



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АУЫЛ
ШАРУАШЫЛЫҒЫ МИНИСТРЛІГІ

Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-
университеті

БИЗНЕС ЖОСПАР

Орындағандар: НГДР-31 топ студенттері Ермек А,С.
Құдайбергенов А.Ж.

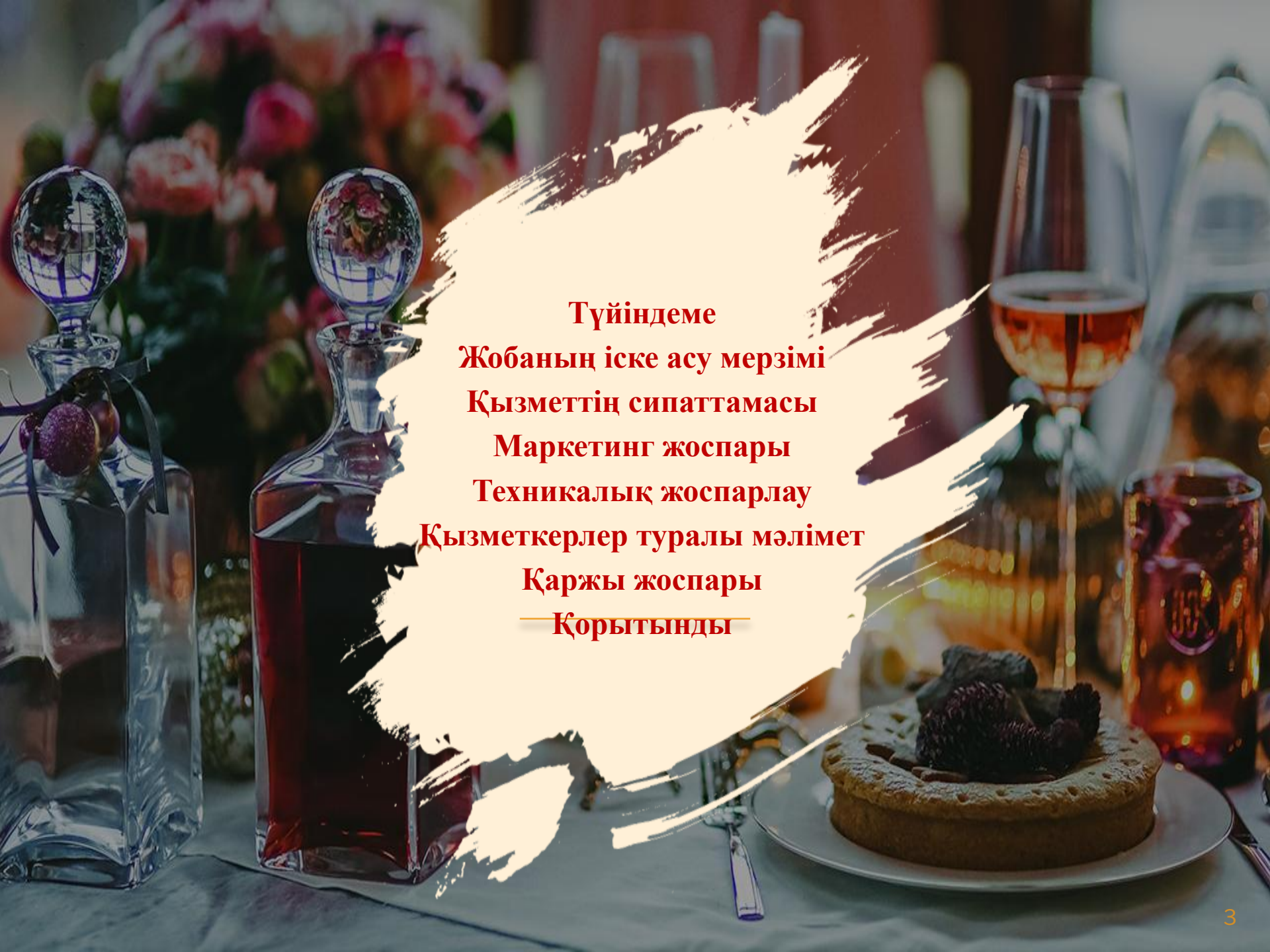
Тексерген: Нурсапина Х.У.

ОРАЛ – 2019 жыл



SHERBE T

ШЫҒЫС ас үйі
мейрамханасы



Түйіндеме
Жобаның іске асу мерзімі
Қызметтің сипаттамасы
Маркетинг жоспары
Техникалық жоспарлау
Қызметкерлер туралы мәлімет
Қаржы жоспары
— Қорытынды —

ТҮЙІНДЕМЕ

Бұл бизнес-жоба "Шығыс ас үйі мейрамханасын ашу" инвестициялық жобасының қаржылық-экономикалық тиімділігін және оның техникалық тұрғыда жүзеге асырылу негіздерін түсіндіру мақсатында әзірленді.

