ბიზნეს გეგმა, ზურაბ მედულაშვილი, საგარეჯოში ხილის საშრობის მოწყობა

4000 სიმბოლო.

**ბიზნესის მთავარი იდეა, დანიშნულება; განხორციელების ძირითადი ელემენტები, ადგილმდებარეობის უპირატესობა.**

პროექტის ძირითადი აზრია არსებულ სამაცივრე მეურნეობასთან ტანდემში, ბაზრის მოთხოვნიდან გამომდინარე, გაკეთდეს მაღალი წარმადობის საშრობი სხვადასხვა ხილის ჩირის საწარმოებლად. პროექტი დაგეგმილია შეძლებისდაგვარად ჰასპის მოთხოვნების და მომავლის განვითარების პერსპექტივების გათვალისწინებით.

აღნიშნული საშრობი მოემსახურება ძირითადად ხილის მწარმოებელთა იმ საშუალო ნიშის ფერმერს, რომელიც აწარმოებს 5 – 30ტ. ხილს. შეიძლება ითქვას, რომ ძირითადი იდეა კომერციული მოგების პარალელურად, ჭარბი ხილის „გადარჩენა“ ბაზრისთვის და დამატებითი ღირებულების საქონლის შექმნაა. ჩვენი აზრით, ყველაზე მეტი ინვესტიცია სახელმწიფოს ამ სექტორზე აქვს გაკეთებული პირველად წარმოებაში „დანერგე მომავლის“ პროგრამით და ამჟამად შედარებით ნაკლები მხარდაჭერა აქვთ ამ ფერმერებს უკვე მოსავლის დაბინავებაში, შენახვაში, გაყიდვის შიდა და საექსპორტო არხების მოძიებაში.

შრობის მომსახურება დაიკავებს ჩვენი ბრუნვის ნახევარზე მეტს, თუმცა დანარჩენი წარმადობა ხელს შეუწყობს როგორც საკუთარი მოწეული ხილით, ასევე ფერმერებისგან შეძენილი ხილით ჩირის შიდა ბაზრის ზრდას და ასევე, საექსპორტო პროდუქციის შექმნას.

უნდა აღინიშნოს ჩვენი ერთ-ერთი მარკეტინგული ხერხის შესახებ. როდესაც ფერმერს ურჩევნია უკვე გამშრალი პროდუქციით გადახდა, ჩვენ მზად ვართ ბარტერით გავუშროთ ხილი და დამატებითი მოგებით მივიღოთ მომსახურების თანხის მაგივრად უკვე გამშრალი ჩირი. ვინაიდან ჩვენ გვაქვს საკმაო გამოცდილება ადგილობრივ ბაზარზე და საერთაშორისო ბიზნესში, ჩვენ ძალაუნებურად შევალთ ჩირის ადგილობრივ ბაზარზე და საექსპორტო ბაზარზეც. მოგვიწევს ეტაპობრივად საკუთარი ბრენდის განვითარება და ჩირის სხვადასხვა პროდუქტების შექმნა.

ერთჯერადად 4-6ტ. ხილი შევა საშრობში და ციკლურად მივიღებთ 1 – 1.2ტ. ჩირს ყოველ 2-3 დღეში. დაჩირების მომსახურების 3 ლარ ფასში 1 ლარი იქნება ადმინისტრირების ხარჯი და მოგება, დანარჩენი კი - ენერგეტიკული და კომუნალური დანახარჯები (დეტალური გათვლები გვაქვს ცალკე). სეზონზე გადავამუშავებთ დასაწყისში დაახლ. 300ტ. ხილს და მივიღებთ 60ტ. ჩირს, რომელსაც თავიდან ძირითადად საბითუმო შეფუთვით გავყიდით, შემდგომ კი საცალო შეფუთვაზეც ვიზრუნებთ. წონით ნაკლებად არის წარმოდგენილი ქართული ჩირი ქსელურ მარკეტებში და ვეცდებით ეს ნიშა დავიკაოთ.

დაბალ ტემპერატურაზე შრობა პროდუქციას შეუნარჩუნებს ვიტამინებს მაქსიმალური რაოდენობით. ჩვენი ტექნოლოგიის საწყისი აზრია +70°C-ს მაგივრად +43°C-ზე შრობა, მზისგან დაცულ ოთახში, რაც კიდევ დამატებით იწვევს საკვები დანამატების გარეშე ჩირისთვის ღია ფერის შენარჩუნებას ოქსიდაციის შემცირების მეშვეობით. ხილის უჯრედისზე ამგვარად ვერ მოახდენს უარყოფით გავლენას მზის ულტრაიისფერი სხივებიც. დაბალ ტემპერატურაზე შრობის კომპენსირება მოხდება ჰაერის მასების გაზრდილი კონვექციით. ხილის საშრობის გვერდითა სამაცივრე საკნის გამოყენება გვსურს ჩირის თეორიულად რეკომენდებულ დაბალტემპერატურულ პირობებში შესანახად. ჩირის შენახვის საუკეთესო ტემპერატურაა + 5 + 7 °C, რასაც თითქმის არავინ აკეთებს, ჩვენ კი მარკეტინგულ სტრატეგიას ავაგებთ ჩვენს ძლიერ მხარეებზე: დაბალტემპერატურულ შრობაზე და მაცივარში შენახვაზე.

