 тенге*.

*Амортизационные отчисления.*

Основное средство	Балансовая стоимость	Ставка амортизации	Амортизационное отчисление
Оборудование	1 124 662	10%	112 466

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 74 тыс. тенге (2, 469 млн. тенге \* 3%).

## Варианты финансирования

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала.

Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов.

*Микрокредитование по Программе занятости – 2020 – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства* в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.



## 85. ОРГАНИЗАЦИЯ ПУНКТОВ ПРИЕМА ПЛАТЕЖЕЙ



### Анкета проекта

*Цель:* открытие пункта приема платежей за сотовую связь, интернет, коммунальные услуги

*Производительность:* 514 тыс. транзакций в год

*Услуги:* прием платежей для массового населения:

- ✓ за сотовую связь,
- ✓ интернет,
- ✓ коммунальные услуги,
- ✓ и многое другое.

*Общая стоимость проекта:* 4,7 млн. тенге

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание сети из терминалов по приему платежей. Каждый терминал будет размещен в арендуемом помещении общей площадью 1-2 квадратных метров для каждого терминала. Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

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

### Описание оказываемых услуг

**Платежные терминалы** представляют в настоящее время неотъемлемую часть современного рынка услуг, обеспечивая, совместно с **казахстанскими платежными системами** быструю удобную оплату различных услуг и товаров (в том числе электронных):

- пополнение лицевого счета на мобильном телефоне;
- оплата услуг интернет-провайдеров и операторов телефонной связи;
- оплату коммунальных платежей и множества других услуг социально-бытовой сферы;
- приобретение различных электронных товаров (электронные деньги Web Money, Yandex. Деньги; ваучеры IP-телефонии (Skype, Voipdoscount) и др.

**Бесперебойная круглосуточная работа** и своевременное устранение неполадок в работе платежных терминалов, несомненно, являются залогом получения **максимальной прибыли** для владельцев данных аппаратов.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Терминалы по приёму платежей и сопутствующего сервиса существуют на рынке Казахстана уже более 16 лет, популярность которых растет с каждым годом, и спектр услуг, предоставляемых посредством платежных терминалов, соответственно тоже.



Сегодня по данным статистики в Казахстане насчитывается более 9 000 000 абонентов сотовой связи, и все они являются потенциальными потребителями услуг платежных терминалов. К ним также можно отнести и плательщиков коммунальных услуг, налоговых платежей, услуг фиксированной связи и интернета.

Залогом успеха данного вида бизнеса несомненно является выбор и аренда «точки» - пункта по приему платежей. Это сложная и очень важная величина затрат. Варьируется в зависимости от договорных обязательств с арендодателем. В сущности, всё что Вам необходимо для размещения платежного терминала – это 1 кв. м. площади. Всё зависит от «проходимости» и «платежеспособности потенциальных потребителей» той или иной точке.

Все необходимые рекламные материалы для новой торговой точке предоставляются провайдерами платежной системы бесплатно. Как правило никаких дополнительных затрат на данную статью не предполагается, потребители быстро находят терминалы для оплаты.

Одним из немаловажных факторов данной деятельности является то, что платежные терминалы функционируют практически автономно с малейшим участием обслуживающего персонала, соответственно нет необходимости содержать большой штат квалифицированных специалистов.

### **Технологический процесс**

*Оборудование.* Одним из главных условий функционирования пункта приема платежей является установка непосредственно самого терминала с подключением его к одной из платежных систем, которые в автономном режиме осуществляют мгновенные платежи для потребителей услуг. Сегодня насчитывается большое количество подобных систем, наиболее популярными платежными системами на сегодня в Казахстане являются: Quickpay, НПС, QIWI и т.д.

4 шага к подключению платежного терминала:

*Первый шаг* - Выбираете платежную систему и терминал по приему платежей. Выбираете место дислокации платежного терминала, для этого достаточно арендовать площадь размером лишь 1,0 кв.м. Заключаете необходимые договора.

*Второй шаг* - Приобретите необходимое оборудование у выбранного продавца терминалов.

*Третий шаг* - Подпишите субагентский договор на прием платежей. Менеджер любой системы платежей привезет его заполненным и подписанным.

*Четвертый шаг* - Разместите рекламные материалы на торговой точке, которые предоставляются бесплатно и посоветуют где и как наклеить стикер “Прием платежей” и другие материалы.

*Инкассация* - это необходимый бизнес процесс, обеспечивающий круговорот ваших денежных средств. Собранные наличные средства необходимо отвезти в отделение Банка. Пополнив, таким образом, сумму на счете Системы.

Обычно инкассация платежного терминала осуществляется один раз в три дня. В случае небольшой сети платежных терминалов, до 10 шт. все эти процессы можно осуществлять самостоятельно.

*Аренда помещения.* Залогом успеха данного вида бизнеса несомненно является выбор и аренда «точки» - пункта по приему платежей. Это сложная и очень важная величина затрат. Варьируется в зависимости от договорных обязательств с арендодателем. В сущности, всё что Вам необходимо для размещения платежного терминала – это 1 кв. м. площади. Всё зависит от «проходимости» и «платежеспособности потенциальных потребителей» той или иной точке.





### Инвестиционный план

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Исходные данные	Стоимость терминала	Количество терминалов	Сумма на счете Системы	Итого необходимо
	400 000	10	700 000	<b>4 700 000</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения оборудования и оборотного капитала в виде остатка на счету платежной системы и составят **4 700 000 тенге**.

*Аренда торгового помещения.* Проектом предусмотрена аренда помещения площадью 1 кв.м. по каждому пункту приема платежей, в котором необходима лишь сеть электропитания мощностью 220кВт. Для целей настоящего проекта принимается максимальные затраты на аренду 1 кв.м. – 12.

	Площадь	Цена, тг./м <sup>2</sup>	Итого расходы сети в месяц, тенге	Итого в год, тенге
<b>Аренда помещения</b>	1	12 000	120 000	1 440 000

### Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации услуг</b>	<b>6 171 429</b>
Себестоимость	2 160 000
<b>Валовый прибыль</b>	<b>4 011 429</b>
Операционные затраты - Аренда помещения	1 440 000
<b>Прибыль до налога</b>	<b>2 571 429</b>
Налоговые выплаты	185 143
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 386 286</b>

*Доходы от реализации проекта. Комиссия* - «верхняя комиссия». Размер данной комиссии Вы назначаете самостоятельно. В среднем комиссия сетей приема платежей варьируется от 25 до 40 тг. за транзакцию.

«Вознаграждение провайдера» - «нижняя комиссия». То, что Вы готовы оплатить за пользование платежной системой провайдеру.

«Нижняя комиссия» зависит от условий договора платежной системы с провайдером. В среднем нижняя комиссия составляет порядка 2% от проведенной суммы. Средняя сумма платежа - в РК по данным провайдеров составляет 350 тг.

В таблице ниже приведен расчет плана производства, т.е. средний оборот платежей в количественном и денежном выражении по каждому пункту приема платежей.

Средний оборот в день с точки	20 000
Средняя сумма платежа	350



Количество точек	10
Среднее количество транзакций в день с точки	57,1
Среднее количество транзакций по сети в день	571
<b>Среднее количество транзакций по сети в месяц</b>	<b>17 143</b>

Доход в месяц складывается от общего количества, полученных «верхних» и «нижних комиссий» минус операционные затраты и НДС (исключая налог на прибыль 3%). Именно эта сумма, оставшаяся после вычета затрат является налогооблагаемым доходом.

Среднее количество транзакций по сети в месяц	17 143
Комиссия, тенге/транзакции	30
Доход в месяц, тенге	514 286
<b>Доход в год, тенге</b>	<b>6 171 429</b>

*Комиссионные вознаграждения провайдеру:*

Средний оборот в день с точки	20 000
	72 000
Средний оборот в год по сети	000
Вознаграждение провайдера, тенге/транзакции	3%
<b>Всего вознаграждений провайдеру</b>	<b>2 160 000</b>

*Аренда помещения* - торговое помещение площадью 1 кв. м. рекомендуется арендовать не дороже 12,000 тенге/м<sup>2</sup> с учетом коммунальных платежей в месяц. Оплата аренды будет осуществляться ежемесячно с оборота компании, общие затраты по аренде помещений по сети в первый год деятельности составит - 1 440 000 *тенге*.

### Финансирование проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. По бюджетной программе «Развитие растениеводства и обеспечение продовольственной безопасности» субсидируется 7% процентной ставки кредитования МСБ.

*Микрокредитование по Программе занятости – 2020 – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства* в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.



## 86. ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ДОМАШНЕГО ТЕКСТИЛЯ



### Анкета проекта

*Цель:* открытие магазина розничной и мелко оптовой реализации домашнего текстиля.

*Продукция:* постельное белье, полотенца, подушки, одеяла, домашняя одежда, нижнее белье, скатерти, салфетки и т.д.

*Общая стоимость проекта:* 2,7 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 7,2 месяца.

### Концепция проекта

Данная концепция описывает процесс открытия магазина и организации розничной и мелкооптовой реализации домашнего текстиля. Настоящий проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим предпринимателям на рынке розничной торговли домашним текстилем. Описанный в данном бизнес-плане сценарий развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на аренду помещения, оборудование, закуп товаров и оплата персонала. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению.

Оборудование и ассортимент товаров приобретаемых для последующей реализации в специализированном магазине, используемые в описываемых процессах данного документа, по качеству отвечают всем современным требованиям и рекомендуются к применению.

### Описание продукта

Домашний текстиль - это предметы интерьера, созданные или сшитые из различных тканей. К домашнему текстилю относятся: шторы, тканевые жалюзи, покрывала для кроватей, чехлы на мягкую мебель, скатерти и салфетки, домашняя одежда - это именно то, что делает дом таким уютным, а удачно подобранная ткань создает атмосферу гармонии. Теплую и приятную атмосферу, несомненно, создадут шикарное постельное белье и пледы, изумительные одеяла и подушки. Ведь каждый согласится, что главной составляющей для продуктивного сна является постельное белье высокого качества. Кроме того, что постельное белье должно быть приятным не только для тела, оно должно еще и радовать глаза.

На сегодня существует огромный выбор различного вида текстиля выполненный практически из любой ткани, различных форм и размеров и конечно же самого разнообразного качества и ценовой категории.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

В настоящее время наиболее популярными в Казахстане товарами для дома являются домашний текстиль китайского, турецкого, индийского, киргизского и российского производителей. При выборе того или иного товара потребители в первую очередь отдают предпочтение изделиям с оптимальным соотношением цена-качество. Поэтому наибольшие сложности вызывает определение ассортимента магазина



домашнего текстиля.

Спрос на такую продукцию довольно высокий, так как все хозяйки, конечно, хотят, чтобы их дома выглядели красиво и уютно. Однако объемы продаж очень сильно зависят от региона, где располагается торговая точка. В крупных городах к примеру потребители более требовательно относятся к выбору текстиля для дома, уделяя больше внимания вопросу качества, а не стоимости изделия. Даже в небольших городах во всех торговых центрах есть несколько отделов, торгующих схожим товаром, а в каждом "спальном районе" открывается по несколько магазинов. Специализированные точки заметно проигрывают и по ценам, и по ассортименту крупным торговым сетям, но если подойти тщательно к вопросу организации бизнеса по продаже домашнего текстиля можно довольно успешно развиваться и получать стабильную прибыль.

*Объем розничной торговли по отдельным товарным группам в РК, млн. тенге*

Наименование	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Торговля непродовольственными товарами</b>	<b>1 144 319</b>	<b>1 403 535</b>	<b>1 623 168</b>	<b>1 621 610</b>	<b>2 146 975</b>	<b>2 639 944</b>	<b>3 149 994</b>
Текстильные товары	31 127	33 012	42 144	63 573	53 687	53 458	53 942
динамика изменения	9,8%	6,1%	27,7%	50,8%	-15,6%	-0,4%	0,9%

По данным статистического агентства Казахстана объем розничной торговли текстильными товарами в Казахстане в 2012 году составил 53 942 млн. тенге, при этом можно проследить положительную динамику изменения объема реализации, что говорит о перспективности торговли данным видом товара.

*Сбыт продукции.* Сбытовая политика розничной торговли нацелена на постоянных покупателей, домохозяек из близлежащих домов. Больших затрат на рекламу и продвижение товара в данном случае не требуется, т.к. об открытии магазина домашнего текстиля потенциальные покупатели узнают самостоятельно и начнут интересоваться ассортиментом и ценами на товары. Цены будут устанавливаться исходя из рыночных цена на данный вид продукции.

### Технологический процесс

Для успешного открытия магазина по реализации домашнего текстиля в первую очередь нужно очень тщательно подойти к выбору месторасположения будущей торговой точки, а также немаловажным будет обеспечить широкий ассортимент и конкурентоспособные цены на реализуемые товары.

При выборе места для открытия магазина не обязательно отдавать предпочтение торговым центрам. Скорее всего, в ТЦ уже есть аналогичные отделы по продаже домашнего текстиля. Это могут быть как отдельные торговые точки, так и отделы в крупных сетевых магазинах с широким ассортиментом. Конкурировать с ними по цене на ранних этапах развития крайне сложно.

Таким образом, отдельный магазин может стать лучшим вариантом по сравнению с арендой площади в торговом центре. Во-первых, его аренда может обойтись намного дешевле. К примеру, цена за аренду 10 кв. метров в торговом центре оказывается сопоставимой со стоимостью аренды 40 кв. метров на первом этаже дома в спальном



районе. Во-вторых, на большей площади вы сможете разместить больше товара, сделать наглядную выкладку с примерами продукции. Для текстиля это имеет немаловажное значение, ведь, к примеру, шторы или покрывала в упаковке выглядят совершенно иначе, нежели в интерьере на большой площади.

Следующим немаловажным фактором успешности данного бизнеса является ассортимент продукции и ее ценовая категория. Ассортимент необходимо как минимум один раз в месяц обновлять и пополнять. Приобретать товары домашнего текстиля можно как самостоятельно на различных оптовых склада, магазинах, рынках, так и заключить договор на поставку и предоставление товаров под реализацию с оптовыми поставщиками текстиля. Количество позиций в ассортименте магазина напрямую зависит от его площади. Для создания нормального выбора и наполненности торгового пространства рекомендуется закупать около 500 единиц товара. Большое значение имеет и соотношение различных позиций в ассортименте магазина. К примеру, постельное белье бывает разных размеров. Наибольшим спросом пользуются полуторные и семейные наборы постельного белья. Магазин ориентируется на покупателей со средним уровнем дохода, соответствующей ценовой категории товар и должен находиться на прилавках.

Отдельное внимание стоит уделить выбору оборудования для магазина и подбору продавцов-консультантов. Чем комфортнее и уютнее будет обстановка в магазине, тем больше шансов, что его посетители не уйдут без покупки. Тем более что для этого не требуется больших расходов. Необходимо продумать систему выкладки товара, чтобы все позиции были хорошо видны покупателям, сделать дополнительное освещение, обставить мебелью.

#### Инвестиционный план

Наименование	Кол-во	Цена, тенге	Итого, тенге
Товары	500	3 000	1 500 000
Оборудование, мебель	1	300 000	300 000
Аренда помещения	12	60 000	720 000
Реклама	1	50 000	50 000
Ремонт, переоборудование	1	150 000	150 000
Юридическое оформление	1	15 000	15 000
<b>ИТОГО</b>			<b>2 735 000</b>

Минимальный стартовый капитал, который составляет от двух миллионов тенге, пойдет на закупку первой партии товара, торгового оборудования, арендную плату, оформление предприятия и продвижение. Итого первоначально для реализации настоящего проекта потребуется 2 735 000 тенге.

*Аренда торгового помещения.* В рамках настоящего инвестиционного проекта планируется арендовать небольшое жилое помещение на первом этаже в спальном районе площадью не более 40 кв.м. Для размещения в данном помещении ассортимента продукции первоначально - 500 ед. товара.

	Площадь	Цена, тг./м2	Итого в месяц	Итого в год
Помещение на первом этаже жилого дома	40	1500	60 000	720 000





### Финансовый план

Отчета о прибылях и убытках на 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего в год, тенге
<b>Доход от реализации</b>	<b>18 000 000</b>
<b>Себестоимость продаж</b>	<b>14 479 920</b>
<i>Закуп товаров</i>	<i>12 600 000</i>
<i>Расходы на оплату труда (наемных работников)</i>	<i>1 440 000</i>
<i>Социальные отчисления и налоги</i>	<i>175 920</i>
<i>Транспортные и коммунальные расходы</i>	<i>264 000</i>
<b>Валовая прибыль/ убыток</b>	<b>3 520 080</b>
Корпоративный налоговые выплаты	106 560
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>3 413 520</b>

*Доходы от реализации продукции.* Средний чек на покупку в магазине домашнего текстиля составляет около 4000-6000 тенге (на товары средней ценовой категории). Пик покупательской активности приходится на осенний сезон. Неплохие продажи наблюдаются в период с мая по декабрь. С мая по октябрь наибольшим спросом пользуется подарочный текстиль (наборы для кухни, постельное белье в красивой упаковке), который покупают на свадьбы. Хуже всего домашний текстиль продается весной.

С учетом сезонных колебаний на объем потребления средняя ежедневная проходимость магазина составляет 10 активных покупателей со средним чеком - 5000 тенге. Соответственно, среднегодовая валовая выручка в первый год составит:  $10 \times 360 \times 5000 = 18\,000\,000$  тенге.

Доход	В год
Объем продаж	3600
Средний чек	5000
<b>Итого продажи</b>	<b>18 000 000</b>

*Затраты на закуп товаров.* Основной статьей расходов магазина реализации домашнего текстиля является закуп товаров. Планируемый объем продаж в первый год деятельности составил 18 млн. тенге, рекомендуется применять среднюю наценку на товар не более 30%, соответственно затраты на закупку товаров в первый год деятельности составит:  $18\,000\,000$  тенге -  $(18\text{млн.} \times 30\%) = 12\,600\,000$  тенге в год:

Средняя наценка на товар	%	30,0
Объем продаж в год	тенге	18 000 000
<b>Всего затраты на закуп товаров</b>	<b>тг.</b>	<b>12 600 000</b>

#### Заработная плата и отчисления в бюджет

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой ФОТ, тенге
Продавец-консультант	40 000	3	1 440 000



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \times 2 + 1\,852 \text{ МРП} \times 3 \text{ работника} = 111,120 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1,440 \text{ тыс. тенге} \times (1-10\%)*5\% = 64\,800 \text{ тенге}$ ).

*Аренда помещения.* Жилое или торговое помещение площадью 40 квадратных метров по 1500 тенге/м<sup>2</sup> в месяц на один год составит - 720 000 тенге.

*Коммунальные услуги:*

Административные расходы	Норма расхода в месяц, тенге	Итого в год, тенге
Коммунальные платежи	10 000	120 000
Транспортные затраты	12 000	144 000
<b>Всего</b>	<b>22 000</b>	<b>264 000</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 82 800 тенге ( $2,76 \text{ млн. тенге} \times 3\%$ ).

**Финансирование проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.



## 87. ПОЛИГРАФИЯ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Организация деятельности по оказанию полиграфических услуг.

*Производительность:* 141 тыс. разных услуг в год.

*Продукция/услуги:* Разработка макетов бланков, брошюр, календарей, альбомов и прочей печатной продукции, тиражирование печатной продукции малыми партиями, цветное и черно-белое копирование, ламинирование, переплет.

*Стоимость проекта:* 1,200,000 тенге.

*Срок окупаемости:* 9-10 месяцев.

### Концепция проекта:

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности по оказанию полиграфических услуг. Полиграфический бизнес очень многогранный и может приносить прибыль практически при любой ситуации на рынке. Полиграфический рынок по праву можно считать одним из самых перспективных для инвестирования, т.к. имеется большой спрос на продукцию.

Предоставление физическим и юридическим лицам услуг в области полиграфии, которые будут высокого качества и с низкой ценовой политикой. Все работы будут выполняться на современном типографом оборудовании ведущих производителей из разных стран мира. Целесообразность поставленных целей обусловлена тем, что частные предприятия, которые только открылись, не могут себе позволить дорогой рекламы, в том числе большого тиража различных флаеров, брошюр, листовок и другой печатной продукции. Возможно, им даже не нужен тираж такого большого объема. А в больших типографиях за малые тиражи не возьмутся.

### Описание услуги

Исходя из потребностей ваших потенциальных клиентов перечень услуг, предоставляемых вашей типографией, будет выглядеть следующим образом:

- Разработка макетов бланков, брошюр, календарей, альбомов и прочей печатной продукции;
- Тиражирование печатной продукции малыми партиями;
- Цветное и черно-белое копирование;
- Ламинирование;
- Переплет.

Потенциальными потребителями полиграфических и копировальных услуг являются физические и юридические лица

### Анализ рынка и маркетинг

С каждым днем открывается все больше и больше частных фирм, производящих и поставляющих различные товары и услуги, которые нуждаются в рекламе в виде разного рода брошюр, буклетов и листовок, заказ которых в типографии слишком дорог и не

выгоден предприятиям, т.к. сам тираж рекламной печатной продукции невелик, а известная множительная техника не в состоянии распечатать их в большом количестве. Каждой фирме также необходимо вести бухгалтерскую отчетность, что требует большого количества различных бланков и формуляров. Поэтому на данном этапе, когда спрос на полиграфические услуги увеличивается, открытие мини-полиграфии, занимающейся этим видом деятельности, оправдано и целесообразно, с точки зрения рыночной конъюнктуры.

### Технологический процесс

Описание оборудования. Используя данный набор, можно оказывать нижеследующие полиграфические услуги:

- Полноцветный и монохромный тиражирование, копирование и сканирование документов, печать визиток, приглашений;
- Ламинировать пропуска, удостоверения, грамоты и сертификаты.
- Изготавливать брошюры на скрепке, на металлической и пластиковой пружине.
- Изготовление настенных, настольных и карманных календарей.