Кәсіпорынның қызмет мақсаты тағамдануды ұйымдастыру ғана болып табылмайды, сонымен қатар демалыс жасау болып саналады: банкеттер немесе мерекелік шаралар ұйымдастыру. Мейрамханаға келу – бұл, әрине дәмді тамақтануды қалау ғана емес, соған қоса басқалармен араласу мүмкіндігі, істкерлік мәселелерді талқылау үшін кездесу немесе дем алу. Мақсаттық топ:

- ✓ Оралдықтар (95%),
- ✓ Қалаға келген саяхатшылар, соның ішінде шет елдіктер (5% дейін)
- ✓ Әлеуметтік топтар:
- ✓ Балалы отбасылар
- ✓ Студенттер
- ✓ Бизнесмендер, шенеуніктер, мамандар

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындарға мыналар жатады:

Шығындар, USD	2018
Негізгі құралдарға жұмсалатын инвестициялар	1 296 100
Айналымдық капиталға жұмсалатын инвестициялар	1 609 900
Барлығы	2 906 000

Жобаны қаржыландыру несиелік капитал есебінен жүзеге асырылады деп жоспарлануда.

Несиелендірудің келесі шарттары қабылданады:

Несие валютасы	Теңге
Пайыздық мөлшерлеме, жылына	14%
Пайыздық мөлшерлеме мен негізгі қарызды өтеу	Ай сайын
Пайыздық мөлшерлемені өтеуге жеңілдік жасалатын кезең, ай	6
Негізгі қарызды өтеуге жеңілдік жасалатын кезең, ай	6
Негізгі қарызды өтеу түрі	Тең үлеспен

Жобаның іске асыру мерзімі

Мейрамханының үлгісі – орташа бағалық санат.

Залдың ауданы – 770 ш.м. шамасында.

Отыратын орындардың есептелген саны – 200.

Орташа түбіртек (бір келуші тұлғаға есеп) ішімдіксіз - 5 500 теңге, ішімдікпен бірге – 7 500 теңге. Ішімдіктерді келушілердің жартысы тұтынады деп болжануда.

Бизнестің мақсаттары

- ✓ Орал қаласының мейрамхана нарығында орын табу.
- ✓ Кіретін ақша ағымының тұрақты болуын қамтамасыз ету.
- ✓ Мақсаттық көрсеткіш: 5 жыл бойы қызметті сату мөлшері - 28 527 156 USD.
- ✓ Қызмет көрсетудің шығынсыз деңгейіне жету және табыстың артуын қамтамасыз ету.
- ✓ Мақсаттық көрсеткіш: 3 918 688 USD - 5 жылға.
- ✓ Салынған инвестицияның өзін-өзі ақтауын және табысты болуын қамтамасыз ету.

Мақсаттық көрсеткіштер:

- ✓ Таза дисконттық табыс – 1 716 328 USD
- ✓ Жобаның табыстылығының индексі – 54,4 %,
- ✓ Өзін-өзі ақтау мерзімі – 2,77 жыл.
- ✓ Жаңа әрі заңды 56 жұмыс орнын аша отырып жағымды әлеуметтік әсерге қол жеткізу және бюджетке төленетін салықты арттыру.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігінің жобаның 5 жылындағы көрсеткіштері:

Жылдық табыс(5 жыл), USD	1 156 615
Активтердің рентабельділігі	31,2%
Кірістіліктің ішкі нормасы	54,4%
Таза ағымдық құны	1 811 606
Жобаның өзін-өзі ақтауы	2,42

Экономикалық тұрғыдан қарастырғанда жоба мыналарға әсер ететін болады:

- Орал қаласының бюджетіне қосымша табыстың түсуіне;
- Батыс тұрғындары мен қонақтарының сапалы мейрамхана қызметіне қатысты қажеттіліктерін қанағаттандыруға.

ҚЫЗМЕТТІҢ СИПАТЫ

Заманауи мейрамханалық бизнес тағамдану индустриясына да, демалыс пен көңіл көтеру саласы қызметтерін ұйымдастыруға да, тіпті туризм саласына да жатады.

Мейрамханаға келу – бұл, әрине дәмді тамақтануды қалау ғана емес, соған қоса басқалармен араласу мүмкіндігі, істкерлік мәселелерді талқылау үшін кездесу немесе дем алу. Сондықтан мейрамхана бизнесінің жетістіктеріне әсер ететін негізгі факторлар мыналар болып табылады:

- Ас үйі
- Қызмет көрсету деңгейі
- Интерьер

Біздің аймағымызда дәстүрлі болып табылатын ас үйін таңдау тұтынушының таңдауының өзгеріп кетуі қауіпін төмендетеді, соған қоса аспазшыларды іздеуді немесе ауыстыруды жеңілдетеді, үнемі ұржаңа сапалы өнімдер болады.