ჩვენს ძლიერ მხარედ ვთვლით უკვე არსებულ ინფრასტრუქტურას და ახალი პროექტის განსახორციელებლად დაგროვებულ საწარმოო საშუალებებს: საშრობ საკანს თბოიზოლაციით, საშრობ დანადგარებს, სტელაჟებს, თაროს ჩარჩოებს, წლობით ნაგროვებ ცოდნას და გამოცდილებას. ასევე ჩვენს ძლიერ მხარედ ვთვლით მაცივრისა და ხილის საშრობი მეურნეობის სინერგიის ეფექტს და თბილისთან ახლოს ყოფნას, ამავე დროს კი კახეთის ტრასასთან ახლო ვართ და ლოგისტიკურად მოხერხებული მდებარეობა გვაქვს საკმარისი ინფრასტრუქტურით. ჩვენი წარმადობით მხოლოდ საგარეჯოს რაიონსაც რომ გავწვდეთ, უკვე კმაყოფილები ვიქნებით. მუშახელიც გვერდითა შენობაში ცხოვრობს, ძირითადად სამაჩაბლოდან ლტოლვილების ოჯახები, რომლებიც ჩვენთან სეზონურად ტრადიციულად მუშაობენ, ძირითადად ქალები (ხილის გადარჩევაზე). მომავლის განვითარებისათვის კიდევ გვაქვს გამოუყენებელი სასაწყობე ოთახები და შესაბამისი განვითარების გეგმებიც: შრობის ტექნოლოგიების მუდმივი დახვეწა, ახალი დანადგარების დამატება, მუდმივი ექსპერიმენტირება ახალი პროდუქტების შესაქმნელად. მომავლის იმედი გვაქვს, რადგან წარმოების გაზრდა მნიშვნელოვნად შეგვიძლია იგივე ინფრასტრუქტურით და საკუთარი თანხების რეინვესტიციით.

კოდი: C 10.39.0

2000

**რა სახის საქონლის მომსახურების მიწოდება, ან წარმოება ხდება. პროდუქციის / მომსახურების განსაკუთრებული ნიშან-თვისებები, რაც კონკურენტებისგან გამოგვარჩევს. შეფუთვა და მოცულობები.**

ჩვენი პროექტის განხორციელების მიზანია ფერმერებისათვის ხილის შრობის მომსახურების მიწოდება. პირველ ეტაპზე საწარმოს განვითარებას დავიწყებთ ყველაზე პოპულარული პროდუქტების ხურმისა და ქლიავის ჩირის წარმოებით. თვითონ ჩვენც გვაქვს 12ჰა ხურმის, 6ჰა ტყემლის, 1ჰა ქლიავის ბაღი, რამაც წელს უკვე „ნიშანი მოგვცა“. გვქონდა მოთხოვნა ჩვენი კლიენტებისგან, რომლებიც სეზონზე ხელსაყრელ პირობებში გაყიდვას ვერ ახერხებდნენ. ვაპირებთ ქლიავის ძირითადად კურკაგამოცლილის შრობას, თუმცა, თუ მოთხოვნა იქნება, კურკიანსაც გავაშრობთ. ქლიავის შრობას შევთავაზებთ კურკაგამოცლილს მთლიანს და ნახევრებად დაჭრილს. ხურმას კი გავთლით ტრადიციულად, ყუნწების შენარჩუნებით. მოთხოვნა თუ იქნება, რგოლებად დაჭრილ ხურმასაც გავაშრობთ, ვაშლსა და მსხალზეც ვიმუშავებთ.

ვაპირებთ დაბალტემპერატურულ შრობას ვიტანიმების შედარებით მაღალი დოზის შესანარჩუნებლად. ასევე, ვაპირებთ ჩირის დაბალ ტემპერატურაზე შენახვას მაცივარში +5+7°C, რაც ჩვენი მარკეტინგული კამპანიის ძირითადი საფუძველი იქნება. ზოგადად ჩირის სარგებლობაზე მგონი აქ აზრი არა აქვს საუბარს, რადგან ნათელია, რომ ქლიავის და ხურმის ჩირი ვიტამინების და მიკროელემენტების ჯანმრთელი ნაკრებია.

პირველ წელს მხოლოდ მარტივად საბითუმო შეფუთვით ვაწარმოებთ ჩირს, 10-15კგ ყუთებში, ან ტომრებში, რაც ადვილი დასაძლევია თავიდან და ქსელურ მაღაზიებშიც ნაკლებად არის. შემდეგ კი, შევიმუშავებთ ჩირის სხვადასხვა შეფუთვებს და ახალ პროდუქტებსაც შევქმნით, მაგ. ხურმის ჩირში ჩადებულ ნიგოზს, და ა.შ.