### Техническая спецификация оборудования:

Технология: Цветная лазерная

Стандартные функции: Копирование/печать/сканирование

Скорость копирования/ печати А4, цвет (стр/мин) 22

Скорость копирования/ печати А3, цвет (стр/мин) 14

Печать баннеров: (297 x 1 200) мм.

Первая копия/отпечаток ч/б и цвет: 5, 3 – 8, 3 сек.

Процессор: 800 МГц

Память (стандартно), Мб 2 048

Жёсткий диск, Гб 250

Интерфейсы (стандартно) 10-Base-T/100-Base-TX/1 000-Base-T

Ethernet; USB 2.0

Размер бумаги А6-SRA3

Плотность бумаги (г/м<sup>2</sup>) 52-300

Ёмкость лотков: 500+500+150 листов

Размеры: (ШхГхВ) 615 x 1167 x 818 мм. Вес: 98 кг.



### Инвестиционный план

В бизнес плане типографии затраты на закупку оборудования занимают 90% затрат. Для организации мини-типографии вам потребуется:

Полноцветное МФУ Konica Minolta bizhub C224e в напольном варианте	120 000
Компьютер	
Механический резак гильотинного типа IDEAL 4305 (со станиной)	
Ламинатор рулонный PD FM 360	
Биговальный аппарат Суклос 435	
Степлер электрический RAPID 106E	
Переpletчик на металлическую пружину WARRIOR 21150	
Переpletчик на пластиковую пружину RAYSON SD-2501 B21	
Обрезчик углов AD-1	
Дырокол с установкой люверса KW-TRIO 9718	



### Финансовый план

Наименование статьи доходов и расходов	Всего в год, тенге
<b>Выручка</b>	<b>3 590 000</b>
Прямые затраты	550 000
<b>Валовый прибыль</b>	<b>3 040 000</b>
<b>Операционные расходы</b>	<b>1 304 472</b>
Заработная плата и	840 000
Отчисления по ФОТ	104 472
Аренда помещения	360 000
<b>Прибыль до налога на деятельность</b>	<b>1 735 528</b>
Налог на деятельность	107 700
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 627 828</b>

*Доходы от реализации услуг:*

Наименование продукции	Объем выпуска в натур, ед.	Цена ед. продукции, тенге	Объем продаж, тенге
Методические и учебные материалы для школ и вузов (цена разработки)	1 200	1 000	1 200 000
Рекламные брошюры и буклеты, брошюры, листовки (цена разработки)	6 000	150	900 000
Тиражирование на ризографе	60 000	5	300 000
Ламинирование документов	1 000	50	50 000
Переплетение документов	1 200	200	240 000
Копирование документов ф. А4	60 000	5	300 000
Копирование документов ф. А3	12 000	50	600 000
<b>Итого</b>			<b>3 590 000</b>

*Сырье и материалы:*

Наименование продукции	Количество услуг	Себестоимость, тенге	Всего прямых затрат, тенге
Методические и учебные материалы для школ и вузов (цена разработки)	1 200	200	240 000
Рекламные брошюры и буклеты, брошюры, листовки (цена разработки)	6 000	25	150 000
Тиражирование на ризографе	60 000	0,75	45 000
Ламинирование документов	1 000	10	10 000
Переплетение документов	1 200	30	36 000





Копирование документов ф. А4	60 000	0,75	45 000
Копирование документов ф. А3	12 000	2	24 000
Итого			550 000

*Персонал для мини-типографии.* Для организации работы типографии вам понадобится дизайнер совмещающий в себе функции оператора с месячным окладом 70,000 тенге. ФОТ оплаты труда составляет 840 тыс. тенге.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 1 \text{ работника} = 5,556 * 12 \text{ мес.} = 66\ 672 \text{ тенге}$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $840 \text{ тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 37\ 800 \text{ тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	37 800
Социальные отчисления, тенге	66 672

*Помещение и месторасположение.* С учетом формата типографии имеет смысл рассматривать месторасположение в непосредственной близости от ваших потенциальных клиентов. Тем более, что помещение, подходящее под ваш бизнес, по площади может не превышать 30 кв.м. Идеальным вариантом станет размещение типографии в бизнес квартале, или районе, в котором наличие фирм чуть выше по плотности чем в жилом массиве. Этаж не принципиален. Особенно с учетом стоимости аренды в бизнес-кварталах. Средняя арендная плата 30 м2 в среднем 1 000 тенге/м2 в месяц, а в года 360 тыс. тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 107 тыс. тенге ( $3,5 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 2-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020».

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.



## 88. СОВРЕМЕННАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ БАНЯ



### Анкета проекта

*Цели инвестиционного проекта:* Строительство современной помывочной общественной бани 400 кв.м. на территории ЮКО.

*Производительность услуги:* 50 человек за раз

*Продукция:* Услуга для население;

*Стоимость проекта:* 9 688 700 тенге;

*Срок окупаемости (РВР):* 4,2 года;

### Концепция проекта

Проектом предполагается строительство общественной бани в ЮКО:

- осуществить строительство современной помывочной общественной бани для реализации услуг потребителям;
- обеспечение накопления массы прибыли от запуска современной помывочной общественной бани, достаточной для дальнейшего увеличения фондов потребления работников.

Описание предприятия

Деятельность данного комплекса должна быть направлена на оказание услуг населению. Главная задача предприятия это повышение посещаемости бани, при одновременном радикальном сокращении затрат труда и средств на единицу оказываемой услуги. Успех в этом деле будет достигнут главным образом за счет строительства современной помывочной общественной бани.

### Описание услуги

Проектом предполагается строительство общественной бани в городе или районе ЮКО, так как существуют самые благоприятные условия для постройки бани. Для представленного проекта потребуются небольшие инвестиции. Планируется построить небольшую баню среднего уровня, которая будет востребована у населения с хорошей отделкой, с удобной планировкой и крепким паром. Современные помывочные бани наиболее гигиеничные и обеспечивают быструю помывку сразу же при возникновении необходимости такой, то есть готовиться к работе должны максимально быстро. Посещение бани способствует улучшению здоровья, она является отличной профилактикой для множества заболеваний, выводит шлаки из организма, тонизирует и просто повышает настроение.

Преимущества услуги:

- Во-первых - клиентам предлагается огромное количество дополнительных услуг: это, парение, классический массаж, мыльный массаж, стоун-терапия (тепловая процедура, в ходе которой на определенные части тела укладываются нагретые камни);
- Во-вторых, доступные цены на услуги бани;
- В-третьих, месторасположение и режим работы бани выгодное для посещения местным населением.

### **Анализ рынка и сбыт услуг**

Частные бани начали появляться довольно давно. Однако лишь в последние три года рынок стал заполняться и претерпевать существенные изменения. На рынке ЮКО в основном функционируют «закрытые», «элитные» и VIP-бани, сауны. Для жителей густонаселенных сельских пунктов существует острая потребность в общественных банных заведениях. Интерьер бани будет довольно простой, приблизительно такой же, как и в других общественных банях: небольшая парная, где будет установлена двухъярусная скамья. Тёплый, большой предбанник. Реализация представленного проекта позволит обслуживать жителей села. В районных центрах в среднем проживают около 10-15 тысяч чел. Месторасположение выбрано также с учетом следующих факторов:

- баня должна быть построена в самом проходимом месте в центре. Выигрышной позицией будет район строительства.
- создаст новые рабочие места.

### **Производственный план**

Классическая планировка бани это три помещения: раздевалка, моечная и парная. Размеры предбанника принимают исходя из того, что на 1 человека должно приходиться не менее 1,3-1,5 м, ширина - не менее 1 метра. Предбанник должен быть утеплен, окна широкие с высокими подоконниками, не менее 140 см от пола. В нем должно быть все: от вешалок для одежды до дров и угля. За предбанником находится моечная или совмещенное помещение для мойки и парения. На каждого парильщика должно приходиться не менее 1 м площади. Парильня - главное место в бане. В ней должна поддерживаться высокая температура, равномерный нагрев моющегося и возможность использования веника. Дверь из парилки должна открываться в предбанник, а не наоборот, чтобы избежать увлажнения одежды. Чтобы снизить потери пара и тепла, дверь устраивают с низкой коробкой и высоким порогом. Вдоль стены находятся деревянные полки в 1, 2, 3 яруса. План бани с парильней, отделенной от моечной 1- вешалка; 2 – предбанник; 3 - парильня; 4 - моечная; 5 - скамья; 6 – полки; 7- лежанка; 8 – двери; 9 – электропечь-каменка; 10 - стол; 11 - шкафы План бани с совмещенной парилкой и моечным помещением (каркасный).

### **Маркетинговый анализ**

Анализ показывает, что проект достаточно устойчив к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов закупки, цены продукции и услуг).

Ценовая стратегия базируется на цены рынка. Начальная цена услуги будет определяться исходя из сложившихся цен на аналогичную услугу, путем калькуляции себестоимости с учетом цены на данный вид услуги на внутреннем рынке. В дальнейшем ценовая политика будут строиться на общеизвестных критериях. При определении цены будут учитываться: вид оплаты, объем реализуемой услуги.

На проект планируется определить «входной билет» для разовых посетителей от 500 до 700 тенге. В небольшой бане поместятся до 50 человек. Добиться оптимального режима работы проекта необходимо обеспечивать хорошую проходимость в дневное, вечернее время и выходные дни. Площадь, на которой поместится баня - 408 кв. метров.

### **Персонал**

Проект предусматривает создание дополнительных рабочих мест. Оптимальное количество персонала 5 человек для обслуживания бани.



### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Направления инвестиционных вложений	Итого
Строительство здания бани	8 000 000
Приобретение промывочного инвентаря и скамеек для сидения	688 700
Приобретение деревянных технологических сменных поддонов для формования изделий	200 000
Оплата труда рабочих, занятых изготовлением пустотелых строительных шлакоблоков	800 000
<b>Всего</b>	<b>9 688 700</b>

Расшифровка затрат на приобретение помывочного инвентаря и скамеек для сидения

Наименование	Количество	Цена за единицу, тенге	Общая стоимость, тенге
Скамейки для сидения	10	8000	80 000
Тазики для купания	100	400	40 000
Стулья для работников	8	400	3 200
Шкафы для одежды металлические	50	8 000	400 000
Стол	4	3 000	12 000
Стулья	20	1 500	30 000
Стиральная машина (автомат)	1	45 000	45 000
Телефонные аппараты	2	3 000	6 000
Простыни	20	2 500	50 000
Тапочки резиновые	50	250	12 500
Посуда в комплекте	4	2 500	10 000
<b>Итого</b>			<b>688 700</b>

### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

#	Наименование статьи	Цена/тенге	Дней/месяцев	Итого в год, тенге
1	Доход от реализации готовой продукции	500 тенге/50 посещения в день	360	9 000 000
2	Производственные затраты			3 253 000
	Материалы(моющие средства и т.д.)	7 925 тг.	360	2 853 000
	Материалы(простыни, полотенца и т.д.)	100 000 тг.	4	400 000
	<b>Валовой доход</b>			<b>5 747 000</b>



	Итого операционные расходы			3 195 000
3	Заработная плата	36 000 тг./ 5 человек	12	2 160 000
4	Коммунальные расходы и отопление	1 500	360	633 000
5	Аренда помещения	33 500	12	402 000
6	Корпоративный подоходный налог	3% от дохода	12	270 000
	<b>Чистая прибыль</b>			<b>2 282 000</b>

1. **Доход от реализации готовой продукции:** Вход на одного человека составляет 500 тенге; В месяц ожидается средний поток в 50 человек;  $(500 \text{тенге} * 50 * 30 * 12 = 9\,000\,000)$  тенге;
2. **Производственные затраты:** Ежедневно на мойку бани расходуется 285 тг. на хлорку, 2000 тг на стирку белья, за организацию чая и сухофруктов 2000 тенге;  $(285 \text{тг.} + 2000 \text{тг.} + 2000 \text{тг.} + 3\,640) * 360 = 2\,853\,000$  тенге; Ежеквартально производится закуп покрывал, полотенце, простынь на сумму 100 000 тенге (2 000 тг на 50 человек);  $100\,000 * 4 = 400\,000$  тенге; Итого производственные затраты в год:  $2\,853\,000 + 400\,000 = 3\,253\,000$  тенге;
3. **Заработная плата:**  $5 * 36000 * 12$  месяцев = 2 160 000 тенге (включая все налоги и вычитания);
4. **Коммунальные расходы и отопление:**  $504\,000 + 30\,000 + 99\,000 = 633\,000$  тенге; Расходы на уголь: (100 кг угля по 14 тенге/кг в день)  $1400 * 360 = 504\,000$  тенге; Расходы на свет:  $2500 \text{ тг} * 12 = 30\,000$  тенге; Расход на воду (55 тг за 1кБм, 150 кБм в месяц):  $8\,250 \text{ тг} * 12 = 99\,000$  тенге;
5. **Аренда помещения:**  $33\,500 \text{ тг} * 12 = 402\,000$  тенге;
6. **Корпоративный подоходный налог:**  $9\,000\,000 \text{ тг} * 3\% = 270\,000$  тенге;

#### Финансирование и меры государственной поддержки проекта

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 60 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами. Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% новых бизнес-инициатив/проектов

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.





## 89. АВТОМОЙКА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Открытие быстровозводимой автомойки.

*Производительность:* Оказание автомоечных услуг 19 тыс. автомобилям.

*Продукция:* Автомойка.

*Стоимость проекта:* 11 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

В условиях ежегодного роста количества автомобилей на дорогах, а также особенностях российского климата и с учетом состояния отечественных дорог, очевидно, что данный бизнес может приносить стабильно высокий доход. Открыть автомойку совсем не так сложно, как кажется на первый взгляд, а чтобы успешно управлять ею, нужно лишь соблюдать правила бизнеса. Гораздо проще приобрести готовую автомойку. Самостоятельно заниматься ее возведением невыгодно. Это требует слишком большого объема работы по согласованию в различных инстанциях. Потенциал развития вашей автомойки — современное высокопроизводительное оборудование. Учтите это, ведь лучше приобрести новую технику, нежели платить за починку старой. Последняя может не обеспечить достойное качество мытья.

### Описание продукта

Стандартные услуги автомойки:

- ручная мойка машин;
- бесконтактная помывка;
- автоматическая мойка;
- комплексная мойка, химчистка;
- ручная полировка.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

В Шымкенте ежедневно регистрируется 100 легковых автомобилей. На втором месте после г. Алматы. Но если учесть, что Шымкент раз в пять меньше Алматы, а практически 90 процентов, вставших по ЮКО на учет машин, оседают именно в Шымкенте. С увеличением количества автомобилей необходимость в дополнительных автомойках тоже повышается.

### Технологический процесс

*Основные этапы строительства автомойки.* Строительство автомойки (монтаж) состоит из четырех обязательных последовательных этапов.

**Этап 1 – выбор месторасположения автомойки.** При выборе места, где будет располагаться автомойка, необходимо учитывать ряд факторов:



- место автомойки желательно выбрать там, где будет высокая проходимость автомобилей;
- близость к автопаркам и автомобильным предприятиям;
- возможность подвода электроснабжения и водопровода с меньшими затратами.

Надо помнить, что выбор месторасположения автомойки является первостепенной задачей в том случае, если у вас возникла идея строительства.

**Этап 2 – проектирование будущей автомойки.** При строительстве автомобильных моек этап проектирования является очень важным. Эскизный проект представляет собой информационное и графическое решение многих вопросов, которые могут неизбежно возникнуть при строительстве:

- как правильно построить здание?
- как разместить оборудование?
- как подвести воду и электричество, и многое др.

Давайте посмотрим, что нам предлагает эскизный проект:

- описание комплектации автомоечного оборудования;
- архитектурно-строительные решения;
- технология работы автомойки;
- распределение электроснабжения по оборудованию;
- водоснабжение;
- системы вентиляции и отопления.

В проект эскиз также входят основные положения, которые связаны с безопасностью работы. Оно включает в себя следующие элементы:

- противопожарные мероприятия;
- охрана труда;
- охрана окружающей среды.

Проект автомойки является своего рода техническим заданием, которые создается на основе плана помещения, или же заказчику предлагаются уже разработанные варианты зданий.

**Этап 3 – непосредственно строительство автомойки и ее согласование.** Как правило, строительство здания автомойки осуществляется с помощью специализированных строительных организаций, которые в свою очередь должны иметь специальную лицензию на проведение строительных работ по тому или иному направлению.

После строительства автомойки необходимо ее согласование со специальными службами по следующим направлениям: отделение МВД, противопожарные службы, санитарно-эпидемиологические службы и т.д.

**Этап 4 – установка и монтаж оборудования.** Работы на этом этапе осуществляются в соответствии с приложенным проектом поставщиком.

Преимущества модульных автомоек:

- Готовый автомоечный бизнес – изготовление, монтаж и запуск в работу в течение 1,5 месяцев.
- Средний срок окупаемости 1-2 года.
- Не требует капитального строительства.
- Имеет простую кадровую и организационную структуру.
- Прямая капитализация. Вы вкладываете деньги в конкретный материально-функциональный проект.
- Возможность переноса автомойки на другой участок.



### Инвестиционный план

Инвествложения	Всего
Автомоечный комплекс на 3 поста	8 310 000
Оборудование	1 657 250
Дополнительные работы	1 551 200
<b>Всего</b>	<b>11 518 450</b>

Автомоечный комплекс:

Автомоечный комплекс на 3 поста	Сумма
1. Каркас – черный металл с грунтовкой и покраской	8 310 000
2. Внешняя и внутренняя отделка стен – сэндвич-панели в цвет RAL толщиной 50 мм ППС (пенополистирол)	
3. Кровля – скатная из кровельных сэндвич-панелей в цвет RAL толщиной 100 мм ППС (пенополистирол)	
4. Пол – наливной влагостойкий	
5. Потолок – кровельная сэндвич-панель	
6. Окна, двери – ПВХ	

*Оборудование:* Для открытия автомойки необходим стандартный комплект оборудования: аппарат высокого давления без подогрева воды, аппарат высокого давления с подогревом воды, пылеводосос, моющий пылесос, аппарат для очистки и рециркуляции воды.

АВД для мойки оборотной водой							
HD 7/18 4М *EU-I	Профессиональный аппарат высокого давления, производительность 240-700 л/мин, 10-180 бар, 3~/400В/50Гц, 5 кВт.	Karcher, Германия	252 250	3 шт.	756 750		
Пылесосы							
NT 65/2 Eco	Мощный пылесос влажной и сухой уборки с новой системой интенсивной очистки фильтра, 2x56, ~2750 Вт.	Karcher, Германия	115 500	1 шт.	115 500		
Система очистки и рециркуляции воды УКО							
УКО-2КМ**	Очистные сооружения, производительность 1м <sup>3</sup> /ч, 1,5 квт, моноблок, размеры 2,1 x 0,7 x 1,85 м	Россия	700 000	1 шт.	700 000		
Оборудование для бесконтактной мойки							
Пенокомплект для бесконтактной мойки автомобилей (класс пенообразования "Н") для концентрата 1/4		Karcher, Германия	42 500	2 шт.	85 000		
<b>Всего</b>					<b>1 657 250</b>		



*Дополнительные работы:*

Дополнительные работы	Всего затрат
Фундамент монолит (Марка Б-15) с армированием и работой	702 000
Инженерные сети (эл-во, отопление, вентиляция, канализация)	752 000
Пандус к автомоечному посту (асфальт с отсыпкой)	97 200
<b>Всего</b>	<b>1 551 200</b>

**Отчет о прибылях и убытках**

Наименование статьи	Всего за год
<b>Реализация услуг</b>	<b>11 664 000</b>
<b>Прямые и административные расходы</b>	<b>5 544 158</b>
<i>Автохимия</i>	383 520
<i>Заработная плата</i>	3 767 784
<i>Вода</i>	123 638
<i>Электроэнергия</i>	729 216
<i>Аренда земли</i>	540 000
<b>Операционный доход</b>	<b>6 119 842</b>
Корпоративный подоходный налог	349 920
<b>Чистая прибыль</b>	<b>5 769 922</b>

*Валовый доход:* За основу расчета берем стоимость среднего чека по Южно-Казахстанской области для легковых автомобилей среднего класса с учетом понижающего коэффициента до 70% для компенсации времени простоя автомойки. В расчете не учитывается стоимость мойки внедорожников, автомобилей представительского класса, а также дополнительные услуги автомойки: полировка, химчистка, уборка салона и т.п.

Режим работы в сутки, (час/сутки)	24
Среднее время на мойку одной машины, мин/машина	40
Количество автомоечных постов	3
Максимальная количество машин в сутки	108
Понижающий коэффициент	70%
Ожидаемое количество машин в сутки	32
Количество в год	11 664
Средняя стоимость автомойки, тенге/машина	1 000
<b>Общая выручка</b>	<b>11 664 000</b>

*Автохимия и расходные материалы:* Поставщиками для автомоек могут быть компании, занимающиеся оптовыми продажами автохимии и моющих средств. Прежде всего, у вас будет большой расход автошампуней, восковой полироли, средств для химчистки салона. Не забывайте о том, что периодически нужно менять тряпки для протирки кузовов.

Автохимия и расходные материалы	Всего
Автохимия (автошампунь для бесконтактной мойки)	184 320



Салфетки (3000 шт + 4 искусственная замша)	91 200
Восковой полироль	108 000
<b>Итого</b>	<b>383 520</b>

*Персонал и их заработная плата.* Бесперебойную работу автомойки обеспечит наем такого количества работников, которое перекроет 2 смены. Скажем, для автомойки, рассчитанной на одновременное обслуживание трех машин, потребуется 3 работника. Оптимально планировать расходы на оплату труда, исходя из процентной ставки за объем выполненных работ (от 30% выручки за каждую машину). В крайнем случае, можно установить твердый оклад, с учетом среднемесячной нагрузки на сотрудника.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника  $((1\ 852 * 2 + 1\ 852 \text{ МРП} * 3 \text{ работника}) * 12 \text{ месяцев} = 9,260 \text{ тенге} * 12 = 111,120)$ . Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов  $(3,5 \text{ млн. тенге} * (1-10%)*5\%=157,464)$ .

