

ПРОИЗВОДСТВО КЛАССИЧЕСКОГО ХЛЕБНОГО КВАСА





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 санитарногигиеническим нормам, согласно требованиям СанПиНа.

Приготовление сула. Для получения квасного сула 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 сула (солод ржаной ферментированный), согласно рецептуре. Затем заливается 100 л теплой воды (около 35°C) и предварительно разведенная смесь дрожжей.

Брожение. После добавления дрожжевой смеси, суло 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 напиток 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 $0,0465 \text{ кг} * 650 \text{ тенге} = 30,225$
тенге;

концентрат квасного сусла $0,01163 \text{ кг} * 310$
тенге= $3,6053$ тенге;

сахар $0,0581 \text{ кг} * 220 \text{ тенге} = 12,782$ тенге;

дрожжи $0,00058 \text{ кг} * 150 \text{ тенге} = 0,087$ тенге;

электроэнергия $0,00233 \text{ кВт} * 13 \text{ тенге} = 0,03029$
тенге;

Итого себестоимость 1 л кваса разливного $46,73$
тенге.

Инвестиции и затраты на реализацию проекта

<i>Наименование (Оборудование)</i>	<i>Кол-во, шт.</i>	<i>Цена, тенге</i>
Бродильный аппарат	1	120 000
Дозировочный контейнер	1	35000
Бочка с краном (50 л) предназначена для реализации кваса на разлив	4	32000
Охлаждающий чехол для сохранения температуры кваса	1	12000
Шуруповерт и насадка для закрутки пробок	1	25000
Термокороб для хранения бутылок	1	17000
Бочка для концентрата квасного сусла (50 л)	1	2000
Холодильник	1	70000
Всего		313000

Финансовый план

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

<i>Наименование статьи</i>	<i>Всего в год, тенге</i>
Доход от реализации готовой продукции	11 376 000
Прямые затраты - Сырье и материалы	3 843 000
Валовой доход	7 533 000
Общие и административные расходы	2 988 000
Отчисления от ФОТ	202 920
Операционный доход	4 342 080
Корпоративный подоходный налог	341 280
Чистая прибыль	4 000 800



Доход от реализации готовой продукции: При производстве 200 л в день (одна бродильная установка), продукции в месяц (24 раб/дня) составит:

- ▶ разливной квас $2400 \text{ л} * 175 \text{ тенге} = 420\,000 \text{ тенге}$;
- ▶ бутилированный квас $2400 \text{ л} * 220 \text{ тенге} = 528\,000 \text{ тенге}$.

Итого в год: $12 * (420\,000 \text{ тенге} + 528\,000 \text{ тенге}) = 11\,376\,000 \text{ тенге}$

Прямые затраты - Сырье и материалы: Себестоимость 1 л кваса разливного – 46,73 тенге. Итого в год: $46,73 \text{ тенге} * 2400 \text{ л} * 12 \text{ мес.} = 1\,345\,824 \text{ тенге}$. 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: $86,73 \text{ тенге} * 2400 \text{ л} * 12 \text{ мес.} = 2\,497\,824 \text{ тенге}$. Прямые затраты в год: $1\,345\,824 \text{ тенге} + 2\,497\,824 \text{ тенге} = 3\,843\,648 \text{ тенге}$.

Общие и административные расходы:

Затраты	в год тенге
Оплата труда	2 040 000
Аренда помещения площадью 60 м	2 720 000
Отопление	84 000
Коммунальные платежи (вода, вывоз мусора)	60 000
Расходы на рекламу	48 000
Прочие непредвиденные расходы	36 000
Итого	2 988 000



Расшифровка оплаты труда:

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) $11\ 376\ 000 \text{ тенге} * 3\% = 341\ 280 \text{ тенге}$.

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
Всего поперсоналу	3	170 000	2 040 000

Сумма расходов на оплату труда составляет 170 тыс. тенге в месяц

Место кваса на рынке напитков

Квас можно отнести к различным категориям напитков, но все их следует объединить в одну группу - напитки для утоления жажды. Именно этот мотив пока остается основным при покупке кваса, поскольку, пожалуй, ни один другой продукт не имеет более выраженной сезонности потребления. Квас конкурирует со всеми напитками, которые потребляются в жару - от пива, до минеральной воды, однако, в отличие от них очень ограничено потребляется в холодное время года.

В 2008 и 2009 годах исследовательский центр "integro-expert" проводил опрос населения и выяснил, чем казахстанцы утоляют жажду. Ближайшими конкурентами кваса по популярности оказались кофе и сок, а чай и минеральная вода заметно его опередили. Поклонников кваса по итогам опроса оказалось чуть более четверти респондентов (27%). Конечно, чай и кофе не стоит смешивать с квасом, поскольку покупателю не приходится между ними выбирать - разнятся ситуации потребления. Но если говорить о реализуемых только в рознице продуктах, то в зависимости от потребительских предпочтений можно выделить три группы напитков.



Напитки, которые пьют жители Казахстана в течении дня.

Источник: Общеказахстанский опрос «Integro-expert»,

июль 2009 г., 1447 респондентов



- 1) Сладкие безалкогольные напитки, насыщенные углекислотой.
- 2) Здоровые напитки.
- 3) Напитки брожения с солодовым плотным вкусом.



*Официальные объемы выпуска примерно равны внутреннему потреблению, поскольку экспорт и импорт напитков очень невелик, анализируемый период достаточен, чтобы сгладить сезонные сдвиги, а малый бизнес (объемы выпуска которого не учитываются Росстатом) занимает очень небольшую долю рынка.

Основная причина роста популярности кваса на фоне других "жаждоутолителей" - это сочетание цены и полезности. Здесь стоит взглянуть на результаты общероссийского исследования центра "Integro-expert", проведенного в августе 2010 года, которые показали, что натуральность, отсутствие ГМО, искусственных добавок и красителей - наиболее важные критерии, по которым казахстанцы оценивают качество продуктов питания. В этом единодушны как жители мегаполисов, так и респонденты, проживающие в сельской местности.



Доля кваса в общем объеме потребления напитков, F2010.

Финансирование проекта

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.



Спасибо за внимание!