МАРКЕТИНГТІК ЖОСПАР

• 1. Нарықты талдау

- Сарапшылардың бағалауы бойынша 2017 жылға дейін ҚР мейрамхана нарығының жыл сайын артуы шамамен 15% құрады
- Алматы – Қазақстанның мейрамхана бизнесі бойынша көшбасшысы – мейрамханалардың саны бойынша да, сапасы бойынша да. Алматы астана болып тұрған кезден бастап сапалы инфрақұрылымы, жабдықытары және білікті мамандары бар, дамыған қоғамдық тамақтану базасы қалды. Алматыда 1605 қоғамдық тамақтану кәсіпорыны бар, соның ішінде 554 мейрамхана. Астанаға келетін болсақ, онда заманауи сауда және ойын-сауық кешендері мен қоғамдық тамақтану орындарының көбісі 2006–2007 жылдары – тұтынушылар секторының аса қарқынды дамып тұрған кезеңінде ашылған.
- Халық табысының деңгейінің жоғарылығымен Батыс Қазақстан қалалары ерекшеленеді. Сарапшылардың бағалаулары бойынша Оралдық нарық алматылық нарықтан алты-жеті жылға кеш қалуда, ал астаналық нарықтан төрт-бес жылға артта келеді.



Көптеген қазақстандық мейрамханалар негізінен студенттер жұмыс істейді, ал бұл олар үшін уақытша жұмыс. Проблемалар дашяларға ғана қатысты емес, аспаздарға да қатысты. «Әдетте барлық аспаздар бір аспаздар, олар тек бір орыннан келесі орынға ауыса береді. Жаңа орындар үсті-үстіне ашылуда, ал тиісті жұмыс істей алатын бас аспаздар біршама аз», – дейді «Афиша» дәмханасының бас аспазы Алексей Головин. Сондықтан соңғы бірнеше жылдар бойы ірі мейрамханалар шет елдіктерді жұмыс істеуге жиі шақыруда. «Бұл тіпті сән де емес, тенденция да емес. Бұл, ең алдымен, өзіндік мамандардың тапшылығы. Біз, әрине, шет елдік мектептердің тамыры терең және уақытпен тексерілгендігін түсінеміз. Ал бізде тек соңғы бес жылдар шамасында ғана аспаздар қандай да бір креативтік жаңашылдық идеялар ұсынуда», дейді Қазақстанның бас аспаздарының ұлттық ассоцияциясының президенті Александр Трегубенко.



2. БӘСЕКЕЛЕСТЕРГЕ ТАЛДАУ

Текше бәсекелестер (қаланың әр түрлі жерлерінде орналасқан шығыс ас үйі мейрамханалары).

Нарықтың бұл сегменті Қазақстандағы тұрғындардың сұраныстарын көбіне ие. Дайындалып отырған мейрамхана орналасатын маңайда қазіргі уақытта бәсекелестер жоқ.

Мақсаттық тұтынушылар

Аудиторияның әлеуметтік-демографиялық келбеті:

- **Оралдықтар (95% бастап),**
- **Саяхатшылар және қала қонақтары, соның ішінде шет елдіктер (5% дейін)**
- **Әлеуметтік топтар:**
- **Балалы отбасылар**
- **Студенттер**
- **Бизнесмендер, шенеуніктер, мамандар (ақ, көк және сұр жағалылар)**

Жасы:

- **25 бастап және одан да ересек**

Жынысы:

- **70% - ерлер**
- **30% - әйелдер**

Ай сайынғы табыс: 100 000 теңгеден бастап

- **Бәсекелестік артықшылықтар**

Орналасқан жері: Медколледж аялдамасы. Жумалиева көшесінде



ТЕХНИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

Ресторан

ЛОГОТИП



ТЕХНИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

Технологиялық процесс

Жобаны жүзеге асыру үшін технологиялық жабдықтар, арнайы көлік (ГАЗель), жиһаз сатып алып, оларды мейрамханаға дейін жеткізу үшін пайдаланылатын болады. Сонымен қатар компьютер мен арнайы бағдарламалық құрал сатып алу жоспарланған. Төменде негізгі құралдарға жұмсалатын инвестиция құрамы берілген.