Затраты на персонал:

Ожидаемая выручка	11 664 000
Ставка мойщиков	30%
<b>Затраты на зарплату</b>	<b>3 499 200</b>
Социальный налог, тенге	157 464
Социальные отчисления, тенге	111 120
<b>Всего затрат</b>	<b>3 767 784</b>

*Затраты на воду и электроэнергию:*

В среднем на одну машину расходуется 200 литров воды. За мойку 11,664 машины требуется воды на 123,638 тенге:

Расход воды 1 машину, м3	0,2
Количество машин в год	11 664
Цена за м3 воды	53
<b>Всего затрат на воду</b>	<b>123 638</b>

Если в день среднее потребление электроэнергии на 32 машины 240 кВт, а в год за электроэнергию будет расходоваться 86,400 кВт или 729,216 тенге:

Электричество, 240 кВт/сутки	240
Энергопотребление в год, (360 дней)	86 400
Понижающий коэффициент	50%
Стоимость электроэнергии, тенге/кВт	16,88
<b>Затраты на электроэнергию в год</b>	<b>729 216</b>

Аренда земли. Оптимальная площадь земли для 3-х постовую автомойку 150 м2. Средняя ставка аренда земли в ЮКО 300 тенге за квадратный метр в месяц, а год:

Земельный участок, м2	150
Ставка аренды, тенге/м2 в месяц	300





Итого арендной платы, тг/месяц	45 000
<b>Итого арендной платы, тг/год</b>	<b>540 000</b>

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 350 тыс. тенге (11,6 млн. тенге \* 3%).

*Примечание.* В условиях экономических изменений сложно составить точный бизнес-план автомойки, с конкретными цифрами. Цены постоянно меняются и не возможно предугадать, на что цены изменятся завтра. Тем не менее, можно оценить прибыльность автомойки исходя из приведенного выше расчета окупаемости.

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.



## 90. ОТКРЫТИЕ АНТИКАФЕ



### **Анализ проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* Открытие первого антикафе в городе Шымкент.

*Продукция:* Сфера обслуживания.

*Стоимость проекта:* 7 416 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 1,5 года.

### **Концепция проекта**

Антикафе – это сравнительно недавно появившиеся в нашей стране места для культурного отдыха. В чем же все-таки суть приставки «анти»? Посетители здесь платят не за заказанную еду, а за время, проведенное в заведении. Для общего удобства придумана оплата по минутам. СМИ уже прозвали владельцев антикафе «продавцами времени». Гостям бесплатно предлагаются чай, кофе и сладости, а пищу посытнее, при желании можно принести с собой. Единственное правило: никакого алкоголя. В большинстве своем эти проекты коммерческие, пользующиеся большой популярностью, в странах Европы, Америки и в России. У антикафе есть ещё одно общее правило: здесь не пьют и не курят, а главное не матерятся

Антикафе – место для молодых духом людей, которые устали отдыхать дома перед телевизором или с кружкой пива за барной стойкой и хотят скоротать время в тихом месте с приятной компанией, играя в настольные игры или смотря кино на проекторе. Игры, как и еду, можно приносить с собой, а можно воспользоваться ассортиментом заведения. Но опять же – существует табу на азартные развлечения. В определенные дни здесь проходят тематические вечера, например «вечер Мафии».

### **Описание проекта**

В данный момент в городе Шымкент много всяких увеселительных центров, однако, они все однообразны, иногда не доступны молодежи в финансовом плане. По нашему проекту, в антикафе будут собираться в основном молодежь, студенты. Антикафе будет состоять из трех комнат:

*1. Комната общения.* В этой комнате молодежь может играть в разные игры, подобие мафий, обсуждать какую либо тему, проводить разные встречи, тренинги, или просто общаться.

*2. Комната игровых приставок и мини кинотеатра.* Игровые приставки, Sony Playstation, всегда пользовались популярностью среди молодежи. Это комната будет отличаться от других игротек легкой атмосферой и простотой. А также, приходиться на коллективные просмотры фильмов, устраивать кино-ночи. Или смотреть интересные фильмы онлайн с друзьями за чашечкой чая и обсуждать кино.

*3. Комната чтения.* По проекту предусматривается покупка планшетов для чтения Kindle. Любители чтения могут собираться и обсуждать литературные произведения. Это комната может быть началом, зарождением клуба читателей.



Все гости антикафе могут принести с собой еду, безалкогольные напитки, музыкальные инструменты.

Как уже было написано, основное ядро клиентов антикафе - студенты. Данный проект имеет перспективу в городе Шымкент, так как контингент студентов очень велик по сравнению с другими областными центрами нашей республики.

Расположение и цена является основным фактором развития и популяризации данного бизнеса. Цена за 3 часа пребывания в антикафе будет составлять 1000 тенге.

*Первоначальные затраты:*

Наименование	Кол-во	Цена, тенге	Общая стоимость, тенге
Sony Playstation	3	100 000	300 000
Плазменный телевизор	3	130 000	390 000
Стол	3	80 000	240 000
Диван	6	110 000	660 000
Kindle Touch	10	45 000	450 000
Ноутбуки	8	120 000	960 000
Холодильник	2	80 000	160 000
Ковер	3	50 000	150 000
Посуда	1	120 000	120 000
Принтер	1	40 000	40 000
Мебель для кухни	1	300 000	300 000
Ремонт	1	1 500 000	1 500 000
<b>Итого</b>			<b>5 270 000</b>

**Отчет о прибылях и убытках**

Наименование статьи	Сумма
Доход от реализации услуги	12 600 000
Общие и административные расходы	7 416 000
Социальный налог	300 744
<b>Операционный доход</b>	<b>4 883 256</b>
Корпоративный подоходный налог	378 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>4 505 256</b>

*Доход от реализации услуги:* В день предполагается обслужить 35 клиентов. Итого в день: 35\*1000 тенге = 35 000 тенге, в месяц: 35 000 тенге\*30 дней = 1 050 000 тенге, в год: 1 050 000тенге\*12месяцев = 12 600 000 тенге

*Общие и административные расходы:*

Затраты	в месяц	в год
Оплата труда	310 000	3 720 000
Аренда помещения	250 000	3 000 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, вывоз мусора, интернет)	30 000	360 000



Чай и сладости	10 000	120 000
Расходы на рекламу	15 000	180 000
Прочие непредвиденные расходы	3 000	36 000
<b>Итого</b>	<b>618 000</b>	<b>7 416 000</b>

*Расшифровка на оплату труда:*

Должность	К-во	в месяц	в год
Ресепшн	1	80 000	960 000
Менеджер	2	160 000	1 920 000
Уборщик	1	70 000	84 000
<b>Всего по персоналу</b>	<b>4</b>	<b>310 000</b>	<b>3 720 000</b>

*Социальный налог:*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 4 работника = 113 344 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 720 тыс. тенге \*(1-10%)\*5%= 167 400 тенге).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	167 400

*Налоги и платежи в бюджет.*

В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 378,0 тыс. тенге (12,6 млн. тенге \* 3%)

**Основные экономические показатели проекта:**

- общий объем инвестиции в проект составляет –7 416 000 тенге;
- годовая прибыль –4 396 800 тенге;
- окупаемость проекта составляет – 1,5 года;

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. Проект учитывает наличие земельного участка у инициатора проекта. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

**Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 36 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 91. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО АРЕНДЕ ВЕЛОСИПЕДОВ



### Анкета Проекта

*Цель проекта.* Предоставление услуг по аренде велосипедов и снаряжения для данного вида спорта.

*Производительность.* Бизнес сезонный, пункт проката будет работать с апреля по октябрь включительно.

*Услуги.* В рамках настоящего бизнес плана рассматривается возможность организации предоставления услуг проката различных видов велосипедов для детей, подростков и взрослых, а также сопутствующего снаряжения (специализированная одежда, средства защиты - шлемы, накладки, перчатки и т.д.).

*Общая стоимость проекта:* 2 955 000 тенге.

*Срок окупаемости* вложенных в данный инвестиционный проект средств составляет - 7,6 месяцев.

### Концепция проекта

Данная концепция описывает процесс открытия пункта проката велосипедов и сопутствующего снаряжения. Настоящий проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим предпринимателям на рынке предоставления услуг по прокату спортивного оборудования и снаряжения. Описанный в данном бизнес-плане сценарий развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на приобретение парка прокатных велосипедов, аренду помещения, запасных частей и оплата персонала. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению.

### Описание продукта

Существует большое множество разновидностей велосипедов, ниже представлены основные их виды:





### Горный велосипед

Горный велосипед, а также маунтинбайк или мтб — велосипед, предназначенный для передвижения по пересечённой местности.

Учитывая повышенные нагрузки при внедорожном катании, горные велосипеды имеют особую конструкцию. Характерные признаки горного велосипеда: упрочнённая рама, часто с амортизационной задней подвеской, почти всегда — с амортизационной вилкой, поднятая каретка для увеличения клиренса в уровень со втулками, толстые покрышки с выпуклым, зацепистым протектором, прочные колёса размером 26 дюймов (559 мм).

На маунтинбайке по меньшей мере 15 скоростей, что облегчает подъём. Вместо ободных тормозов часто применяются дисковые тормоза с обычным приводом через трос, или с гидравлическим приводом.

Основные типы: Хардтейл, двухподвес, софттейл.



### Гибридный велосипед



Гибридный или кроссовый - смесь горного и шоссейного или туристского велосипеда. Гибридные велосипеды быстрее, чем горные на шоссе и менее прихотливы на неровных дорогах, чем гоночные. Гибриды часто оснащаются колёсами размера 700С (622 мм), как у шоссейных или туристских велосипедов, но с более широкими покрышками. Руль у гибридов прямой, вынос руля как правило регулируется по высоте.

Седло иногда устанавливается на амортизационный подседельный штырь. П посадка достаточно высокая, некоторые модели имеют монтажные отверстия для дисковых



тормозов, различных аксессуаров и багажника. Главное преимущество гибридного велосипеда — его универсальность. Он имеет хорошие ходовые качества на шоссе. Основные типы: Хардтейл, ригид.

### Туристский велосипед

Туристский велосипед создан для комфорта, надёжности, эффективности и, в большинстве случаев, для перевозки груза. Существует деление туристских велосипедов на типы: Для перевозки грузов. Классический тип велосипедов для туризма, предназначенный для перевозки туристского инвентаря и еды.

Лёгкий, спортивный.

Облегчённый туристский предназначен в основном для

путешествий в условиях цивилизации, участия организованных турах с автомобилем сопровождения, где велосипедисту не требуется возить с собой всё туристское снаряжение, и можно обойтись лишь небольшой сумкой на багажнике или на руле.

Основные типы: Ригид, хардтейл



### Прогулочный велосипед



Подобные велосипеды практически неотличимы от гибридов с колёсами 700с, за исключением гораздо большего количества аксессуаров, которыми изначально комплектуется гибридный велосипед: крылья, багажник, генератор и осветительные приборы, иногда подножку, зеркала заднего вида и корзину.

Диаметр колеса городского велосипеда 28 дюймов (622 мм) или иногда 26 дюймов (559 мм) с шинами средней толщины.

Городские велосипеды имеют закрытую или открытую (без верхней трубы) раму. Они абсолютно не подходят для агрессивной быстрой езды или передвижению по пересечённой местности. Это абсолютно неспортивные велосипеды.

Посадка вертикальная и очень высокая, руки во время поездки не устают. Седло часто устанавливают на амортизационном штыре, что делает поездку более комфортной.  
*Основные типы: Ригид, хардтейл, софттейл*

### Шоссейный велосипед

Велосипед, сконструированный для скоростной езды (гонки, марафоны) по дорогам с хорошим асфальтовым покрытием. От других видов велосипедов отличается особой формой изогнутого руля, позволяющей принимать более аэродинамичную посадку, мощными передачами, лёгким весом и узкими колёсами. Рама шоссейного велосипеда достаточно высокая и короткая, её изготавливают из углеродного волокна, алюминия, титана, магния и различных типов высоколегированных сталей.



Посадка гонщика на шоссейном велосипеде низкая. Шоссейные велосипеды имеют ободные тормоза. Шоссейный велосипед предназначен только для быстрой езды и обладает плохой маневренностью.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

В Казахстане велоспорт стал развиваться с 1914 года, когда состоялись соревнования на дорожных велосипедах в г. Актобе. А с 1918 года начали создаваться кружки по велоспорту в других городах Казахстана. И с этого момента начались проводиться спартакиады, велокроссы и другое. В 1961 году на Ленинградском велотреке Владимир Жарков стал первым казахстанцем, чемпионом СССР. В 1963 г. М. Калинин становится победителем Спартакиады Народов СССР в индивидуальной гонке на шоссе 50 км. А в 1966 г. В. Жарков стал победителем велогонки Мира по дорогам ГДР, Польши, Чехословакии.

Сейчас успешно продолжают приносить победы по велогонкам современные наши спортсмены. И самой выдающейся победой можно сказать «Золото Олимпиады», который подарил Казахстану Владимир Винокур. Два золота, серебро и бронзу завоевали казахстанские спортсмены на чемпионате Азии по велогонкам. Все это несомненно привносит свое влияние в развитие данного вида спорта среди населения Казахстана. С каждым годом велоспорт набирает популярность среди казахстанцев. Государство прилагает немало усилий для развития велоспорта в частности и спорта в целом в Казахстане.

В моде – здоровый образ жизни. И в теплое время года можно встретить множество молодежи на роликовых коньках или велосипедах. На самом деле кататься



хотело бы гораздо больше людей, однако приобрести велосипед может позволить себе далеко не каждый. Многие имеют возможность кататься всего один-два раза в неделю, и смысла приобретать дорогостоящий велосипед ради 10 поездок в году нет. Кроме того, многим просто негде хранить велосипед. Однако все эти люди с удовольствием воспользовались бы услугами проката велосипедов.

Велопрокаты появились в Казахстане менее 10 лет назад, после появления реальной конкуренции между веломагазинами. С тех пор их популярность набирает обороты. Велопрокаты имеют существенный плюс, они популяризуют велосипед в качестве инструмента для активного отдыха, фитнеса, спорта и даже транспортного средства.

### Технологический процесс

Организацию пункта проката велосипедов и сопутствующего снаряжения можно разделить на несколько основных блоков:

- ✓ подбор и аренда помещения для размещения демонстрационного зала;
- ✓ закуп велосипедов и запасных частей для них;
- ✓ продвижение услуг;
- ✓ пополнение ассортимента велосипедного снаряжения и различных видов велосипедов;

Одним из приоритетных задач настоящего инвестиционного проекта должно служить поддержание соответствующего парка прокатных велосипедов, предназначенных для разных возрастных категорий. Первоначально рекомендуется приобрести качественные велосипеды с различными характеристиками по методу применения с последующим их пополнением и обновлением.

Указанные велосипеды и сопутствующее снаряжение необходимо приобретать в фирменных магазинах или официальных дистрибьюторах с предоставлением гарантийного обслуживания.

При выборе места расположения пункта проката велосипедов стоит в первую очередь обратить внимание на близость спортивных учреждений и мест массового отдыха (стадионы, парки, центры развлечения, спортивные секции и т.д.), а также не стоит забывать об ориентации на круг потенциальных потребителей услуг.

### Инвестиционный план

№	наименование	кол-во	цена	итого
1	Покупка велосипедов	40	32 500	<b>1 300 000</b>
2	Запасные части	40	3 250	<b>130 000</b>
3	Аренда помещения	40	40 000	<b>480 000</b>
4	Реклама, продвижение	1	70 000	<b>70 000</b>
5	Оплата персонала	2	40 000	<b>960 000</b>
6	Юридическое оформление	1	15 000	<b>15 000</b>
	<b>ИТОГО</b>			<b>2 955 000</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения велосипедов и запасных частей, оплаты арендной ставки, рекламы, содержания персонала и оформление предприятия составят **2 955 000 тенге**.



*Аренда торгового помещения.* В рамках настоящего инвестиционного проекта планируется арендовать небольшое жилое помещение на первом этаже площадью не более 40 кв.м.

	Площадь	Цена, тг./м2	Итого в месяц	Итого в год
Помещение на первом этаже жилого дома	40	1000	40 000	480 000

### Финансовый план

*Прогноз отчета о прибылях и убытках*

Показатели	Итого за год, тенге
<b>Выручка (продажи)</b>	<b>4 900 000</b>
<b>Себестоимость услуг (расходы), всего (сумма строк 2.)</b>	<b>1 702 096</b>
Ремонт и содержание велосипедов	130 000
Расходы на оплату труда (наемных работников)	960 000
Социальные отчисления	132 096
Аренда помещения	480 000
<b>Валовая прибыль/ убыток (доход до налогообложения) (строка 1 – строка 2)</b>	<b>3 197 904</b>
Налоговые выплаты	147 000
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>3 050 904</b>

*Доходы от реализации продукции.* Оплата аренды велосипедов может быть двух вариантов: почасовая и на сутки. Почасовая оплата варьируется от уровня дохода населения в конкретном городе. В среднем по Казахстану это от 500 до 3000 тенге за сутки (средняя стоимость принята 2000 тенге за сутки проката).

С учетом сезонных колебаний на спрос проката среднегодовое количество дней, пригодных для проката равно - 245 дней, при средней ежедневной загруженности 10 велосипедов получим итоговую валовую выручку:  $2000 \times 245 \times 10 = 4\,900\,000$  тенге.

Показатели	Ед. изм.	Цена за сутки
Средняя цена аренды велосипеда	тенге	2 000
кол-во дней в году, пригодных для катания	сутки	245
среднее кол-во велосипедов в прокате	шт.	10
<b>Итого валовая выручка</b>	<b>тенге</b>	<b>4 900 000</b>

*Затраты на закуп товаров.* Основной статьей расходов пункта проката велосипедов является приобретение и содержание велосипедов. Общие затраты на приобретение велосипедов приведены в таблице ниже, содержание их рассчитывается из расчета общей стоимости затрат на их приобретение и равно 10%, т.е. 130 000 тенге.

Наименование	КОЛ-ВО	СТ-ТЬ	ИТОГО
велосипеды для детей (разных моделей)	10	20 000	200 000
велосипеды для подростков (разных)	20	30 000	600 000





моделей)			
велосипеды для взрослых (разных моделей)	10	50 000	500 000
<b>Всего</b>	<b>тенге</b>		<b>1 300 000</b>

*Заработная плата и отчисления в бюджет*

Должность/Специалисты	Месячный оклад, тенге	Количество	Годовой оклад, тенге
Продавец-консультант	40 000	2	960 000

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 2 работника \* 12 мес. = 88 896 тенге). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (960 тыс. тенге \* (1-10%)\*5%= 43 200 тенге).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	43 200

*Аренда помещения.* Жилое или торговое помещение площадью 40 квадратных метров по 1000 тенге/м<sup>2</sup> с учетом коммунальных платежей в месяц на один год составит - 480 000 тенге.

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 97 020 тенге (3,23 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 92. ИЗГОТОВЛЕНИЕ КЛЮЧЕЙ И РЕМОНТ ЗАМКОВ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Бизнес идея по изготовлению ключей.

*Услуги:* изготовление ключей.

*Стоимость проекта:* 334 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 3 месяца.

### Концепция проекта

Бизнес идея по изготовлению ключей не требует особых знаний и умений. Для начала бизнеса вам понадобится подобрать подходящее помещение, прикупить станок для изготовления ключей и разнообразные заготовки для бедующих ключей.

Ключи теряют практически все. И даже если человек относится к той редкой категории людей, которые никогда не теряют ключи, всё равно он хотя бы пару раз обращался к мастеру по изготовлению ключей, чтобы сделать себе или членам семьи дубликат ключа от квартиры или домофона. Школа бизнеса знает, что если вы решили заняться бизнесом по производству ключей, то без клиентов вы абсолютно точно не останетесь.

### Описание услуги

Основной бизнес – это, конечно, изготовление ключей. Но дополнительно можно включить в бизнес план по изготовлению ключей следующие услуги:

- заточка ножей и ножниц;
- продажа и ремонт замков, в том числе и автомобильных;
- вскрытие заблокированных автомобильных, дверных и сейфовых замков;
- установка замков;
- продажа аксессуаров: брелоков для автомобильных и дверных ключей, колец и идентификаторов (бирок), шляпок для ключей.

Производство же самих ключей можно классифицировать следующим образом:

- изготовление ключей для квартир;
- изготовление ключей для домофонов;
- изготовление ключей для автомобилей;
- изготовление ключей для гаражей;
- изготовление ключей повышенной секретности;
- удлинение и укорочение ключей.

Соответственно понадобятся заготовки под следующие виды ключей:

- стержневые (наиболее распространённые ключи для для дверей с двумя замками, гаражей, сейфов);
- английские;



- перфорированные (другое название – вертикальные или с лазерной насечкой), которые, в свою очередь, делятся на простые и интерактивные (на тело ключа добавляется магнит, движущаяся пластина или шарик и т.д.);
- финские (самые распространённые ключи для квартир);
- крестовые (ассортимент таких заготовок очень мал);
- автомобильные, могут быть английского типа или объёмного, а также дополнительно с иммобилайзером, т.е. чипованные;
- контактные (домофонные «таблетки»).

## Анализ рынка и маркетинговая стратегия

Среди потенциальных клиентов можно отметить различные учреждения, в которых имеется большое количество кабинетов и, естественно ключей к ним. Это – больницы, школы, гостиницы, детские сады, налоговые органы и пр. Конечно и простые граждане, причем, совсем в немалом количестве обязательно обратятся за услугой по изготовлению ключей.

## Технологический процесс

Существует множество вариантов оборудования для изготовления ключей от различных производителей: итальянское, китайское, российское. Плюсы итальянского оборудования в том, что оно высокотехнологичное и достаточно долговечное, а его минус – это дороговизна. Китайское хоть и дешевое, но его замена потребуется уже через год эксплуатации. Оптимальным является оборудование российского производства. Оно недорогое, достаточно стойкое и в случае поломки легко можно найти комплектующие части. На начальном этапе (проба данного ремесла) лучше использовать простое оборудование, а уже при расширении данного бизнеса можно использовать дорогое высокоточное. В зависимости от того, какие виды ключей мастер будет изготавливать, и будут зависеть виды и количество станков. Оптимально иметь в наличии 4 станка, но можно приобрести комбинированный станок (на нем можно изготавливать сразу несколько видов ключей).

Если покупать станки итальянского производства, то нужно быть готовым к высоким ценам. Стоимость одного такого станка начинается от 1000\$. Например, можно закупить оборудование фирмы Silka, которое предоставляет уникальные станки с программным управлением при изготовлении и кодировке ключей. Если же начинать работу с дешёвым китайским оборудованием, тем более б/у (универсальный станок такого качества стоит 500-800\$), то придётся обновлять станки каждый год, поскольку качество их оставляет желать лучшего.

Лучший вариант для начинающего предпринимателя – станки российского производителя, цена составит менее 1000\$, а качество их при этом останется на высоте. В таком случае бизнес план по изготовлению ключей потребует значительно меньших инвестиций и избавит от проблем по части рано вышедшего из строя оборудования.

Себестоимость заготовок ключей составляет в среднем всего лишь 10 тенге. Для изготовления одного ключа в зависимости от сложности работы понадобится от 1-й до 3-х минут.

Стоит отметить, что кроме изготовления ключей можно также предоставлять еще целый ряд услуг, например, таких как ремонт и продажа разных замков, в том числе автомобильных, установка замков, заточка ножниц и ножей, вскрытие заблокированных замков сейфов, автомобилей, дверей.



*Требования к помещению.* Однозначно помещение должно находиться в людном месте с большой проходимостью. Но в тот же момент оно может находиться и в подвале главное рекламный указатель нужно установить на виду. Площадь самого помещения около 4 кв.м. Так ключные мастерские открываются в торговых центрах, неподалеку от продуктовых магазинов.

*Реклама и перспективы развития.* На старте бизнеса особую роль необходимо уделить рекламе мастерской. Сделать заметную вывеску, дать объявление в газету. В дальнейшем не стоит останавливаться только на услуге изготовления ключей, здесь же нужно организовать ремонт обуви, одежды, заточку ножей, установку замков, продажу различных аксессуаров.

### Инвестиционный план

Инвествложения	Стоимость
Универсальный станок 100 Е	256 000
Оборотный капитал	78 000
<b>Всего</b>	<b>334 000</b>



Станок 100 Е

#### *Оборудование.*

Этот станок очень хорошо зарекомендовал себя не только на украинском и российском рынках, но также имеет успех в Европе, а также во многих других странах. Поэтому для него предусмотрен пакет гарантийного и длительного сервисного обслуживания. Гарантия не распространяется на фрезы, это расходные материалы, их износ и срок службы, напрямую зависят от времени работы и от опыта мастера.

*Оборотный капитал.* Исходя от производственного плана и плана продаж в год 312 тыс. тенге тратится на сырье и материалы. В целях эффективного использования денежных средств сырье и материалы будут закупаться на три месяца вперед ( $312\ 000/4 = 78\ 000$ ).

### Финансовый план

#### Отчет о прибылях и убытках

Наименование статьи	Всего за год
Реализация услуг	1 920 000
Затраты на сырье и материалы	312 000
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 608 000</b>
<b>Операционные расходы</b>	<b>284 448</b>
Аренда помещения	240 000
Социальный налог	44 448
<b>Операционный доход</b>	<b>1 323 552</b>
Корпоративный подоходный налог	57 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 265 952</b>

*Доходы от реализации услуг:*



Услуги	Продажа в день	Продажа в месяц	Продажа в год	Цена	Сумма
Изготовление ключей	30	600	7 200	150	1 080 000
Заточка ножей и ножниц	10	200	2 400	200	480 000
Продажа аксессуаров	10	200	2 400	50	120 000
Продажа замков	5	100	1 200	200	240 000
<b>Всего</b>					<b>1 920 000</b>

*Сырье и материалы:*

Услуги	Продажа в год	Себестоимость единицы услуги	Сумма
Изготовление ключей	7 200	10	72 000
Заточка ножей и ножниц	2 400	10	24 000
Продажа аксессуаров	2 400	15	36 000
Продажа замков	1 200	150	180 000
<b>Всего</b>			<b>312 000</b>

*Аренда помещения.* Для комфортной работы потребуется помещение площадью минимум 3,5-4 кв. метра. Помещение обязательно должно быть электрифицировано. Аренда 4 м2 в проходимом месте будет стоить от 20 000 тенге (вкл. затрат на электроэнергию) в месяц (4\*5,000 тенге\*12 месяцев = 240,000 тенге).

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя 44 448 тенге (1 852 тенге МРП\*2 = 3 704 тенге \* 12 месяцев).

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 57 тыс. тенге (1,9 млн. тенге \* 3%).

### **Финансирование проекта и меры государственной поддержки**

*Микрокредитование по Программе занятости – 2020 – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства* в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.





## 93. ГОНЧАРНОЕ ДЕЛО



### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* открытие гончарной мастерской.

*Продукция:* гончарные изделия – горшки, магнитки, рамки для фотографий.

*Производительность:* 1 200 горшков, по 2 400 магнитки и рамки для фотографий.

*Стоимость проекта:* 975 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 5 месяцев.

### **Концепция проекта**

Гончарное искусство может быть не только хобби, но и доходным бизнесом. Концепция проекта предусматривает создание гончарного мастерского дела. Мастера гончарного дела могут открыть гончарную мастерскую и производить горшки, кринки, другую глиняную посуду, сопутствующие товары в промышленных объемах на реализацию.

На казахстанском рынке особой конкуренции авторских керамических изделий не наблюдается. Но возможность появления серьезных конкурентов в будущем не исключена. Гарантированное качество, обретение своего стиля и широкая реклама помогут снизить коммерческие риски до минимума.

### **Описание продукции**

Реализуемые продукции при занятии гончарным делом:

1. Горшки
2. Магнитки
3. Рамки для фото

### **Анализ рынка и сбыт продукции**

Направления доходной деятельности при занятии гончарным делом:

1. Оптовая реализация формованных изделий
2. Изготовление и реализация эксклюзивных штучных изделий на заказ
3. Пункты детского творчества в торговых центрах
4. Курсы гончарного мастерства

Найти покупателя на рынке не сложно: сувениры из глины, фоторамки, магниты на холодильники и микроволновые печи, глиняные горшки под цветы разнообразной формы, цвета и дизайна — всё это очень популярные товары и спрос на них будет постоянно расти. Но найти потенциальных покупателей по началу будет проблематично, сувенирные лавки и магазины не очень охотно идут на контакт с представителями новой продукции. Сбыт без возврата товара не обойдется и возможно даже перенасыщение рынка сбыта однотипного товара (например, все магазины будут наполнены магнитами для



холодильников и микроволновых печей, а глиняных горшков будет не хватать). В первое время возможны убытки, пока рынок сбыта не будет изучен и производство не войдет в свою колею.

При успешном развитии бизнеса по производству гончарных изделий в последствии, возможно, организовать обучение всех желающих гончарному мастерству. Скорее всего, найдутся желающие отвлечься от рутины повседневной жизни и немного расслабиться, работая с глиной. Всё это можно организовать за приемлемую плату.

### Технологический процесс

Технология производства:

1. Замес глины – 7 мин.
2. Изготовление изделия формованием или вручную 10-20 мин.
3. Сушка – 20 мин.
4. Обжиг - 10-20 мин.
5. Нанесение рисунка

Сначала замешивается глина. Для каждого изделия необходим свой сорт: белая, красная, с примесями песка, известняка и т.д. Затем ее равными порциями выкладывают на гончарный круг, лепную доску или формы. После того как изделие приобрело первоначальный вид и немного подсохло, его отправляют в печь.

На изготовление одного горшка уходит 1-2 часа: 10 мин. — замес, 7-10 мин. — лепка и все остальное время — обжиг.

Затраты на сырье:

Изделия	Норма расхода глины, гр	Производство в год	Расход сырья в год, кг
Горшки	2	1 200	2 400
Магниты	0,1	2 400	240
Рамки для фотографий	0,2	2 400	480
<b>Итого</b>			<b>3 120</b>

*Оборудование:*

*Муфельная печь.* Традиционно муфельная печь представляет собой нагревательное устройство, которое обладает электрическим печным нагревателем (стержень, спираль, профиль), одно или многоступенчатым терморегулятором и огнеупорной камерой.

*Гончарный круг.* Станок для формовки посуды и керамических изделий, позволяющий использовать инерцию вращения для создания формы изделий и повышения производительности труда.

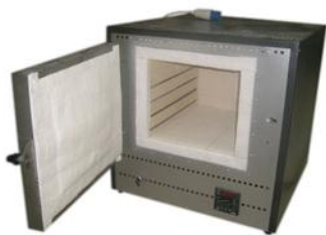
*Глиносмеситель.* Оборудование для производства керамики, а именно к устройствам для подготовки керамической массы к формованию путем ее смешивания, переработки, при необходимости, очистки от посторонних включений.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Оборудование	Стоимость
Муфельная печь	500 000
Гончарные круги	300 000
Глиносмеситель	150 000
Весы	25 000
<b>Всего</b>	<b>975 000</b>



*Оборудование:*



Муфельная печь



Гончарный круг



Глиносмеситель

**Отчет о прибылях и убытках**

Наименование статьи	Сумма
Доход от реализации готовой продукции	3 720 000
Прямые затраты - Сырье и материалы	780 000
<b>Валовой доход</b>	<b>2 940 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>404 448</b>
Коммунальные расходы и отопление	360 000
Социальный налог	44 448
<b>Операционный доход</b>	<b>2 535 552</b>
Налоги и платежи в бюджет	111 600
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 423 952</b>

*Доход от реализации товаров:*

Изделия	Продажная цена	Производство в месяц	Производство в год	Сумма
Горшки	2 000	100	1 200	2 400 000
Магниты	150	200	2 400	360 000
Рамки для фотографий	400	200	2 400	960 000
<b>Итого</b>				<b>3 720 000</b>

*Сырье для изготовления гончарных изделий:* гончарная глина стоит 3 тыс. тенге за 12 кг, соответственно 1 кг сырья будет стоить 250 тенге. На производство 1,200 горшков, 2,400 магнитов и 2,400 рамок для фотографий расходуется 3,120 кг глины. Затраты на сырье составит 780 тыс. тенге (3,120 кг \* 250 тенге/кг = 780 тыс. тенге)

*Затраты коммунальные услуги:*

Коммунальные услуги	затраты в месяц	затраты в год
Затраты на электроэнергию	20 000	240 000
На воду	10 000	120 000
<b>Итого</b>	<b>30 000</b>	<b>360 000</b>



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя 44 448 тенге ( $1\ 852 \text{ тенге МРП} * 2 = 3\ 704 \text{ тенге} * 12 \text{ месяцев}$ ).

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 111 600 тенге ( $3,7 \text{ млн. тенге} * 3\%$ ).

### **Финансирование проекта и меры государственной поддержки**

*Микрокредитование по Программе занятости – 2020 – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства* в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.

*Кредитование через БВУ.* Субсидирование процентной ставки вознаграждения до 7% в рамках Дорожной Карты Бизнеса 2020.



## 94. ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МОБИЛЬНОЙ КУРЬЕРСКОЙ УСЛУГИ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* Предоставления мобильных курьерских услуг.

*Продукция:* мобильные курьерские услуги.

*Производительность:* 3 000 доставок в месяц.

*Стоимость проекта:* 3 683 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 10 мес.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, Обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – предоставления мобильных курьерских услуг, Покрытие полных инвестиционных издержек связанных с приобретением оборудования по предоставления мобильных курьерских услуг.

### Описание услуги

Курьерская служба — развивающийся бизнес перевозки корреспонденции и товаров в сжатые сроки. Курьерский бизнес интересен тем, что эти услуги могут выполняться человеком с невысокой квалификацией или без нее. Так как курьерских служб мало, то цена доставки очень высокая.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Прежде чем открывать курьерскую службу, сначала узнайте своих конкурентов. Имеющиеся почтовые службы применяют правила, которые утвердила Международная почтовая конвенция. Например, правилами предусмотрено, вес отправления не должен превышать тридцати двух килограмм. Если стоимость заказа меньше ста долларов — пошлина не платится. Экспресс-доставка курьерской службой, согласно грузовым правилам, перевозит заказы массой до нескольких тонн, при этом все отправления облагаются пошлиной. Большинство наших курьерских служб хотели бы иметь лицензию на почтовую перевозку. Конвенция четко определила национального почтового оператора. Есть смысл выйти на рынок экспресс доставки на территории Казахстана или в одном городе. Также можно открыть фирму, которая будет доставлять корреспонденцию непосредственно в городе.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Сумма
Приобретение основного оборудования	1 729 940





Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов на 1 год	266 112
Аренда производственного помещения, 70 м2 помещение класса (А)	1 686 720
<b>Всего</b>	<b>3 682 772</b>

### Производственное помещение

Для открытия мини-цеха по предоставлению мобильных курьерских услуг, потребуется производственная площадь размером не менее 70 кв. м. По Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «А» в среднем составляет 2 008 тенге в месяц по данным стат. агентства.

Оборудование. Затраты на приобретение оборудования для предоставления мобильных курьерских услуг:

Наименование	Количество	Цена за ед.	Стоимость, тг
Notebook Asus X550C (X550CC-XO095H)	4	79 990	319 960
Скутер	6	223 000	1 338 000
Принтер лазерный Samsung ML-2160	1	15 990	15 990
МФУ лазерное Panasonic KX-MB2061RUB	1	55 990	55 990
<b>ИТОГО</b>			<b>1 729 940</b>

Запасы. Затраты на покупку комплектующих для предоставления мобильных курьерских услуг:

Наименование	Кол-во	Расход ГСМ за 1 день (100км 2,8л)	Расходы на 1 мес.	Расходы на сырье за год	Цена за 1 л. бензин	Сумма за год
ГСМ	6	1,4	201,6	2 419	110	266 112

Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	Итого за год
<b>Реализация услуг</b>	<b>12 600 000</b>
<b>Производственные затраты</b>	<b>326 112</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>12 273 888</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>7 975 328</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>5 340 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>484 764</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>1 686 720</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>117 856</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>345 988</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>4 298 560</b>
Корпоративный подоходный налог	378 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 920 560</b>

Выручка от продажи: Цена за предоставленную курьерскую услугу 350 тенге. В



среднем, в месяц можно предоставить, до 3 000 курьерских посылок составляет, что составит 44 400 000 тенге в год. ( $350*3\ 000*12=12\ 600\ 000$  тенге).

*Прямые затраты.* Затраты на приобретение первоначальных запасов сырья и материалов тенге:

Наименование	Единица измерения	Цена за ед.	Сумма
За услуги интернет – провайдеров, тенге/мес.	12 месяцев	5 000	60 000
ГСМ	2 419,2 литров	110	266 112
<b>Итого</b>			<b>326 112</b>

*Расходы на ГСМ:*

Наименование	Кол-во	Расход ГСМ за 1 день (100км 2,8л)	Расходы в месяц (24 рабочих дней)	Расходы на ГСМ, литров	Цена за 1 л бензин	Сумма за год
ГСМ	6	1,4	201,6	2 419	110	266 112
<b>Итого</b>				<b>2 419</b>		<b>266 112</b>

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по предоставлению мобильных курьерских услуг - 9 человека.

*Характеристика производственного персонала:*

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Бухгалтер	1	75 000	900000
Менеджер	1	65 000	780000
Координатор	1	65 000	780000
Курьер	6	40 000	2 880 000
<b>Итого</b>	<b>9</b>		<b>5 340 000</b>

*Отчисления от фонда оплаты труда, налоги и платежи в бюджет.* В ходе своей деятельности, цех по предоставлению мобильных курьерских услуг будет платить социальный налог от фонда оплаты труда в размере ( $((5\ 340\ 000 - \text{ОПВ}) * 0,05 = 240,3$  тыс. тенге), налог на эмиссию и другие отчисления в бюджет  $(9 * \text{МРП}) + (2 * \text{МРП}) = 20,3$  тыс. тенге \* 12 месяцев.) итого *отчисления оплаты фонда труда 260,6 тыс. тенге.* Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения по 3% от общего годового оборота ( $12\ 600$  тыс. тенге \* 3% =  $378$  тыс. тенге).

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется 70 м<sup>2</sup> ( $70$  кв.м \*  $2\ 008$  тенге \*  $12$  месяцев =  $1\ 686\ 720$  тенге).

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включает в себя затраты на электроэнергию для оборудования, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д. и составляет  $117\ 856$  тенге в год:



Статья затрат	Объем расхода	Ед. изм	Тенге/единица	Сумма
Электроэнергия	80	кВт/час	16,97	16 291
Водоснабжение	20	м3	131,52	31 565
Отопление	70	м3	200,00	70 000
<b>Итого</b>				<b>117 856</b>

*Амортизация Основных средств за 1 год.* В ходе деятельности, основные средства цеха по предоставлению мобильных курьерских услуг изнашивается (20%) 1 729 940 \*0,2 = 346 тыс. тенге).

*Основные экономические показатели проекта:*

- предполагается приобретение дополнительного оборудования по предоставлению мобильных курьерских услуг;
- стоимость оборудования составляет – 1 730 тыс. тенге;
- общий объем инвестиции в проект составляет – 3 683 тыс. тенге;
- окупаемость проекта составляет 10 мес.

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 95. ОРГАНИЗАЦИЯ ПУНКТА ОБМЕНА ВАЛЮТ



### **Анкета проекта:**

*Цель проекта:* создание обменного пункта иностранной валюты.

*Услуги:* операции по обмену наличной иностранной валюты.

*Общая стоимость проекта:* 15 600 000 тенге.

*Срок окупаемости:* 36 месяцев.

### **Концепция проекта**

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по оказанию услуг обмена иностранной валюты в наличной форме для массовых слоев населения. Пункт обмена валют будет размещен в арендуемом помещении общей площадью порядка 100 квадратных метров.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

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

### **Описание оказываемых услуг**

Валютообменные операции являются частью банковских операций и подлежат лицензированию в уполномоченном органе. Лицензии на данный вид деятельности выдается Национальным Банком РК.

Основным видом услуг, предоставляемым пунктами обмена валют является операции по обмену наличной иностранной валюты.

В настоящее время в Казахстане наиболее популярными видами иностранных валют являются – американский доллар, российский рубль, валюта Европейского Союза, китайский юань и английский фунт.

Курс указанных валют определяется по отношению к национальной валюте – тенге. Курс валюты по отношению к тенге определяется на Казахстанской фондовой бирже, путем прямых торгов и ежедневно устанавливается Национальным банком РК. Соответственно компания, опираясь на данные курсы устанавливает собственный курс обмена валют с учетом собственной маржи.

### **Анализ рынка и маркетинговая стратегия**

На сегодняшний день нестабильность финансовых рынков и мировых валют является острой проблемой не только для крупных предприятий, но и для простых



граждан. В такие беспокойные времена существуют большие риски потерь от финансовых операций. Для страхования себя от риска потерь от колебания курсовых котировок люди стремятся минимизировать данный риск, соответственно обменные операции всегда являлись неотъемлемой частью жизни, как простого населения, так и субъектов бизнеса, а в нестабильные времена, данные операции увеличиваются в разы. Т.е. можно смело заявить, что услуги в данном виде деятельности приносят хорошие дивиденды, не смотря на кризисные явления в экономики страны.

Являясь государством с большой транзитной пропускной способностью, расположенном на стыке крупнейших мировых держав как Россия и Китай, рынок обменных операций является достаточно емким. По данным Национального банка РК объем совершенных в ноябре 2013г. обменных операций, проведенных обменными пунктами Казахстана составил:

	Покупка иностранной валюты (млн. ед. валюты)			Продажа иностранной валюты (млн. ед. валюты)		
	USD	EUR	RUR	USD	EUR	RUR
<b>Всего по РК</b>	<b>820</b>	<b>44</b>	<b>2 345</b>	<b>1 793</b>	<b>141</b>	<b>5 749</b>
в т.ч. ЮКО	16	0	24	181	7	127
<b>в % к итогу</b>	<b>2,0%</b>	<b>0%</b>	<b>1,0%</b>	<b>10,1%</b>	<b>5,0%</b>	<b>2,2%</b>

В Казахстане сосредоточено большое количество различных финансовых организаций предоставляющих обменные операции, являющиеся непосредственными конкурентами. Общее количества конкурентов необходимо разделить на две группы: 1 группа - прямые конкуренты – это пункты обмена иностранной валюты, их насчитывается 72 действующих по состоянию на 01.01.2013г., и 2 группа - косвенные конкуренты – банки второго уровня и их филиалы, их количество по состоянию на 01.01.2013г. составляет 38 банков и 362 филиалов.

Данный проект предусматривает создание компании, имеющей все возможности занятия определенной нишу на рынке услуг по обмену валют в выбранном месте расположения.

В данном сегменте услуг значительной сезонной зависимости нет, хотя присутствуют некоторые месяца в году, когда на рынке обменных операций существует некоторое оживление. К этим периодам можно отнести общее экономическое оживление в конце и начале финансового года, а также в так называемый «сезон отпусков», когда население приобретает иностранную валюту для отдыха зарубежом. Пункта обмена валют будет функционировать круглосуточно и без выходных, для большего удобства потребителей услуг.