Атауы	Құны мың.тг
Жай	205 000
Кассалық аппараттар	120
Жиһаз және аксессуарлар	11 820
Ас үй және қойма жабдықтары	17 000
Автокөлік	4 076
Компьютерлер және басқа да техника	720
Барлығы негізгі құралдар	238 736

Компания менеджменті шығыс ас үйі мейрамханасын қалыптастыру бойынша кәсіби жобалаушылардың қызметін тұтынатын болады. Компанияның атқарушы директоры мейрамхананы жобалау және оған әрлеу мен жөндеу жұмыстарын жүргізу бойынша мейрамхананың жөнделуі және әрленуі жұмыстарына тікелей жауапты болады. Мейрамхана мейрамханалар мен барларға арналған кәсіби ыдыс-аяқтармен жабдықталатын болады. Кәсіби ыдыс-аяқтардың құны тұрмыстық ыдыстарға қарағанда артық болады, себебі:

- кәсіби ыдыс-аяқ бастапқы қалпын ұзақ уақыт бойы сақтап қалады, шеттері ұшпайды, жарылмайды, суреті кетпейді;
- кәсіби ыдыс-аяқтар соққыларға және құлауларға төзімді, сирек сынады;
- жетпейтін ыдыстың сондай түрлерін сатып алуға үнемі мүмкіндік бар.

Өнімдерді алғашқы сатып алу 3 000 000 теңге мөлшерінде жоспарланды және оған спирттік ішімдіктер сатып алу кіреді.

Лицензиялау

Компания Қазақстан Республикасының «Лицензиялау туралы» Заңына сай спирттік ішімдіктерді сатуға тиісті түрде лицензия алуға міндетті. Лицензия алуға еш кедергілер жоқ, себебі жақын маңайда білім беру, мектепке дейінгі тәрбие мекемелері жоқ.

Өндірістік қызметкерлер

Лауазымы	Саны	Жалқысы айына(теңге)
Бас аспаз	1	120
Аспаздар	20	80
Ыстық цех	8	80
Салқын цех	6	80
Кондитерлер	3	80
Кәуәпшылар	3	80
Бармен	4	80
Даяшылар	14	60
Жабдықтаушы	2	60
Кассашы	2	60
Стюарт	8	30
Қызметкерлерді түнде тасушы	1	90
Жүргізуші	2	90


Фирма және кәсіпкер туралы мәлімет

Жобаны жетістіктерге жете отырып дамыту үшін кәсіби менеджерлер мен мамандар қабылданатын болады. Қызметкерлерды қабылдау алдын ала басталды, осыған байланысты Компанияның Бас директоры негізгілерін таңдап алды және шығыс ас үйі мейрамханасын ашуды ұйымдастыруға олар қатыстырылды

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрамы:

- Директор
- Қызметшілер
- Бухгалтерлер

ҚАРЖЫ ЖОСПАРЫ



Бұл бизнес – жобада 4 жылдық шаруашылық қызметтің қаржылық нәтижелері талданған, тартылатын несиелік қаржы 535 000,0 USD қолданылады. Бағам: KZT/USD150.00

Инвестициялық талдаудың есептік бірлігі ретінде шет ел валютасы – USD (АҚШ доллары) қабылданды. Инвестициялық талдау компьютерде жасалды және ол кәсіби бағдарламалық құрал болып табылады, соған қоса есептеулер бір-бірімен келістірілген кестелердің біріктілімі болып табылады, оларды жобаның түрлі қаржылық және экономикалық сипаты жазылған, ол Инвестициялық Жобаның Қаржылық-Экономикалық Үлгісі болып табылады. Бөлімде жобаны қаржылық үлгілеу кестелері берілген. Жобаны жүзеге асырудың басталу кезеңі – 2013 жылдың 1-тоқсаны. 10.2 Қаржылық жоспардың жалпы негіздемелері Жоба қаржылық несиенің келесі шарттары негізінде есептелді: □ несие сомасы – 2 906 000 USD

□ жылдық пайыздық мөлшерлеме – 14 %; □ жоба уақытының есептік мерзімі – 5 жыл; □ негізгі қарызды өтеу тоқсан сайын тең үлеспен жасалатын болады, жеңілдік мерзімін есепке алғанда – 0,5 жыл.

ҚАРЖЫ

Жоба банктік несие түріндегі 100% қаражат есебінен қаржыландырылады, оның мөлшері 2 906 000

Инвестициялық шығындар	Бағасы, барлығы
Айналымдық капитал	32 152
Негізгі қаражат	205 044
Жалпы қорытынды	237 203

МОБИЛЬНАЯ ВЕРСИЯ



IOS version



Android version



НАЗАРЛАРЫҢЫЗГА РАХМЕТ!

Электрондық почта:
sherbetmail@website.com

Телефон:
+7 708-161-51-76
+7707-464-31-95