### Технологический процесс

Основным видом услуг компании является предоставление населению услуг по обмену иностранной наличной валюты. Соответственно главным товаром является иностранная валюта, которая на начальном этапе приобретается по определенному курсу у Казахстанских банков для последующего оборота, т.е. купли-продажи. Так как данный вид услуг подразумевает двусторонние сделки по покупке и продаже иностранной валюты, то как правило нет постоянной необходимости приобретать дополнительно валюту в банках.

Существует благоприятная возможность увеличение представительских офисов в наиболее перспективных районах городов Казахстана и привлечения большего





количества новых клиентов с помощью специально разработанной маркетинговых инструментов. Расширение спектра предоставляемых услуг.

Для реализации настоящего проекта потребуются главным образом оформление помещения пункта обмена валют в соответствии с требованиями Национального Банка РК и получение лицензии на данный вид деятельности и регистрационного свидетельства установленной формы на пункт обмена валюты.

**Оборудование.** Для организации пункта обмена валют требуется следующее оборудование:

- Автоматические машины по пересчету купюр,
- детекторы определения подлинности купюр,
- кассовый аппарат,
- камеры видеонаблюдения,
- охранная сигнализация,
- сейф, калькуляторы и т.д.

**Аренда помещения.** Для организации пункта обмена валют потребуются жилое или торговое помещение общей площадью 100 кв.м. с подключенными коммуникациями с последующим его переоборудованием согласно требований Национального Банка РК.

**Организационная структура компании.** Общая численность персонала необходимого для функционирования пункта обмена валют составляет 6 человек. Ниже в таблице представлено штатное расписание компании.

<i>Наименование</i>	<i>кол-во</i>	<i>Оклад, тенге</i>	<i>ИТОГО, тенге</i>
Кассир	2	50 000	100 000
охранник - инкассатор	2	80 000	160 000
директор	1	150 000	150 000
техничка	1	30 000	30 000
<b>ИТОГО в тенге</b>	<b>6</b>		<b>440 000</b>

### Инвестиционный план

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

<b>Наименование затрат</b>	<b>Кол-во</b>	<b>цена за 1 ед. (тенге)</b>	<b>сумма</b>	<b>эквивалент в USD</b>
Аренда помещения	1	150 000,00	150 000,00	1 000,00
Перепланировка, ремонт	1	1 500 000,00	1 500 000,00	10 000,00
Покупка и монтаж оборудования	1	3 000 000,00	3 000 000,00	20 000,00
Покупка мебели	1	300 000,00	300 000,00	2 000,00
Рекламные билборды	1	150 000,00	150 000,00	1 000,00
Юридическое оформление, получение лицензии	1	500 000,00	500 000,00	3 333,33
Оборотный капитал	1	10 000 000,00	10 000 000,00	66 666,67
<b>Итого</b>	<b>7</b>	<b>15 600 000,00</b>	<b>15 600 000,00</b>	<b>104 000,00</b>



Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения оборудования, расходных материалов, мебели, оплаты арендной ставки, рекламы, содержания персонала и оформление предприятия составят **15 600 000 тенге**.

*Аренда торгового помещения.* Проектом предусмотрена аренда помещения площадью 100 кв.м., в котором уже будет необходимая коммуникационная инфраструктура, а именно электро-, тепло- и водоснабжение, а также телефонная связь. По требованию государственного регулятора необходимо будет произвести переоборудование помещения.

	Площадь	Цена, тг./м2	Итого в месяц	Итого в год
<b>Помещение на первом этаже жилого дома</b>	100	1 500	150 000	1 800 000

*Штат сотрудников.* Общий штат сотрудников компании составляет 6 человек, расходы на их содержание составит 440 000 тенге в месяц или 5 280 000 тенге в первый год деятельности пункта обмена валют.

### Финансовый план

Прогноз отчета о прибылях и убытках

Показатели	Сумма 1- й год деятельности, тенге
<b>Выручка (продажи)</b>	<b>12 550 000</b>
<b>Себестоимость продаж (расходы), всего (сумма строк 2.1 – 2.5)</b>	<b>8 495 392</b>
В том числе:	
Комплекующие материалы и обслуживание оборудования	590 000
Расходы на рекламу	230 000
Расходы на оплату труда (с учетом налогов)	5 695 392
Расходы на оплату коммунальных платежей	180 000
Аренда помещения	1 800 000
<b>Валовая прибыль/ убыток (доход до налогообложения) (строка 1 – строка 2)</b>	<b>4 054 608</b>
Налоговые выплаты	376 500
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>3 678 108</b>

Доход обменного пункта складывается из расчета курсовой разницы торгуемой валютной пары. В таблице ниже приведены планируемые объемы операций по основным валютным парам.

В таблице ниже приводится расчет среднемесячного дохода.

Вид операции	Валютная пара	Курсовая разница за ед. Валюты	Средний объем операций в 1 - 2 месяца	Итого доход от курсовой разницы	Средний объем операций с 3 месяца	Итого доход от курсовой разницы
--------------	---------------	--------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------



		(тенге)	(ед. валюты)	(тенге)	(ед. валюты)	(тенге)
Покупка/ продажа	USD/KZT	0,3	600 000	180 000	1 000 000	300 000
Покупка/ продажа	RUR/KZT	0,2	1 000 000	200 000	1 500 000	300 000
Покупка/ продажа	EUR/KZT	0,5	200 000	100 000	300 000	150 000
Покупка/ продажа	CNY/KZT	0,5	250 000	125 000	400 000	200 000
Покупка/ продажа	GBP/KZT	1	20 000	20 000	40 000	40 000
Покупка/ продажа	KGS/KZT	0,5	100 000	50 000	150 000	75 000
Покупка/ продажа	JPY/KZT	1	25 000	25 000	50 000	50 000
<b>ИТОГО в тенге</b>			<b>2 195 000</b>	<b>700 000</b>	<b>3 440 000</b>	<b>1 115 000</b>
<b>ИТОГО в USD</b>			<b>2 195 000</b>	<b>4 667</b>	<b>2 340 000</b>	<b>7 433</b>

Основными ежемесячными расходами предприятия будут являться фонд оплаты труда. Общая численность персонала необходимого для функционирования пункта обмена валют составляет 6 человек.

Общие расходы предпринимателя в первые два месяца составят по 515 тыс. тенге ежемесячно, уже с третьего месяца общие расходы компании увеличатся до 535 тыс. тенге. В таблице ниже указаны расходы предприятия с разбивкой по статьям расходов.

Наименование	Сумма в 1-2 месяце (тенге)	Эквивалент в USD	Сумма начиная с 3 месяца (тенге)	Эквивалент в USD
Фонд оплаты труда	440000	2 933	450 000	3 000
Обслуживание оборудования	45000	300	50 000	333
Оплата за рекламу	15000	100	20 000	133
Оплата коммунальных	15000	100	15 000	100
<b>ИТОГО в тенге</b>	<b>515 000</b>	<b>3 433</b>	<b>535 000</b>	<b>3 567</b>

Итого по итогам первого года существования предприятия общие затраты составят соответственно - 6 380 000 тенге.

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852\*2\*12 мес. + 1 852 МРП \*6 работника \* 12 мес. =177 792 тенге).



Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (5 280 тыс. тенге  $\cdot$  (1-10%)\*5%=237 600 тенге).

Социальный налог, тенге	177 792
Социальные отчисления, тенге	237 600

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 134 100 тенге (4,47 млн. тенге  $\cdot$  3%).

### **Финансирование и меры государственной поддержки**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Микрокредитование по Программе занятости – 2020 – Фонд Финансовой Поддержки Сельского Хозяйства* в рамках вышеупомянутой программы кредитует организацию или расширение собственного дела, пополнение оборотного капитала, кроме осуществления деятельности в сфере торговли по ставке 6% на срок не более 54 месяцев.



## 96. ОРГАНИЗАЦИЯ КЛУБА НАСТОЛЬНОГО ТЕННИСА



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* заключается в привлечении как можно большего числа людей для занятия активным образом жизни, совмещая приятное с полезным, одним из вариантов является настольный теннис.

*Производительность:* 120 часов аренды теннисных столов.

*Продукция:* оказание услуг по предоставлению в аренду теннисных столов.

*Стоимость проекта:* 1,06 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 1,4 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает создание теннисного клуба и предоставлять в аренду теннисные столы со снаряжением. Клуб будет размещен в арендуемом помещении общей площадью порядка 100 квадратных метров.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

### Описание продукции

Настольный теннис много лет пользуется в нашей стране огромной популярностью. Эта динамичная игра с несложными правилами не требует большой территории и дорогостоящего оборудования.

Столы для настольного тенниса бывают трех видов:

- 1) Всепогодные столы предназначены для размещения на открытом пространстве, удобны для переноски, не боятся влаги. Однако такие столы не подойдут для организации спортивных соревнований, так как их покрытие не обеспечивает достаточный отскок;
  - 2) Столы любительского уровня стоят дешевле всепогодных, так как не переносят влаги. Их используют в помещениях. Для спортивных соревнований не предназначены;
  - 3) Профессиональные теннисные столы отличаются массивностью и надежностью.
- Все столы оборудуются колесиками для удобства передвижения.

### Место реализации

Для реализации проекта благоприятно подходят установка теннисных столов в школах, институтах, в холлах различных организаций, чтобы дать возможность сотрудникам во время перерыва сбросить напряжение. За ракетку для настольного тенниса с удовольствием берутся как новички, так и опытные игроки.



## План маркетинга и анализ рынка

Настольный теннис является популярной игрой как среди любителей так и профессионалов, занимающиеся в серьез данным видом спорта. На сегодняшний день у государства существует ряд инструментов и программ поддерживающих развитие и популяцию спорта в стране. Население Казахстана с каждым годом отдает предпочтение спортивному образу жизни, спорт набирает популярности и моду входят занятия различными видами спорта, настольный теннис не исключение.

В настольный теннис умеют играть практически все, большую популярности он имеет среди молодежи. Рынок данного вида услуг не так сильно развит как, например, в Китае, Японии и Кореи, но, тем не менее на рынке присутствуют некоторые организации, предоставляющие услуги в данном сегменте, в основном это мелкие частные клубы.

Посетители теннисного клуба – это не только люди, желающие развлечь себя игрой, но и энтузиасты этого вида спорта, которые серьезно относятся к теннису, стремятся развиваться, совершенствовать технику игры.

Теннисные клубы периодически организуют соревнования, за участие в которых с игроков берется плата. Часть денег идет на призовой фонд, вторая часть на оплату работы судьи, который необходим для проведения соревнований.

## Технологический процесс

*Аренда помещения.* Для организации клуба любительского тенниса (размещение столов) лучше всего подойдут торгово-развлекательные центры города. В них можно арендовать отдельное помещение или поставить столы прямо в холле при наличии достаточно просторной территории. За столами следит администратор. В настольный теннис с удовольствием станут играть посетители кинотеатра, ожидающие своего сеанса, или родители, которые привели детей на игровую площадку. Постарайтесь, чтобы столы были в поле зрения тех посетителей, которые должны, вынуждены коротать время ожидания.

Стоимость игры в любительский настольный теннис составляет 7 200 тенге в сутки или 300 тенге за час игры.

## Оборудование и снаряжение

### Всепогодные, уличные столы.

Для игры в настольный теннис под открытым небом или в помещении.

Складной всепогодный теннисный стол без колесиков

Композиционно-алюминиевая столешница. Для игры в помещении и под открытым небом.

Размер стола: 2740 \* 1525мм с металлической сеткой в комплекте.

**Стоимость начинается от 50 000 тенге**





### Столы любительские.

Теннисный стол для частого использования  
Игровое поле: 16 мм с меламиновым покрытием.

Кант: кромка ПВХ 0,45 мм.

Рама: стальная труба 25 мм с полимерным покрытием.

Самоблокирующийся механизм складывания

Размер (международный стандарт): Длина 274 см, Ширина 152,5 см, Высота 76 см.

Размер в сложенном виде: Длина 152,5 см, Ширина 67 см, Высота 189 см.

Вес стола: 63 кг.

**Стоимость начинается от 40 000 тенге**

### Профессиональные теннисные столы.

Для игры в настольный теннис под открытым небом или в помещении.

Размер (международный стандарт): Длина 274 см, Ширина 152,5 см, Высота 76 см.

Цена в зависимости от страны производителя сильно меняется.

**Стоимость начинается от 75 000 тенге**



### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Первоначальные вложения приведены в таблице ниже.

<i>наименование</i>	<i>кол-во</i>	<i>стоимость</i>	<i>ИТОГО, тенге</i>
теннисные столы с сеткой, с доставкой и установкой	10	80 000	800 000
теннисные ракетки с шариками	20	4 000	80 000
юридическое оформление	1	30 000	30 000
прочий инвентарь и мебель	1	150 000	150 000
<b>ИТОГО затраты</b>			<b>1 060 000</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для приобретения оборудования, комплектующих, мебели и оформление предприятия составят **1 060 000 тенге**.

*Аренда торгового помещения.* Проектом предусмотрена аренда помещения



площадью 100 кв.м., в котором уже будет необходимая коммуникационная инфраструктура, а именно электро-, тепло- и водоснабжение.

	Площадь	Цена, тг./м2	Итого в месяц	Итого в год
Аренда помещения	100	1500	150 000	1 800 000

### Финансовый план

Показатели	Сумма 1- й год деятельности, тенге
Выручка (продажи)	4 320 000
Себестоимость услуг (расходы), всего (сумма строк 2.)	3 534 896
В том числе:	
Расходы на оплату труда (наемных работников)	1 200 000
Отчисления на социальные нужды (обязательное пенсионное страхование) (наемных работников)	142 896
амортизационные отчисления	212 000
Аренда помещения	1 800 000
Реклама	180 000
Валовая прибыль/ убыток (доход до налогообложения) (строка 1 – строка 2)	785 104
Налоговые выплаты	129 600
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>655 504</b>

*Доходы.* Количество столов 10 единиц, среднее арендуемое количество часов в день 4 часа:

Количество столов	10
Среднее кол-во аренды (часов)	4
Количество часов в месяц	1 200
Стоимость за 1 час	300
Выручка в месяц	360 000
<b>Выручка всего</b>	<b>4 320 000</b>

*Затраты на персонал.* Организационная структура предприятия подразумевает лишь администратора клуба при двухсменной работе потребуется 2 человека.

Позиция	Штатные единицы		Обязанности
Администратор	2	50 000	- все организационные вопросы



*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\ 852 * 2 * 12\ \text{мес.} + 1\ 852\ \text{МРП} * 2\ \text{работника} * 12\ \text{мес.} = 88\ 896\ \text{тенге}$ ).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $1\ 200\ \text{тыс. тенге} * (1 - 10\%) * 5\% = 54\ 000$ ).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	54 000

*Расходы на рекламу.* В нижеследующей таблице приводятся затраты клуба за месяц для расчета чистой прибыли.

Статья издержек	Итого затраты, тенге в мес.	Итого затраты, тенге в 1-ый год
Амортизация	14 667	176 000
Реклама	15 000	180 000
<b>Всего</b>	<b>29 667</b>	<b>356 000</b>

*Амортизационные отчисления:*

Основное средство	Балансовая стоимость	Ставка амортизации	Амортизационное отчисление
Оборудование	1 060 000	20%	212 000

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 129,6 тыс. тенге ( $4\ 320\ \text{тыс. тенге} * 3\%$ ).

### Финансирование проекта и меры государственной поддержки

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 97. ПЕЙНТБОЛЬНЫЙ КЛУБ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* пейнтбольный клуб.

*Продукция:* Услуга для населения.

*Производительность услуги:* 50 человек в день.

*Стоимость проекта:* 12 707 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 13 мес.

### Концепция проекта

Организация бизнеса путем реализации предлагаемого инвестиционного проекта, Обоснование рентабельности выбранного вида услуги – пейнтбольный клуб, Покрытие полных инвестиционных издержек связанных с приобретенными затратами.

### Описание услуги

В пейнтбол во всем мире играет более ста тысяч человек. В нашей Республике эта спортивная игра появилась в начале двухтысячных годов и с течением времени количество увлекающихся только растет. Огромный рынок, так что открыть такой бизнес представляется более чем разумным вложением времени и денег.

Основным потребителем таких услуг является корпоративный бизнес: офисные коллективы вместе с руководителями предпочитают побегать в пейнтбол, чем идти в скучный ресторан, театр, либо клуб. Число клубов на казахстанских просторах увеличивается с каждым годом в арифметической прогрессии, что не может не свидетельствовать о хорошей прибыльности данного вида бизнеса.

### Анализ рынка и сбыт продукции

Услуги, предоставляемые аналогичными предприятиями в настоящее время не обеспечивают запросы населения. Поэтому представленный проект конкурентоспособен и имеет реальные шансы на обслуживание достаточного количества посетителей. Востребованность пейнтбольных услуг растет с каждым годом.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект, тенге

Направления и объемы инвестиционных вложений в проект	Сумма
Приобретение основного оборудования	4 141 600
Создание производственных запасов сырья, материалов, нематериальных активов и других материально-технических ресурсов.	4 800 000
Аренда производственного помещения, 600м <sup>2</sup> помещение класса (С)	3 765 600
<b>Всего</b>	<b>12 707 200</b>





## Производственное помещение

Для открытия мини-цеха по производству ароматизированных мыл, потребуется производственная площадь размером не менее 600 кв. м. По Южно-Казakhstanской области стоимость аренды квадратного метра помещения класса «С» в среднем составляет 523 тенге в месяц по данным стат. агентства.

## Оборудование

*Затраты на приобретение спец одежды, орудия и т.д. для предоставления услуг пейнтбольного клуба:*

Кол-во, шт	Колич.	Цена, за шт. (тг.)	Сумма (тг.)
Компрессоры для пейнтбола	1	512 600	512 600
Маска JT Elite с двойной термальной линзой желтая, судейская	2	8 500	17 000
Джерси судейская	2	8 500	17 000
Комплект для клуба 5x5 98 термо воздух полный	4	580 000	2 320 000
Баллон CO2 20 унций	40	7 500	300 000
Стеновая панель с пенополистиролом	150	6 500	975 000
<b>ИТОГО</b>			<b>4 141 600</b>



Амуниция и комплектующие для пейнтбола

*Запасы. Затраты на покупку комплектующих для предоставления услуг пейнтбольного клуба:*

Наименование	Цена, тенге/2000 шт	затраты в месяц	затраты в год
Пейнтбольные шары Heat Empire	8 000	50	4 800 000
<b>Итого</b>	<b>8 000</b>	<b>50</b>	<b>4 800 000</b>



### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	Всего за год
<b>Реализация услуг</b>	<b>24 000 000</b>
<b>Производственные затраты</b>	<b>4 800 000</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>19 200 000</b>
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>6 887 256</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>2 400 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>263 568</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>3 765 600</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>43 928</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>414 160</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>12 312 744</b>
Корпоративный подоходный налог	720 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>11 592 744</b>

*Выручка от продажи:* Цена предоставления услуги пейнтбольного клуба составляет 2 000 тенге с (1 чел.). В среднем, в месяц можно предоставить услугу 1 000 чел, что составляет 2 000 000 тенге в месяц. ( $2\,000 * 1\,000 * 12 = 24\,000\,000$  тенге)

*Прямые затраты.* Затраты на приобретение первоначальных запасов сырья и материалов, тенге:

*Прямые затраты (материалы)*

Наименование	Цена упак., тенге/2000 шт. в упак	затраты в месяц упак.	затраты в год
Пейнтбольные шары Heat Empire	8 000	50	4 800 000
<b>Итого</b>	<b>8 000</b>	<b>50</b>	<b>4 800 000</b>

*Затраты на персонал.* Оптимальное количество персонала для цеха по предоставления услуг пейнтбольного клуба - 5 человека.

Характеристика персонала:

Должность	Штатные единицы	Месячный оклад, тенге	Годовой оклад, тенге
Судья	2	40 000	960 000
Менеджер по маркетингу	1	40 000	480 000
Рабочий	2	40 000	960 000
<b>Итого</b>	<b>5</b>		<b>2 400 000</b>

*Отчисления от фонда оплаты труда, налоги и платежи в бюджет.* В ходе своей деятельности, цех по предоставления услуг пейнтбольного клуба будет платить социальный налог от фонда оплаты труда в размере ( $((2\,400\,000 - (10\% \text{ ОПВ})) * 0,05 = 108$



тыс. тенге), налог на эмиссию и другие отчисления в бюджет  $(5 * \text{МРП}) + (2 * \text{МРП}) * 12$  месяцев = 155,568 тыс. тенге.).

Корпоративный подоходный налог будет оплачиваться по упрощенной системе налогообложения по 3% от общего годового оборота ( $24\,000 \text{ тыс. тенге} * 3\% = 720 \text{ тыс. тенге}$ ).

*Аренда помещения.* Для организации производственного помещения потребуется 600 м<sup>2</sup> ( $600 \text{ кв.м} * 523 \text{ тенге} * 12 \text{ месяцев} = 3\,765\,000 \text{ тенге}$ ).

*Коммунальные расходы и отопление.* Коммунальные расходы включает в себя затраты на электроэнергию для оборудование, канализацию, воду питьевую, отопление и т.д. и составляет 43 928 тенге в год:

Статья затрат	Объем расхода	Ед. изм.	Тенге/единица	Сумма
Электричество	40	кВт/час	16,97	8 146
Водоснабжение	10	м <sup>3</sup>	131,52	15 782
Отопление (20кв.м., за 5 мес.)	20	м <sup>2</sup>	200,00	20 000
<b>Итого</b>				<b>43 928</b>

*Амортизация основных средств.* В ходе деятельности, основные средства цеха по предоставлению услуг пейнтбольного клуба изнашивается (10%) ( $4\,141\,600 * 0,1 = 414 \text{ тыс. тенге}$ ).

### Финансирование проекта

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 98. ОТКРЫТИЕ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ И ПОДГОНКЕ ОДЕЖДЫ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* открытие ателье и предоставления услуг по пошиву и подгонке одежды, ориентированного на массового клиента со средним уровнем доходов.

*Производительность:*

- Подгонка и ремонт одежды – 600 заказов;
- Пошив готовой одежды – 360 заказов;
- Подгонка, пошив штор и др. работы – 180 заказов.

*Услуги:* ателье по ремонту и пошиву одежды и штор.

*Общая стоимость проекта:* 2 600 000 тенге.

*Окупаемость проекта:* 1,6 лет.

### Концепция проекта

Данная концепция описывает процесс открытия ателье по пошиву и ремонту одежды. Настоящий проект создан по структуре бизнес-плана в помощь начинающим предпринимателям на рынке предоставления услуг по ремонту и пошиву одежды. Описанный в данном бизнес-плане сценарий развития носит рекомендательный характер и не может рассматриваться как единственно правильный. В проекте предусмотрены максимальные затраты на приобретение материалов, оборудования, аренду помещения и оплата персонала. В реальных условиях каждый собственник их оптимизирует по своему усмотрению.

### Описание оказываемых услуг

Предполагается, что ателье будет производить приём заказов и последующий пошив готовой одежды по заказам клиентов, а также дополнительно осуществлять реставрацию, подгонку и ремонт одежды.

Реализацию готовой продукции и услуг планируется осуществлять через собственный пункт приёма заказов. Также планируется привлечение дополнительных клиентов через размещение пункта приёма заказа (или нескольких таких пунктов) в крупных торговых центрах.

### Анализ рынка и маркетинговая стратегия

На сегодняшний день услуги по ремонту и пошиву одежды в Казахстане предлагают ателье, а также многочисленные мастерские.

Виды услуг в числе основных предоставляемых услуг ателье и ремонтных мастерских можно назвать:

- **Ремонт одежды** (подгонка по фигуре, замена молнии, замена подкладки, ремонт воротника, пришивание заплатки, штопка и др.)
- **Пошив одежды** (пошив верхней одежды, одежды из кожи и др.)
- **Меховое ателье** (перекрой шуб, подгонка по фигуре, замена воротника, восстановление низа шубы, изменение длинны и др.)

- **Ремонт кожаных изделий** (замена молний, устранение порезов, подгонка по фигуре и др.)

Рынок данных видов услуг будет расти и развиваться вместе с ростом числа населения и уровня доходов населения соответственно.

Ежегодный рост объема рынка услуг ателье составляет более 10%. Стоит отметить, что рынок этот достаточно сегментирован, так одни ателье специализируются только на пошиве одежды, другие – на ремонте, а многие оказывают полный комплекс услуг, которые пользуются достаточно высоким спросом. Сегодня в условиях кризиса более востребованы всё же услуги именно ремонта. Также весьма востребовано и прибыльно направление по пошиву штор, покрывал и иных текстильных изделий, поэтому предлагается предоставлять полный спектр услуг.

Степень успешности проекта оценивается как достаточно высокая, так как практически в любом населённом пункте высок процент людей, готовых стать потенциальными клиентами ателье

### **Производственный план**

Первым шагом в создании ателье станет поиск помещения. Ателье обычно размещают на первых этажах зданий или в торговых центрах. При выборе помещения возможны два варианта: первый – совместить приём заказов и швейный цех; второй вариант – вынести швейный цех за пределы жилой зоны, а пункт приёма заказов организовать непосредственно в месте большого скопления людей. Идеальный вариант – организовать пункт приёма заказов в крупном и посещаемом торговом центре.

В первом случае затраты на аренду будут выше, так как швейный цех, как правило, занимает достаточно большое помещение. Во втором случае цена аренды будет меньше, плюс ко всему к числу ваших клиентов могут присоединиться те, кому требуется подгонка по фигуре стандартной одежды продаваемой в торговом центре.

Следующим шагом станет приобретение швейного оборудования. Основное оборудование для швейного ателье – это швейные машинки различного назначения: подшивочная, прямострочная, трикотажная, скорняжная, либо многофункциональная швейная машинка и многооперационный швейный станок. Также потребуется: оверлок, парогенератор, стулья, зеркала, осветительные приборы, манекен, мебель для рабочего места администратора.

Следующий этап - подбор персонала. Минимальный штат необходимый для ателье – приёмщик заказов, модельер-дизайнер и мастер по ремонту и пошиву одежды. Мастеров в цех лучше брать с достаточно большим опытом работы, а приёмщик заказов должен уметь правильно снимать мерки. Персонал можно подбирать из числа знакомых, по рекомендациям друзей, на интернет-сайтах или через агентства по трудоустройству. При заключении договора обязательно оговаривайте материальную ответственности швеи, поскольку клиенты приносят очень дорогие изделия для ремонта или материал для пошива, и, если швея неопытная или, что ещё хуже, недобросовестная, то она должна в полной мере нести ответственность за испорченную вещь.

Реклама ателье, расположенного в спальном районе, может заключаться в установке яркой и заметной вывески и расклеивании объявлений на подъездах домов и остановках.

Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель. Обоснованием выбора такой формы ведения бизнеса является то, что конечными потребителями услуг являются частные лица. Следовательно, это поможет сократить налоги и упростит ведение складского и бухгалтерского учёта.

### **Инвестиционный план**





наименование	КОЛ-ВО	цена	ИТОГО
Швейные машинки	5	150 000	750 000
Оборудование, мебель	1	600 000	600 000
Аренда помещения	12	60 000	720 000
Реклама	1	50 000	50 000
Расходные материалы	1	75 000	75 000
Юридическое оформление	1	15 000	15 000
Оборотные средства на месяц		390 000	390000
<b>ИТОГО</b>			<b>2 600 000</b>

#### Финансовый план

Прогноз отчета о прибылях и убытках в год:

Наименование статьи	В год, тенге
Выручка от услуг	6 420 000
<b>Себестоимость услуг (расходы):</b>	<b>4 729 944</b>
<i>Расходные материалы, ремонт оборудования</i>	<i>240 000</i>
<i>Расходы на оплату труда (наемных работников)</i>	<i>3 480 000</i>
<i>Социальные отчисления от оплаты труда (5%)</i>	<i>289 944</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>720 000</i>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 690 056</b>
Налоговые выплаты	192 600
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>1 497 456</b>

#### Доходы от реализации продукции

Доход ателье складывается из предоставления следующих услуг: подгонка, ремонт и реставрация одежды, пошив готовой одежды и штор, а также прочие услуги.

Среднее число заказов по подгону и ремонту одежды в день составляет - 10, при средней стоимости 2000 тенге. Пошив одежды может стоить по-разному, это будет зависеть от мастерства сотрудников и уровня доходов целевой аудитории, в среднем это – 12 000 тенге за один заказ.

Наименование	Среднее кол-во заказов в месяц	Средняя стоимость заказа	Доход в мес.	Итого за 1-ый год
Подгонка и ремонт одежды	50	2 000	100 000	1 200 000
Пошив готовой одежды	30	12 000	360 000	4 320 000
Подгонка, пошив штор и др. работы	15	5 000	75 000	900 000
<b>ИТОГО (тенге)</b>			<b>535 000</b>	<b>6 420 000</b>

#### Аренда торгового помещения

В рамках настоящего инвестиционного проекта планируется арендовать небольшое жилое помещение на первом этаже жилого дома площадью не более 40 кв.м.



	Площадь	Цена, тг./м <sup>2</sup>	Итого в месяц	Итого в год
Помещение на первом этаже жилого дома	40	1500	60 000	720 000

*Расходные материалы.* Нитки, инструмент, ткань и ремонт оборудования для ателье – 20 тыс. тенге в год. В год : 12 месяцев \* 20 000 тенге = 240 000 тенге

#### *Оплата труда*

Минимальный штат необходимый для ателье – приёмщик заказов, модельер-дизайнер и мастер по ремонту и пошиву одежды.

Наименование	Кол-во	Оплата в мес.	Итого затраты на персонал в мес.	Итого в год
Швея	2	50 000	100 000	1 200 000
Приемщик заказов - замерщик	1	40 000	40 000	480 000
Модельер-дизайнер	1	150 000	150 000	1 800 000
<b>Итого</b>	<b>4</b>		<b>290 000</b>	<b>3 480 000</b>

#### *Социальный налог*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 4 работника 12 мес. = 133 344 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (3 480 тыс. тенге \* (1-10%)\*5%=156 600 тенге).

Социальный налог, тенге	133 344
Социальные отчисления, тенге	156 600

#### *Налоги и платежи в бюджет.*

В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 192 600 тенге (6 420 000 тенге \* 3%)

### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 72 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.



## 99. ОТКРЫТИЕ ПРИДОРОЖНОГО КАФЕ



### **Анкета проекта:**

*Цели инвестиционного проекта:* предусматривает организацию придорожного кафе на трассе Алматы – Шымкент.

*Производительность:* 8 400 постояльцев в год.

*Продукция/Услуги:* общепит.

*Стоимость проекта:* 13,3 млн. тенге.

*Срок окупаемости:* 2,5 года.

### **Концепция проекта**

Концепция проекта предусматривает организацию пункта придорожного сервиса на трассе Алматы – Шымкент. Пункт придорожного сервиса будет включать в себя кафе, магазин, автостоянку для легковых и грузовых автомобилей. Пункт будет создан недалеко от одного из населенных пунктов с целью более удобного подведения коммуникаций и обеспечения рабочей силой, но на удаленном расстоянии от городов, чтобы таким образом привлечь пассажиров маршрутных автобусов в качестве клиентов.

### **Описание продукции**

Пункт придорожного сервиса, будет включать в себя кафе, магазин и стоянку для грузовых и легковых автомобилей. Для размещения автотранспорта будет организована охраняемая стоянка, имеющая ограждение и видеонаблюдение, на 12 грузовых автомобилей и 15 легковых автомобилей. Кафе будет обслуживать не только проезжих водителей и пассажиров, следующих как на частном транспорте, но и на маршрутных автобусах на далекие расстояния. Магазин при кафе будет реализовывать продукты питания, напитки и товары народного потребления.

### **Место реализации**

По возможности рекомендуется расположить пункт придорожного сервиса неподалеку от автозаправочной станции или при самой АЗС на трассе Алматы-Шымкент.

### **План маркетинга и анализ рынка**

Одним из приоритетных направлений развития государства на современном этапе развития является строительство и капитальный ремонт автомобильных дорог. Новый международный транспортный коридор «Западная Европа – Западный Китай», строительство которого осуществляется в настоящее время, станет отправной точкой для

531



развития сопутствующих отраслей различного рода. Ввиду низкой плотности населения в Казахстане и большой отдаленности соседних населенных пунктов, создание пункта придорожного сервиса на трассе станет дополнительной возможностью для отдыха, питания и ремонта транспортных средств для водителей и пассажиров, преодолевающих дальние расстояния.

Такой вид бизнеса широко распространен в странах Западной Европы и, как правило, совмещен с автозаправочными станциями. Поэтому создание подобного рода пунктов на трассе, имеющей международное значение, является очень актуальной тенденцией.

Реализацию данного проекта можно порекомендовать владельцам автозаправочных станций, для которых возможность оказывать побочные услуги автовладельцам принесет дополнительный источник дохода.

Выбор правильного месторасположения придорожного сервиса станет залогом его эффективности.

### Технологический процесс

*Месторасположение.* Предполагаемый пункт придорожного сервиса планируется расположить недалеко от одного из населенных пунктов города Шымкент с целью более удобного подведения коммуникаций и обеспечения рабочей силой, но на удаленном расстоянии, чтобы таким образом привлечь пассажиров маршрутных автобусов в качестве клиентов. По возможности рекомендуется расположить пункт придорожного сервиса неподалеку от автозаправочной станции или при самой АЗС. Площадь земельного участка, отводимая под пункт придорожного сервиса, составит порядка 1.000 кв. м. Земля под строительство пункта придорожного сервиса будет либо приобретена, либо взята в аренду на долгосрочное пользование.

*Здания и сооружения.* В структуру пункта придорожного сервиса будут входить следующие объекты:

- ✓ Кафе, в меню которого будет завтрак, обед и ужин.
- ✓ Магазин, реализующий продукты питания, напитки и товары народного потребления
- ✓ Огражденная стоянка под видеонаблюдением для 15 легковых и 12 грузовых автомобилей.

*Оборудование и инвентарь.* Перед строительством зданий и оборудованием территории пункта придорожного сервиса предполагается осуществить предварительную подготовку и очистку места под строительство.

*Электроснабжение.* Территория пункта придорожного сервиса будет обеспечена электроэнергией от центральной системы электроснабжения.

*Водоснабжение.* На территории пункта придорожного сервиса будет вырыта скважина, вода из которой будет подаваться к местам потребления с помощью водяного насоса.

*Связь.* Для обеспечения связью достаточно того, чтобы пункт придорожного сервиса находился в зоне действия операторов мобильной связи Beeline или Kcell.

### Инвестиции и затраты на реализацию проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование расходов	Затраты, тг.
Земля, здания и сооружения	12 200 000



кафе и магазин	12 000 000
пункт охраны стоянки	200 000
<b>Оснащение кафе и магазина</b>	<b>750 000</b>
оборудование для кухни	250 000
оборудование для зала	300 000
оборудование для магазина	200 000
<b>Коммуникации</b>	<b>250 000</b>
<b>Реклама</b>	<b>150 000</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>13 350 000</b>

Первоначальные инвестиции необходимые для выкупа земельного участка, строительства, приобретения оборудования, расходных материалов, мебели, рекламы составят **13 350 000 тенге**.

### Финансовый план

Показатели	Сумма 1- й год деятельности, тенге
Выручка (продажи)	6 820 000
Себестоимость услуг (расходы), всего (сумма строк 2.)	1 564 640
В том числе:	
Расходы на оплату труда (наемных работников)	720 000
Отчисления на социальные нужды (обязательное пенсионное страхование) (наемных работников)	254 640
Транспортные и адм. расходы	200 000
Коммунальные платежи	240 000
Реклама	150 000
Валовая прибыль/ убыток (доход до налогообложения) (строка 1 – строка 2)	5 255 360
Налоговые выплаты	204 600
<b>Чистая прибыль (чистый доход)</b>	<b>5 050 760</b>

*Доходы от реализации продукции.* Указанные в таблице поступления от кафе и магазина включают в себя только чистую выручку от данного вида услуг за вычетом затрат на их производство и приобретение.

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на издержках производства.

Наименование	Среднее кол-во заказов в I-ый год	Средняя стоимость услуги	Итого за 1-ый год
Питание постояльцев	8 400	500	4 200 000
Поступления от магазина (за вычетом себестоимости)	8 000	275	2 200 000





Ночная стоянка	1400	300	420 000
<b>ИТОГО</b>	<b>тенге</b>		<b>6 820 000</b>

#### *Штат сотрудников*

Организационная структура предприятия будет состоять из следующих основных организационных единиц:

- ✓ Администратор, в его функции будет входить встреча гостей, размещение за столы, контроль работы обслуживающего персонала.
- ✓ Бухгалтер, будет осуществлять ведение бухгалтерского и налогового учета предприятия.
- ✓ Повар.
- ✓ Охранник, в его функции будет входить охрана автостоянки, территории придорожного сервиса, а в зимнее время поддержание работоспособности системы отопления.
- ✓ Горничные: уборка кафе и территории.
- ✓ Продавец.

Затраты на оплату обслуживающего персонала не включаются в расчет себестоимости услуг, т.к. выплата происходит от % за обслуживание, оплаченное посетителями кафе. Проект штатного расписания представлен в таблице ниже:

Наименование	Кол-во	Оплата в мес.	Итого затраты на персонал в год
Администратор	1	60 000	720 000
Обслуживающий персонал, т.ч.:	7		
Повар	2	45 000	1 080 000
Официанты	2	40 000	960 000
Охранник	1	40 000	480 000
Продавец	1	40 000	480 000
Уборщик	1	30 000	360 000
<b>ИТОГО</b>	<b>8</b>		<b>4 080 000</b>

*Затраты на строительство и оборудование.* Основной статьей расходов для создания придорожного сервиса включают в себя следующие показатели:

Наименование расходов	Затраты, тнг.
Выкуп земли и подготовка строй. площадки	600 000
Строительство помещения под ключ	11 600 000
Оборудование для кухни, в т.ч. газ. плиты, холодильники, мойки, мебель, посуда и т.д.	250 000
Оборудование для зала, в т.ч. мебель, декорации, посуда и т.д.	300 000
Оборудование для магазина, в т.ч. мебель, прилавки, стеллажи, холодильники и т.д.	200 000
<b>ИТОГО</b>	<b>12 950 000</b>



#### *Социальный налог*

Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника (1 852 тенге МРП \* 2 \* 12 мес. + 1 852 тенге МРП \* 8 работника 12 мес. = 222 240 тенге).

Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов (720 тыс. тенге  $*(1-10%)*5%=32\ 400$  тенге).

Социальный налог, тенге	222 240
Социальные отчисления, тенге	32 400

*Налоги и платежи в бюджет.* В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения, по 3% от выручки - 204,6 тенге (6,8 млн. тенге \* 3%).

#### **Финансирование и меры государственной поддержки проекта**

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения до 3-х лет, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.



## 100. ФИТНЕС КЛУБ



### Анкета проекта:

*Цели инвестиционного проекта:* открытие фитнес-клуба, тренажерного зала.

*Продукция/услуги:* фитнес

*Стоимость проекта:* 5 700 тыс. тенге.

*Срок окупаемости:* 2 года.

### Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие фитнес-клуба в ЮКО. Целевой группой являются взрослые и дети от 14 лет до 60 лет. Клуб будет размещен в арендованном зале.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя на упрощенном режиме.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемых к оказанию услуг предприятия, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования и спортивного инвентаря.

### Описание продукта (услуги)

Физкультурно-оздоровительные услуги на сегодняшний день являются особым видом сервисной деятельности. У людей возникли потребности в оздоровлении, которые являются социально значимые. В связи с этим наиболее значимую роль в организации спортивных услуг играют платные услуги и поэтому производство платных услуг призвано повысить качество предоставляемых услуг физкультурными организациями.

Расширение платных услуг населению и организация коммерческой деятельности физической культуры и спорта направлены на более полное удовлетворение потребностей населения в систематических занятиях физической культурой и спортом, укрепление, сохранение здоровья, повышения работоспособности, формировании здорового образа жизни и получение досуга, а также для эффективного использования спортивных сооружений и других объектов оздоровительного назначения.

Изучение процесса создания новых платных спортивных услуг есть перспективное направление сервисной деятельности. На сегодняшний день доля платных услуг растет, так как они разнообразны по таким критериям, как цене предоставления услуг, ассортименту, физическому эффекту, а также по возрастным категориям.

## Стратегия маркетинга

Одна из составляющих успеха современной компании, работающей в сфере предоставления услуг - это качество их предоставления. В связи с усилением конкуренции на рынке, при прочих равных условиях, клиент сделает свой выбор в пользу компании с более высоким уровнем сервиса.

Предполагается сделать акцент на качество сервиса в клубе. Прежде всего, это индивидуальный подход к каждому клиенту, рассмотрение всех без исключения жалоб и пожеланий (индивидуальная беседа, анкетирование), улыбчивый, приветливый и обходительный персонал.

Планируемое начало рекламной компании – за месяц до открытия клуба. Прежде всего, открытие собственного web-ресурса в Интернете, реклама в СМИ, размещение рекламы на лайт-боксах в районе расположения объекта.

Также возможно привлечение к сотрудничеству спортивных магазинов. Как один из вариантов, планируется применение следующей схемы: человеку, покупающему спортивный инвентарь, в пакет вкладывается карточка спортивного клуба, с кратким описанием и реквизитами последнего, а так же содержащая скидку на предъявителя. В свою очередь, магазину предоставляется возможность размещения собственной рекламы в помещении клуба.

При индивидуальном подходе к каждому посетителю планируется ввести карточную систему, разработать систему скидок и бонусов.

## Технологический процесс

Под техникой в спорте понимают умение спортсмена обращаться со спортивным оборудованием и правильно двигаться. Техника тренировки и обращения с оборудованием является фундаментом для правильного развития мускулатуры и здоровья в целом. Каждому посетителю инструкторы пропишут программу тренировок на месяц вперед, по мере исполнения и достигнутых результатов программа может быть скорректирована.

Схема занятий в клубе такова. На тренировке (начальные группы) посетители первые 15-30 минут занимаются разминкой, кардио-упражнениями. Остальное время посетители зала работают по программе под наблюдением инструкторов.

### *Оборудование и инвентарь (техника)*

В результате реализации проекта будет приобретено оборудование:

Наименование затрат	Количество	Ед. изм.	Цена	Сумма
Велотренажер	3	шт	90 000	270 000
Беговая дорожка	3	шт	250 000	750 000
Грудь машина	2	шт	180 000	360 000
Атлетический тренажер	1	шт	750 000	750 000
Станок для жима ногами	1	шт	300 000	300 000



Скамья редуцирующая	1	шт	55 000	55 000
Стойка для гантелей	1	шт	60 000	60 000
Горизонтальный вело-эргометр	1	шт	360 000	360 000
Эллиптический тренажер	1	шт	500 000	500 000
Комбинированный станок	1	шт	400 000	400 000
<b>ИТОГО</b>				<b>3 805 000</b>

### Отчет о прибылях и убытках за 1-й операционный год

Наименование статьи	В год, тенге
<b>Выручка от реализации услуг</b>	<b>10 800 000</b>
<b>Итого операционные и прямые расходы</b>	<b>7 681 396</b>
<i>Заработная плата</i>	<i>2 400 000</i>
<i>Отчисления от фонда оплаты труда</i>	<i>208 896</i>
<i>Аренда помещения</i>	<i>3 600 000</i>
<i>Реклама</i>	<i>300 000</i>
<i>Чистящие средства</i>	<i>72 000</i>
<i>Коммунальные услуги</i>	<i>720 000</i>
<i>Амортизация ОС</i>	<i>380 500</i>
<b>Операционный доход</b>	<b>3 118 604</b>
Корпоративный подоходный налог	324 000
<b>Чистая прибыль</b>	<b>2 794 604</b>

*Выручка от реализации услуг:*

Наименование	Число посетителей	Цена	Сумма в месяц	Сумма в год
Посетители зала (абонемент)	90	10 000	900 000	10 800 000

*Операционные и прямые расходы*

Название	Сумма (KZT) в месяц	Сумма (KZT) в год
Аренда помещения	300 000	3 600 000
Коммунальные расходы и расходы на связь	60 000	720 000
Реклама	25 000	300 000
Чистящие средства	6 000	72 000
<b>Всего</b>		<b>4 692 000</b>





*Оплата труда:*

Наименование должности	Количество	Всего в месяц	Всего в год
Инструктор	2	120 000	1 440 000
Уборщица	2	40 000	960 000
<b>ИТОГО</b>	<b>4</b>	<b>200 000</b>	<b>2 400 000</b>

*Социальный налог.* Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ( $1\,852 \cdot 2 + 1\,852 \text{ МРП} \cdot 4 \text{ работника} = 88,896$ ). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ( $2\,400\,000 \text{ тенге} \cdot (1-10\%) \cdot 5\% = 120 \text{ тыс. тенге}$ ).

Социальный налог, тенге	88 896
Социальные отчисления, тенге	120 000

*Амортизация ОС:*  $3\,805\,000 \text{ тенге} \cdot 10\% = 308\,500 \text{ тенге}$ .

*Корпоративный подоходный налог:*  $10\,800\,000 \text{ (Выручка от реализации услуг)} \cdot 3\% = 324\,000 \text{ тенге}$

Базовый вариант расчета не предусматривает изменение объемов производства продукции. При расчете плановых показателей плана продаж учитывались фиксированные цены реализации произведенной продукции.

### **Финансирование проекта**

В случае если у вас отсутствуют собственные средства, но есть большое желание открыть собственный бизнес, есть несколько вариантов привлечения дополнительного капитала. Варианты финансирования:

*Кредитование через БВУ.* Финансовые расчеты выявили необходимость займа при процентной ставке 14%, сроком погашения 18 месяцев, с отсрочкой на полгода, а затем регулярными ежемесячными выплатами.

*Кредитование в рамках реализации «Программы занятости – 2020».* Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела для жителей сельской местности.

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

### 1. КРЕДИТОВАНИЕ КРЕДИТНЫХ ТОВАРИЩЕСТВ (КТ), СЕЛЬСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ (СПК) И МИКРОКРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МКО)

Агрокредитная корпорация кредитует через КТ, чтобы КТ ссужали деньги своим участникам на приобретение основных средств, под строительство и пополнение основных средств; под строительство и пополнение оборотных средств до 9 лет, от 8%; от 1 млн тенге; по программе "Сыбага"- до 7 лет, от 1 млн. до 20 млн. тенге; а также кредитует СПК: до 10 лет; под 6%, от 1 млн. тенге.

#### Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства кредитует МКО:

- по программе "Занятости- 2020"- до 4,5 лет, под 2%, до 500 млн. тенге;
- для дальнейшего микрокредитование - до 6 лет, под 7,5% до 300 млн. тенге;
- на проведение посевных и уборочных работ- до 12 месяцев под 4% до 1 млрд. тенге;
- по программе "Сыбага"- до 8 лет, под 2%, до 350 млн. тенге.

### 2. ВЕСЕННЕ-ПОЛЕВЫЕ, И УБОРОЧНЫЕ РАБОТЫ - КРЕДИТЫ И ЛИЗИНГ

Аграрная кредитная корпорация- до 1 декабря под 5% до 31 марта следующего года под 7%, от 1млн тенге;

- Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства - срок кредита - до 1,5 лет, срок кредитной линии - до 3 лет, под 9,5%, от 1млн тенге, до 6 млн. тенге.
- "Продкорпорация" - на проведение форвардного закупа пшеницы и ячменя под гарантии СПК из расчета 6000 тенге на 1 га посевной площади
- АО "КазАгроФинанс"-до 10 лет под 12,8% (по лизингу СХ и спецтехники, не требующей монтажа, с учетом субсидирования - 5,8%)

### 3. КРЕДИТОВАНИЯ БИЗНЕСА НА СЕЛЕ

Кредит для несельскохозяйственных видов бизнеса на селе можно получить кредит в:

- Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства - до 5 лет, под 9,5% годовых, от 1млн. тенге
- Аграрной кредитной корпорации - до 10 лет, под 9% и 14% годовых от 1млн. тенге

А также в Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства можно получить кредиты по:

- Программе "Занятость 2020" - до 4,5 лет, под 6%, до 3млн. тенге;
- Программе "Табиғи орта" - до 1 мая 2015 года, 10% годовых, от 0,2 млн. тенге до 5,4 млн. тенге.

### 4. ПОДДЕРЖКА МЯСНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА (КРС)

1. *Покупка.* Для покупки скота в Казахстане можно получить кредит в:

- Аграрной кредитной корпорации – до 7 лет, под 6%, от 8,5 млн. тенге;



- Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства – до 7 лет, под 6%, от 1 млн. до 18 млн. тенге.
- 2. *Импорт.* Для импорта племенного скота можно взять лизинг в АО «КазАгроФинанс» до 7 лет от 4%, ваше софинансирование от 15%, залог – ферма и пастбища.
- 3. *Развитие.* Для развития проекта (оборудование, стройка, оборотка) можно получить кредит в:
  - Аграрной кредитной корпорации – до 7 лет, под 6%, не более 15% от суммы займа;
  - Фонде финансовой поддержки сельского хозяйства – до 4 лет, под 9,5%, от 1 млн. до 3,7 млн. тенге (программа «Мурабаха»);
  - Казагрофинанс – до 12 лет, под 6%, сумма зависит от цели проекта.
- 4. *Переработка.* Для переработки мяса можно получить кредит в Аграрной кредитной корпорации – до 10 лет, под 8%, от 10 млн. тенге.

Для создания устойчивого бизнеса предлагаем инвестиционные проекты АО «КазАгроФинанс» - (на стройку, оборудование и технику) – от 8 до 12 лет, скот - 9 лет, оборотные средства – от 3 до 9,5 лет, под 6%, ваше софинансирование от 15%, по направлениям: 1. «Кормопроизводство», 2. «Племенные хозяйства», 3. «Откормочные площадки», 4. «Убойные пункты», 5. «Мясоперерабатывающие комплексы». Для экспорта мяса можно заключить контракт с Казагропродуктом.

## 5. ВЫРАЩИВАНИЕ ОВОЩЕЙ В ТЕПЛИЦЕ

1. *Кредит.* АО «КазАгроФинанс» - лизинг/заем, на СМР и оборудование и технику – до 10 лет, оборотные средства – до 4 лет, от 6%, ваше софинансирование от 15% (инвестиционный проект).
2. Для приобретения основных и оборотных средств, под строительство:
  - Аграрная кредитная корпорация – до 10 лет, под 14% сумма от 1 млн. тенге
  - АО «КазАгроФинанс» - до 7 лет, под 12,8%, сумма зависит от цели проекта.
3. А также в «ФФПСХ» можно получить микрокредиты:
  - по программе «Занятость – 2020» - до 4,5 лет, под 6%, до 3 млн. тенге,
  - по программе «Мурабаха» - до 4 лет, под 9,5%, от 1 млн. тенге до 3,7 млн. тенге
  - по программе «Табиғи орта» (для СНП расположенных вокруг ООПТ) – до 1 мая 2015 года, под 10%, от 0,2 млн. тенге до 5,4 млн. тенге.

## 6. ПОКУПКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ И/ИЛИ ОБОРУДОВАНИЯ

АО «КазАгроФинанс» предоставляет кредиты и лизинг: от 5 до 10 лет по 12,8%

1. С/х техника, специальная техника, не требующая монтажа (с учетом субсидирования 5,8%).
2. Мелиоративная техника.
3. Транспортные средства по перевозке с/х и рыбной продукции.
4. Самолеты, специализированные для проведения авиационных химических работ в АПК.
5. Технологическое оборудование и специальная техника, требующая монтажа.
6. Оборудование по переработке с/х и рыбной продукции.
7. Ветряные установки.



Также предлагаем инвестиционные проекты АО КазАгроФинанс – (СМР, оборудование и техника) – до 12 лет, под 6%, ваше софинансирование от 15%, по направлениям: - 1. Птицефабрики, 2. Теплицы, 3. Овощехранилища, 4. Кормопроизводство, 5. Зернохранилища, 6. Молочно-товарные фермы, 7. Системы орошения, 8. Сборка сельхозтехники, 9. Откормочные площадки, 10. Глубокая переработки зерна, 11. Мясоперерабатывающие комплексы, 12. Племенные хозяйства (репродукторы), 13. Убойные пункты.

## 7. ПОДДЕРЖКА РАСТЕНИЕВОДСТВА

1. Для приобретения основных и оборотных средств, под строительство:
  - Аграрная кредитная корпорация-до 10 лет, под 14%, от 1млн тенге
  - АО "КазАгроФинанс"-до 7 лет под 12,8%, сумма зависит от цели проекта.
2. Микрокредит от Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства:
  - по программе "Занятость-2020"-до 4,5 лет, под 6%, до 3млн тенге.
3. Для приобретение сырья:
  - Аграрная кредитная корпорация-до 10 лет, под 8%, от 10млн тенге, а также до 10 лет по 14%, от 1млн тенге
  - Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства по "Табиғи орта" (для сел в заповедниках)-до 1 мая 2015 года, под 10%, от 0,2 млн. до 5,4 млн. тенге.

Для устойчивого бизнеса предлагаем инвестиционные проекты АО "КазАгроФинанс"-(СМР, оборудование, техника)-до 12 лет, оборотные средства-до 4лет, под 6%,ваше софинансирование от 15% по направлениям: развитие производства плодовоовощных, технических и масличных культур с применением систем орошение; создание сети и развитие действующих овощехранилищ; создание сети и развитие действующих теплиц; развитие инфраструктуры экспорта казахстанского зерна и его глубокая переработка; строительство и модернизация зернохранилищ.



## СПРАВОЧНИК НЕОБХОДИМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ

### Палата предпринимателей Южно-Казakhstanской области:

№	Город/район	Ф.И.О. директор/директор филиала	Адрес/контактны е телефоны	e-mail
1	г. Шымкент	Альтаев Нуржан Бауыржанович	г. Шымкент, бульвар Кунаева 21, БЦ «Алтын Орда», 4 этаж. Тел.: + 7 (7252) 99 80 10 факс: + 7 (7252) 99 55 01	<a href="mailto:info@shymkent.palata.kz">info@shymkent.palata.kz</a>
2	Арысь	Тулбеков Маханбет Шалкарлович	8 775 977 32 58	<a href="mailto:tulebekov@bk.ru">tulebekov@bk.ru</a>
3	Кентау	Балабиев Талгат Рахымович	8 778 111 77 00	<a href="mailto:kentaupac@mail.ru">kentaupac@mail.ru</a>
4	Туркистан	Дарибаев Налибай Усенович	8 701 799 86 50	<a href="mailto:nalibai.daribaev@mail.ru">nalibai.daribaev@mail.ru</a>
5	Байдибекский р-н	Долиев Жапал Амзебекович	8 702 666 44 00	<a href="mailto:turanalash@gmail.com">turanalash@gmail.com</a> <a href="mailto:junhior@mail.ru">junhior@mail.ru</a>
6	Казыгуртский р-н	Абуов Бекболат Шамуратович	8 775 722 50 50	<a href="mailto:Usen-2706@mail.ru">Usen-2706@mail.ru</a>
7	Мактаральский р-н	Байсбаев Муталип Абекович	8 702 995 97 01	<a href="mailto:mbaysbaev@mail.ru">mbaysbaev@mail.ru</a>
8	Ордабасинский р-н	Акмуратов Нургали Жамадилович	8 777 177 77 63	<a href="mailto:Jan_altin@mail.ru">Jan_altin@mail.ru</a>
9	Отырарский р-н	Кулбатыров Нуркелди Серикулы	8 777 557 88 78	<a href="mailto:Ric_nurgeldy@mail.ru">Ric_nurgeldy@mail.ru</a>
10	Сайрамский р-н	Джумашев Касымхан Абдуллаевич	8 777 777 88 99	<a href="mailto:baksais@mail.ru">baksais@mail.ru</a>
11	Сарыагашский р-н	Сулейменов Жанибек Мустапаевич	8 701 777 26 82	<a href="mailto:Saryagash_palata@mail.ru">Saryagash_palata@mail.ru</a>
12	Созакский р-н	Жусип Габит Елберенулы	8 701 379 02 02	<a href="mailto:Janar1981@list.ru">Janar1981@list.ru</a>
13	Толембийский р-н	Аширбеков Ханай Асанович	8 778 564 99 86	<a href="mailto:Xanai_85@mail.ru">Xanai_85@mail.ru</a>
14	Тюлькубасский р-н	Мелдебеков Болат Азимханови	8 701 430 47 48	<a href="mailto:Meldebekov.72@mail.ru">Meldebekov.72@mail.ru</a>

### Центр обслуживания предпринимательства ЮКО:

№	Город/район	Ф.И.О. директора/сотрудник ов филиала	Адрес/контактны е телефоны	e-mail
1	г. Шымкент	Омарбеков Бауыржан Бакытович	Г. Шымкент, ул. Байтурсынова, б/н (остановка Студгородок) Тел.: + 7 (7252)	-





			99 80 30	
2	Созакский р-н	Пардебекулы Гани	87754974161, 8 (7254)641786	<a href="mailto:gani-tore-1980@mail.ru">gani-tore-1980@mail.ru</a>
		Абжанов Мурат	87783846131, 8 (7254) 641786	<a href="mailto:murat.abjanov@mail.ru">murat.abjanov@mail.ru</a>
3	Казыгуртский р-н	Абенов Бакберген	87757091447, 8 (7253) 921026	<a href="mailto:tsopk@mail.ru">tsopk@mail.ru</a>
		Лесбаев Серик	87055689468, 8 (7253) 921026	<a href="mailto:tsopk@mail.ru">tsopk@mail.ru</a>
4	Ордабасинский р-н	Келдебек Курман	87018450134, 8 (7253) 021432	<a href="mailto:almaniaz-85@mail.ru">almaniaz-85@mail.ru</a>
		Омаров Алманияз Куанышбекулы	87786537915, 8 (7253) 021432	<a href="mailto:almaniaz-85@mail.ru">almaniaz-85@mail.ru</a>
5	Шардаринский р-н	Толбасы Бектас	87014231054, 8 (7253) 522416	<a href="mailto:1991_myrza@mail.ru">1991_myrza@mail.ru</a>
		Батырханов Сейтжан Ауелбекулы	87026626074	-
		Оспанов Мырзабек	87022825378, 8 (7253) 522416	<a href="mailto:1991_myrza@mail.ru">1991_myrza@mail.ru</a>
6	Тюлькубасский р-н	Ергебеков Мурат Бақтыбекович	87770987151, 8 (7253) 852212	<a href="mailto:murat-e@mail.ru">murat-e@mail.ru</a>
		Кузембаев Ерлан	87015629222, 8 (7253) 852212	<a href="mailto:kuzembayev@mail.ru">kuzembayev@mail.ru</a>
7	Толембийский р-н	Тастанов Айдар	87011685148, 8 (7254) 759120	<a href="mailto:tastanov_a76@mail.ru">tastanov_a76@mail.ru</a>
		Карибаев Дидар	87029105210, 8 (7254) 759120	<a href="mailto:karibayev-d@mail.ru">karibayev-d@mail.ru</a>
8	Мактаральский р-н	Дуйсенбиев Бахытжан Айтжанович	87755568211, 8 (7253) 461506	<a href="mailto:baxytzhan.dujsenbiev@mail.ru">baxytzhan.dujsenbiev@mail.ru</a>
		Калдыбаев Есбол	87023735111, 8 (7253) 461506	<a href="mailto:euro0703@mail.ru">euro0703@mail.ru</a>
9	Отырарский р-н	Кулумбетов Сырман	87779162681, 8 (7254) 422057	<a href="mailto:sarmen_77@mail.ru">sarmen_77@mail.ru</a>
		Шындалиев Аскар	8 (7254) 422057	<a href="mailto:sarmen_77@mail.ru">sarmen_77@mail.ru</a>
10	Туркестан	Байбатшаев Абай	87024561828, 8 (7253) 343291	<a href="mailto:abai_70@mail.ru">abai_70@mail.ru</a>
11	Кентау	Маденбай Халил	87786708640, 8 (7253) 659145	<a href="mailto:madenbaihalil@mail.ru">madenbaihalil@mail.ru</a>
		Байболов Адильхан	87 079 342 377, 8 (7536) 591465	<a href="mailto:abaibolov82@mail.ru">abaibolov82@mail.ru</a>
12	Сарыагашский р-н	Алибеков Серик	87755616573; 87004176058, 8 (7253) 723713	<a href="mailto:asn1966@inbox.ru">asn1966@inbox.ru</a>
		Мамырбаев Талгат Болатович	87021759699, 8 (7253) 723713	<a href="mailto:tosha_tt@inbox.ru">tosha_tt@inbox.ru</a>
		Колдасов Сергазы	87058374187, 8 (7253) 723713	<a href="mailto:set_198410@mail.ru">set_198410@mail.ru</a>
13	Сайрамский р-н	Абдираманова Индира Турсыналиевна	87017999696, 8 (7253) 120326	<a href="mailto:abdiramanova_i@mail.ru">abdiramanova_i@mail.ru</a>
		Тажибаев Мадихан	87756497555, 8 (7253) 120326	<a href="mailto:t.madi_85@mail.ru">t.madi_85@mail.ru</a>



		Куралбаев Аскар	87012500084	-
		Копбаев Олжас	87029737077, 8 (7253) 120326	<a href="mailto:oli_xxx@mail.ru">oli_xxx@mail.ru</a>
14	Арысь	Смаилов Нуржан	8 (7254) 021025	
		Отеген Самат	87756574548, 8 (7254) 021025	<a href="mailto:xzsamat_85@mail.ru">xzsamat_85@mail.ru</a>
15	Байдибекский р-н	Рысбеков Медет	87027641294, 8 (7254) 821753	<a href="mailto:medet.rysbekov.54@mail.ru">medet.rysbekov.54@mail.ru</a>

### Список контактных телефонов аппарата акима ЮКО

№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	e-mail
1.	Мырзахметов Аскар Исабекулы	Аким области	53-74-43, 53-74-07	
2.	Оспанов Берик Серикович	Первый Заместитель акима	54-92-92, 53-03-33	
3.	Туякбаев Сапарбек Куракбаевич	Заместитель акима	53-54-00, 53-53-78	
4.	Бектаев Али Абдикаримович	Заместитель акима	53-07-00, 53-00-21	
5.	Алиев Болатбек Нажметдинулы	Заместитель акима	55-00-18, 53-03-33	
6.	Каныбеков Сакен Асембекович	Заместитель акима	41-03-93, 55-00-06	
<b>Управление экономики и бюджетного планирования ЮКО</b>				
1.	Садыр Ербол Абилхайырулы	Начальник управления	53-47-90	
2.	Нуржанов Нурлан Амангельдиевич	Заместитель начальника	53-44-65	<a href="mailto:Nurlan.02@rambler.ru">Nurlan.02@rambler.ru</a>
3.	Абдуллаев Арман Айдарович	Заместитель начальника	53-77-74	<a href="mailto:abdullaev77@mail.ru">abdullaev77@mail.ru</a>
4.	Сапарбеков Абдишукир Абдималикович	Заместитель начальника	54-08-64	<a href="mailto:saparbekov.a@mail.ru">saparbekov.a@mail.ru</a>
<b>Начальники отделов</b>				
1	Рахметова Эльмира Алимбаевна	Отдел регионального развития	53-44-79	<a href="mailto:ecopol@mail.ru">ecopol@mail.ru</a>
			53-58-63 ф	
2	Журкабаева Айман Есимхановна	Отдел инновационной политики	53-46-63	<a href="mailto:invest_uko@mail.ru">invest_uko@mail.ru</a>
			53-07-68 ф	
3	Керимбекова Лаура Умирбековна	Сводно-аналитический отдел	53-50-37, 53-49-62 ф	<a href="mailto:svod_2010@mail.ru">svod_2010@mail.ru</a>
4	Олжатай Жанболат Торебекулы	Отдел бюджетной политики и планирования	53-77-70 53-50-51 54-59-28 ф	<a href="mailto:obpp2010@rambler.ru">obpp2010@rambler.ru</a>
5	Тастанов Канат Абдиразакулы	Отдел развития сельских территорий	53-03-71	<a href="mailto:regprogram@mail.ru">regprogram@mail.ru</a>
<b>Управление сельского хозяйства</b>				
1.	Оспанбеков Канатбек	Начальник	53 68 25,	



	Жолдасбекович	управления	54 00 60	
2.	Ильясов Галымжан Молдабаевич	Заместитель начальника	53-46-30, 8-701-471-4623	
3.	Пирманов Низамиддин Шалаевич	Заместитель начальника	53-48-32	
4.	Тастанов Полатбай Жуматаевич	Заместитель начальника	53-47-37	
<b>Отдел животноводство и племенного дела</b>				
1.	Батырбекулы Берик	Начальник отдела	53-98-20, 8-777-402-0617	
<b>Отдел растениеводства и водного хозяйства</b>				
1.	Азбергенов Сейитжан Бекмуратович	Начальник отдела	53-91-86	
<b>Отдел переработки сельхозпродукции и внедрения инновационных технологий</b>				
1.	Тулупов Шерман Абданович	Начальник отдела	53-99-38	

<b>Список контактных телефонов аппарата акима по Шардаринскому району (872535)</b>				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Мараим Маргулан Зулкарнайұлы	Аким	2-16-77, 2-12-55 ф.	87017200901
3	Байтурганов Турсынкул Байтурганұлы	Заместитель акима	2-24-49	87012739898
				87015980277
4	Шомпиев Бауыржан Куанышбайұлы	Заместитель акима	2-26-85	87013714313
				87026075777
<b>Отдел сельского хозяйства и предпринимательства</b>				
1	Оспанов Турганбек Усенбекулы	Начальник отдела	2-21-70	87025764064

<b>Список контактных телефонов аппарата акима по Сарыагашскому району (872537)</b>				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Макулбаев Әбдібақыт Тілләбайұлы	Аким	2-36-21,	
			2-26-23ф.	
2	Пайжанов Рашид	Заместитель акима	2-34-63	
3	Нәлібаев Жұмабек	Главный специалист	2-20-83	
<b>Отдел предпринимательства</b>				
1	Сапарбаев Ермек Камилович	Начальник отдела	2-35-86	87013856302
2	Сулейменова Гүльнар	Главный специалист	2-14-21	87015902803
3	Анарбаева Ботагөз	Специалист	2-14-21	-
4	Игенбаев Улықбек	Статист	2-14-21	87015613029



<b>Список контактных телефонов аппарата акима по Байдибекскому району (872548)</b>				
<b>№</b>	<b>Ф.И.О.</b>	<b>Занимаемая должность</b>	<b>Телефон</b>	<b>Личный телефон</b>
1	Жолдас Раимбек Төребекулы	Аким	2-18-58, 2-20-57ф.	8-701-886-60-10
2	Абилдабек Жазылбек Абилдабекулы	Заместитель акима	2-15-96	8-701-226-24-44
3	Дарменбаев Толеген Дүйсенбіұлы	Заместитель акима	2-15-65	8-701-583-00-43
4	Айтбеков Нургали	Заместитель акима	2- 15- 65	
<b>Отдел сельского хозяйства и предпринимательства</b>				
1	Исқак Әміржан Бекболатұлы	Начальник отдела	2-17-39	

<b>Список контактных телефонов аппарата акима по Созакскому району (872546)</b>				
<b>№</b>	<b>Ф.И.О.</b>	<b>Занимаемая должность</b>	<b>Телефон</b>	<b>Личный телефон</b>
1	Аймырзаев Амангали Туктибайұлы	Аким	4-14-89, 4-20- 77 4-12-15ф.	8 775 956 88 68
2	Еспенбетов Кабылбек Аманбекулы	Заместитель акима	41-636	8-701-785 25 73
3	Исаев Максат Шамансурулы	Заместитель акима	41-636	
4	Альмаганбет Бекзат	Заместитель акима	41-636	
<b>Отдел сельского хозяйства и предпринимательства</b>				
1	Сахиұлы Аубакир,бекзат Альмаганбет	Начальник отдела	4-23-08	8-702-589-85-95

<b>Список контактных телефонов аппарата акима по Отырарскому району (872544)</b>				
<b>№</b>	<b>Ф.И.О.</b>	<b>Занимаемая должность</b>	<b>Телефон</b>	<b>Личный телефон</b>
1	Сыздықов Бейбит Шалдарұлы	Аким	2-11-89, 2-10-42 ф.	8-702-418-67-67
2	Есенбаев Ныгмет Сейітулы	Заместитель акима	21-042	8-777-265-57-31
3	Асылбек Жаксыбек Бейсенбекулы	Заместитель акима	21-042	8 705 603 66 51
4	Алиш Рыскелди Шалхитдинұлы	Заместитель акима	21-042	8 705 523 79 79
<b>Отдел сельского хозяйства и предпринимательства</b>				
1	Жүнісов Абдіғали Айтжанұлы	Начальник отдела		8-777-295-36-59
2	Оралбай Ержан, Абдугали	Заведующий сектором предпринимательства	22-0-99	8- 701-390-11-45



Список контактных телефонов аппарата акима по Арысскому району (872540)				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Сыдыков Канат Жамалбекулы	Аким	2-15-05, 2-14-00 ф.	8-701-747- 63-62
2	Исламбеков Батырбек	Заместитель акима	2-17-22	8-777-226-23-29
3	Султанов Совет Абдиулы	Заместитель акима	2-17- 79	8 775 357 04 44
4	Дилдабеков Бактыгали Сарсенбекулы	Заместитель акима	2-13-55	8 701 761 13 01
Отдел сельского хозяйства и предпринимательства				
1	Хасенов Даулет	Начальник отдела		8-701-292-05-56 8-777-402-24-38
2	Садыкова Айтолқын	Гл.специалист	2-15-60	8-705-306-60-23

Список контактных телефонов аппарата акима по Тюлькубасскому району (872538)				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Абдуалиев Қайрат Амангельдыұлы	Аким	5-29-88, 5-21-32ф., 53- 300	8-701-920-77-70
2	Жанисенов Марат Сугиралиулы	Заместитель акима	5-24-96	8-701-773-85-65
3	Изтлеуов Нуржан Жаксылыкулы	Заместитель акима	52-678	8 701 733 00 86
4	Т уралинв Жамбыл Жайлауулы	Заместитель акима	52-252	8 702 954 93 12
Отдел сельского хозяйства и предпринимательства				
1	Жильдебаев Мустафа Байтуреевич	Начальник отдела	5-27-55	8-702-286-11-63
2	Сырманов Садык	Заведующий сектором предпринимательства	5--10--85	8-701-348-05-84

Список контактных телефонов аппарата акима по Махтааральскому району (872534)				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Турбеков Серик Ордабекович	Аким	6-34-46, 6-34-78 ф.	8-701-733-85-30
2	Сыздыков Канапия Талгатбекулы	Заместитель акима		8 701 760 83 92
3	Абжанов Адилхан Досыбайулы	Заместитель акима	6-16-49	8 701 755 17 33
4	Ешанкулова Алтын Кунтуқызы	Заместитель акима		8 701 320 77 33
5	Калжанов Бауыржан	Заместитель акима	6-36-08	8 701 599 37 70
6	Асанов Бакыт	Заместитель акима	6-36-11	8 701 760 83 80





Отдел сельского хозяйства				
1	Саттаров Нурбол	Начальник отдела	6-23-04	
Отдел предпринимательства				
1	Толыбаев Данияр	Начальник отдела		

Список контактных телефонов аппарата акима по Казыгуртскому району (872539)				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Кыстауов Болатбек Дуйсенбекулы	Аким	2-19-71, 2-15-85ф.	
2	Мамаев Бахтияр	Заместитель акима	2-15-71	
3	Толепов Галымжан Ануарулы	Заместитель акима		
Отдел сельского хозяйства				
1	Абенов Бахберген Мустафаулы	Начальник отдела		8-701-748-16-47
Отдел предпринимательства				
1	Байтемирова Нурзада Базаркызы	Начальник отдела	2-15-42, 2-12-98	8-701-617-05-72

Список контактных телефонов аппарата акима по Толебийскому району (872547)				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Тургынбеков Ауелхан Елтайулы	Аким	6-21-35, 6-13-70 ф.	8-701-555-95-73
2	Дуйсебаев Сержан Дауылбайулы	Заместитель акима	6-15-18, 6-11-42	8 701 760 84 65
3	Пернебеков Мастерхан Сейдуллазханулы	Заместитель акима	6-21-16	8 701 730 13 80
4	Бейсебаева Рабига Ермеккызы	Заместитель акима	6-14-14	8 701 242 50 58
Отдел сельского хозяйства и предпринимательства				
1	Дуйсебаев Сержан Дауылбайулы	Начальник отдела	6-10-84, 6-16- 40	8-701-760-84-65

Список контактных телефонов аппарата акима по Ордабасинскому району (872530)				
п/п	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Тилеубергенов Данияр Избасарулы	Аким	21-300, 2-10-72 ф.	8-705-683 51 60
2	Курманбеков Бахыт Бейсенбекулы	Заместитель акима	2-15-61	8-701-782-87-90
3	Толебаев Кайрат Асылбекулы	Заместитель акима	2-15-81, 2-21-56	8 705 980 99 57



4	Сатенов Серикбайулы	Ермекбай	Заместитель акима	2-12-07, 2-10-12	8 702 245 54 07
<b>Отдел сельского хозяйства и предпринимательства</b>					
1	Оралбаев Абдигалиулы	Азат	Начальник отдела	2--12--63	8-705-227-81-63
2	Ташимова Кайымкызы	Фатима	Заведующая сектором предпринимательства	2-13-13	8-702-218-14-46

<b>Список контактных телефонов аппарата акима по Сайрамскому району (872531)</b>					
№	Ф.И.О.		Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
	Кайназаров Анарбайулы	Уалихан	Аким	20-350, 20-332 ф.	8 701 255 41 59
	Рысбаев Исамуддинулы	Бакытжан	Заместитель акима	21-365	
	Танакоз Толенулы	Бахытбек		21-844	
	Сапарбаев Айдарханулы	Самат		22-244	
	Калмуратов Розакулулы	Шамкат		21-018	8 701 333 31 33
<b>Отдел сельского хозяйства</b>					
1	Алиханов Сейтбекулы	Жаксылык	Начальник отдела	21-350, 21-765	
<b>Отдел предпринимательства</b>					
1	Убайдуллаев Азатуллаевич	Шухрат	Начальник отдела	21-358 20-155	8-701-756- 93-66

<b>Список контактных телефонов аппарата акима по г. Туркестан (872533)</b>					
№	Ф.И.О.		Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Осербаев Шарипбекулы	Алипбек	Аким	4-10-05, 4-14-25 ф.	8 705 306 55 10
2	Торежанов Нурмаханулы	Сакен	Заместитель акима	4--12--54	8-701-444-96-95
3	Ибрагимов Амангелдиулы	Жанболат		4 12 51	
<b>Отдел сельского хозяйства</b>					
1	Мусаев Тажибек		Начальник отдела	4-14-22	8-701-415-04-02
<b>Отдел предпринимательства</b>					
1	Карымбаева Ибадуллакызы	Райхан	Начальник отдела	4-14-85	8-701-587-99-44
2	Абуов Болат		Специалист	4-14-32	8-701-436-85-51



Список контактных телефонов аппарата акима по г. Кентау (872536)				
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Байсалов Бакытбек Шорабекович	Аким	35-865, 30-000 3-55-65 ф.	3 72 44
2	Коньсов Махмуд Артайулы	Заместитель акима	3-58-57	8-701-717-04-42
3	Алиманов Бауыржан Дуйсенбекулы		3-63-83	8 701 553 06 47
4	Алдамуратгов Абдумалик Абуакимулы		3-33-84	8 702 740 85 52
Отдел сельского хозяйства и предпринимательства				
1	Юлдашев Мамуржан Алимханович	Начальник отдела	3-68-08	8-701-492-13-05
2	Садуакасов Жомартбай Садуакасович	Главный специалист		8-701-616-40-15

Список контактных телефонов Управления предпринимательства и промышленности ЮКО			
№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон
1.	Сыздыков Канат	Начальник управления	53-49-40, 53-59-52
2.	Мелдешов Жанболат Жарылкасынович	Зам.начальника обл упр	39-11-44
3.	Назарбекова Роза Толепбековна	Зам.начальника обл упр	39-11-55
Начальники отделов			
1.	Кохаева Рая Накыпбекковна	начальник отдела недропользования и лицензирования	39-11-56
2.	Раимбеков Хикматилла Тажибаевич	начальник отдела индустриально- инновационного развития	55-01-27
3.	Капанов Алдан Бекмаханбетович	И.о. начальника административного отдела	39-11-43

№	Аты-жөні	Лауазымы	Қызметтік телефоны	ішкі тел нөмірі	Каб. нөмір і	Телефоны
	Қабылдау бөлімі	хатшы	53-49-40,53- 59-52	13	301	
1	Абсаттар Динмухаммед Болатулы	Басқарма бастығы	54-77-77	11	301	87055401171
2	Снабаев Мырзахмет Спабекұлы	Басқарма бастығының орынбасары	53-46-24	15	301	87017115891



3	Назарбекова Роза Төлепбекқызы	Басқарма бастығының орынбасары	53-77-79	14	317	87011114013
4	Қадырбеков Керімхан Жанысұлы	Басқарма бастығының орынбасары	53-50-58	12	317	87017288177
	Эльанора	Премная				
5	Тұрғынбеков Рашид Елтайұлы	ревизор	53-49-40	25	322	87017143870
<b>Талдау ж/е жоспарлау бөлімі</b>						
6	Қапанов Алдан Бекмахамбетұлы	Бөлім бастығы	53-77-78	30	310	87014096126
7	Баймышева Эльвира Сейітжанқызы	Бас маман	53-42-41	34	318	87017053059
8	Зайнутдинова Ляйля Шамилевна	Жетекші маман	53-49-40	34	318	53-63-17
9	Раимбекова Хикматилла Тажибайұлы	Бөлім бастығы	53-47-14	16	312	87011771300
10	Қалдыбеков Бақыт Әлімұлы	Бас маман	53-42-41	34	316	87016190780
11	Жұмашбеков Бағлан Шаймерденұлы	Бас маман	53-47-14	34	312	87016445727
12	Рустем Өмірбек Бахтыбекұлы	Жетекші маман	53-42-41	16	316	87004519119
<b>Инвестициялық саясат ж/е сыртқы байланыс</b>						
13	Датқаев Әділжан Әбдіқайырұлы	Бөлім бастығы	55-86-60	23	313	87013429955
14	Төребекова Қатира Балықбайқызы	Бас маман	53-77-80		315	87026928499
15	Өскенбаев Данияр Темірболатұлы	Жетекші маман	53-77-81	28	311	87023340188
<b>Бизнесті мемлекеттік қолдау бөлімі</b>						
16	Абубакиров Аскар Бекдаулетұлы	Бөлім бастығы	53-77-83	39 11 50		
17	Усен	Бас маман	39 11 52,53 77 60			
18	Мамадалиева Шәкизада Нәлібай қызы	Жетекші маман	53-77-60/80		315	87014475607
<b>Кәсіпкерлікті инфра структурасын дамыту ж/е дамыту институттарымен жұмыс жүргізу бөлімі</b>						
19	Толепов Мейржан Шерманұлы	Бөлім бастығы	53-77-60	17	326	87017274559
20	Бернадина Людмила Анатольевна	Бас маман	53-77-60	17	326	87013105911
21	Исаев Үсен Жақсылықұлы	Жетекші маман	53-77-60	17	326	87021724340
<b>Жер қойнауын пайдалану бойынша бөлімі</b>						
22	Кохаева Рая Нақыпбекқызы	Бөлім бастығы	55-05-51	27	305	87017776747



23	Садықов Мұрат Манатбекұлы	Бас маман	53-49-40	33	307	87014479192
24	Ермекбаева Баян Болатханқызы	Бас маман	53-51-75	18	309	87051285152
25	Әлжанов Қанат Серікұлы	Жетекші маман	53-49-40	33	307	87017974085
<b>Ішкі әкімшілік және мемлекеттік қызмет көрсету бөлімі</b>						
26	Дүйсебаев Дамир Абдуматалипович	Бөлім бастығы- заңгер	53-77-80		315	87004269942
27	Сыдықалиев Руслан Айдаралиұлы	Бас маман есеп-қисап	53-45-47	20	308	87029295918
28						
29	Әліпбаева Меруерт Бердібайқызы	Бас маман	53-48-66	29	304	87015843408
30	Убайдуллаева Малика Рақымбайқызы	Заңгер	53-49-40	25	322	87017252262
31	Ряписова Лена Талибджановна	Бас маман	54-55-90	24	306	33-78-66

**Список контактных телефонов АО КазАгроФинанс по ЮКО**

№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Адрес, e-mail
1	Княжев Павел Николаевич	Директор	8 (7252) 22 35 01	Г. Шымкент, ул. Байтурсынова б/н (здание ТОО ЦОП), 2 этаж, uko@kaf.kz
2	Миркаримов Фурхат Курбаналиевич	Заместитель директора	8 (7252) 22 35 06	
3	Шотаев Багдаулет Налиханович	Менеджер	8 (7252) 22 33 08	
4	Кантуреев Шарап Жамбулович	Менеджер		

**Список контактных телефонов  
АО Аграрная кредитная корпорация по ЮКО**

№	Ф.И.О.	Адрес	Телефон	e-mail
<b>Филиал по Южно-Казakhstanской области:</b>				
1	Тюмебаев Бауржан Мурадович, директор	Г. Шымкент, ул. Байтурсынова, б/н, здание ЦОП 2 этаж	8 (7252) 22 31 15 (26) 22 33 98	<a href="mailto:Tumebaev.B@agrocredit.kz">Tumebaev.B@agro credit.kz</a>
<b>Кредитные товарищества:</b>				
<b>ТОО КТ Арыс</b>				





2	Байдабеков Сайлауович	Онгарбек	г. Арыс, ул. Аль- Фараби, №3.	8/725-40-222-63	
<b>ТОО КТ Байдибек несие</b>					
3	Шардарбеков	Әбілдабек	Байдибекский р/н, с. Шаян, ул. Абая, б/н.	8/725-48-214-04, 213-05, 221-22	
<b>ТОО КТ Казыгуртнесие</b>					
4	Тагаев	Кайрат	Казыгуртский р/н, ул. Конаева б/н.	8/725-39-225-49, 227-85.	
<b>ТОО КТ Асыката несие</b>					
5	Жумабаев Зейналханович	Хапар	Махтааральский р/н, п. Асыката, ул. Әлімбетова, дом №20.	8/725-42-420-31	
<b>ТОО КТ АК Ордабасы</b>					
6	Естемесов Калмурзаевич	Ермек	Ордабасинский р/н, с. Темирлан, ул. Кажымухана б/н.	8/725-30-213-07	
<b>ТОО КТ Отырарауылнесие</b>					
7	Кудайберген Сазанбайулы	Жумабек	Отырарский р/н, с. Шаульдер, ул. М. Ауезова, №1.	8/725-44-228-44, 222-38, 228-64.	
<b>ТОО КТ Сайрам несие</b>					
8	Сайдижаббаров Абдуллаулы	Файзулла	С. Аксукент, ул. Абылай хана- 24.	8/725-31-202-80, 204-34.	
<b>ТОО КТ Сарыагаш несие</b>					
9	Жетпісбаев Кемелович	Акылбек	г. Сарыагаш, ул. Мустафа Шокай, б/н.	8/725-37-253-05, 253-71.	
<b>ТОО КТ Созак несие</b>					
10	Бертаев Маткаримович	Аскар	Созакский р/н, с. Шолаккорган, ул. Жибек-жолы б/н.	8/725-46-426-95	



<b>ТОО КТ Толеби</b>				
11	Күздікбай Күздікбайұлы	Еркінжан	Толембийский р-н, г Ленгер, ул.Толеби, 298	8/725-47-603-21
<b>ТОО КТ Туркестан несие</b>				
12	Мавланов Мадиханович	Рахманжан	г. Туркестан, с. Старый Икан, ул. Конаева -4.	8/725-33-443-07, 440-08
<b>ТОО КТ Тулкибас</b>				
13	Карабалаев Курманалиевич	Жамалбек	Тюлькубайский р/н, с. Т.Рыскулова, ул. Конаева-24.	8/725/38-519-63
<b>ТОО КТ Шардара несие</b>				
14	Исаев Смагулович	Оразалы	г. Шардара, ул. Тугельбаев б/н.	8/725-35-215-52, 216-28
<b>ТОО КТ Тенге несие</b>				
15	Накыпбаев Накыпбаевич	Аким	г. Шымкент, ул. Жандосова 2-22.	8/7252-22-28-22, 22-19-38.
<b>ТОО КТ Ясы несие</b>				
16	Гайбишов Бабажанович	Каримжан	г. Кентау, пр. Яссау, №100.	8/725-36-353-55
<b>ТОО КТ Келес несие</b>				
17	Мироипов Миразимович	Ойбек	г. Сарыагаш, ул. Исмайлова 17 а.	8/725-37-247-25, 222-78.
<b>ТОО КТ Мырзашол несие</b>				
18	Бекенов Саду Кетебаевич		Махтааральский район, г. Жетысай, ул.А.Яссауи4/2, дом № 4.	8/725-34-657-18



**ТОО КТ Жетысай несие**

19	Серманизов Куттыбаевич	Болат	Махтааральский р/н, г. Жетысай, ул. С.Әжібекұлы, № 101.	8/725-34-614-66	
----	---------------------------	-------	--	-----------------	--

**Список контактных телефонов  
АО Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства по ЮКО**

№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Кулымбетов Курмангазиевич	Алмас Директор	22-18-05, 22-18-19	22-17-90, 87017302470
2	Абилов Абдукаримович	Кадыржан Заместитель директора	22-18-05, 22-18-19	22-17-90,
3	Ауельбеков Султанмуратович	Олжас Менеджер	22-18-05, 22-18-19	22-17-90, 8 702 933 09 93
4		Приемная	22-18-05, 22-18-19	22-17-90, <a href="mailto:ukof_ffpsx@mail.ru">ukof_ffpsx@mail.r u</a>

Г. Шымкент, ул. Мадели Кожа, бизнес-центр «ЭСКО», 4 этаж, e-mail:  
yuko@fagri.kz

**Список контактных телефонов Центр обслуживания инвесторов при СПК Шымкент**

№	Ф.И.О.	Занимаемая должность	Телефон	Личный телефон
1	Толыбай Рахметоллаұлы	Бекжан Директор	99-70-95	87017722166
2	Махмутов Султанбековч	Бауыржан Главный менеджер	99-70-95	
3	Цой Александровна	Юлия Менеджер	99-70-95	
4	Шотаев Есенбекович	Асхат Менеджер	99-70-95	
		Приемная	99-70-95	<a href="mailto:tbekzhan@gmail.com">tbekzhan@gmail.co m</a>



инициатор проекта

ПАЛАТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

[www.palata.kz](http://www.palata.kz)

[www.kasipker.info](http://www.kasipker.info)

**100**

---

**проектов для  
малого бизнеса**

телефон: /7252/ 99 55 00, 99 80 10  
email: [shymkent@palata.kz](mailto:shymkent@palata.kz)