მოლაპარაკებული ვართ ნიკორას ქსელთან, რომელსაც შევთავაზეთ ჩირის წონით გაყიდვა; და სხვებთანაც მივალთ, საკმაოდ დიდი კავშირები გვაქვს და ყველას ჩავრთავთ პროდუქციის განვითარებისა და წინსვლისათვის. ჩვენი წარმადობა საუკეთესო შემთხვევაში პირველ წელს შესაძლოა იყოს 50-60ტ. ჩირი. შემდგომ კი შეგვიძლია გავზარდოთ წარმოება. რაც მთავარია, პირველ წელს ძირითადი მიმართულება იქნება ფერმერებისათვის ხილის შრობა და ამაში გარკვეული ანაზღაურების მიღება, რა თქმა უნდა ადგილობრივი ბაზრის გატესტვა და საექსპორტოდ მზადება შემდეგი წლისათვის.

2000

**განმცხადებლის ფუნქცია-მოვალეობები, გამოცდილება (უნარები, პრაქტიკული გამოცდილება) დაგეგმილი ბიზნესის განსახორციელებლად. განათლება შესაბამისი...**

განმცხადებელმა ზურაბ მედულაშვილმა დაამთავრა ჯიპას მაგისტრატურა, რაც მართვის გარკვეული თეორიული უნარების შეძენაში დაეხმარა. თუმცა შემდგომ წლების განმავლობაში საკუთარი ვენახის და ბაღის მართვისას და 10 წლის განმავლობაში ხილის შესანახი სამაცივრე მეურნეობის მართვისას უკვე პროექტის და ხალხის მართვის პრაქტიკული ჩვევების ჩამოყალიბებაც ბუნებრივად მოხდა. ჩირის წარმოების პროექტში მონაწილეობა მიიღო ძმამ და პარტნიორმა ნიკოლოზ მედულაშვილმაც, რომელიც პროექტირების ეტაპზე ძირითადად საინჟინრო და ტექნოლოგიური საკითხების მოგვარებაში იღებდა მონაწილეობას. დასრულებული პროექტის შემდგომი ოპერაციული პროცესების მართვა კი ძირითადად ზურაბ მედულაშვილის მიერ მოხდება.

ნიკოლოზ მედულაშვილი არის ინჟინერი და 1999 წლიდან 2008 წლამდე საერთაშორისო იაპონურ ბიზნეს კომპანიაში მუშაობდა მენეჯერის მოადგილედ, შემდგომ გათბობა-კონდიცირებისა და ვენტილაციის დანადგარების იმპორტით დაკავებული ქართული კომპანიის დირექტორი იყო წლების განმავლობაში. ამჟამად კი მუშაობს ტექნიკურ საკონსულტაციო კომპანიაში ლიფტების, გათბობა-კონდიცირება-ვენტილაციის, სამაცივრე მეურნეობის პროექტირების და პროექტების შესრულების ზედამხედველობის საკითხებზე. ეხმარება ზურაბ მედულაშვილს მაცივრის მართვაში და ერთობლივი ხილის ბაღის მართვაში. ნიკოლოზ მედულაშვილის ვალდებულება იქნება ობიექტზე შრომის უსაფრთხოების ინსტრუქციების დაწერა და ფორმების შემუშავება, ძირითადად განვითარების პროექტზე მუშაობა საჩირე მეურნეობის შემდგომი განვითარებისათვის, უცხოელ დამკვეთებთან ურთიერთობა, ახალი ბაზრების მოძიება-განვითარება; - ზურაბ მედულაშვილი კი გადაწყვეტს ადგილობრივ პერსონალთან ურთიერთობას და პროექტის ყოველდღიური ოპერაციული მართვის საკითხებს პროდუქციის წარმობაში.

1000

**დასაქმებული ადამიანების ფუნქცია-მოვალეობები**

ბიზნესის დამფუძნებლები პირადად იმუშავებენ მმართველ თანამდებობებზე. თუმცა აუცილებლობა მოითხოვს მარკეტინგული და გაყიდვების მენეჯერის დაქირავებას. ასევე 10-12 ადამიანი მუდმივად დაქირავებული იქნება დაახლ. 6 თვის განმავლობაში. აქედან 3-4 კაცი იქნება ხილის გარეცხვაზე და თაროების გადაადგილებაზე, დანარჩენი კი - ქალი: ხილის გათლაზე, კურკის გაცლაზე, შრობის პროცესში ხილის დამუშავებაზე (ხურმის ჩირს შრობის დროს რამდენჯერმე ხელში გატარება დასჭირდება - შრობის ერთგვაროვნებისათვის).

გვყვავს ასევე ტექნიკოსი - ინჟინერი, რომელიც იქნება საქმეთა მწარმოებელი და პარალელურად მიხედავს დანადგარების ტექნიკურ გამართულობას. ბატონი ზურაბ ტიგინაშვილი განათლებით მექანიკოსია და ჩვენთან 8-9 წელია მუშაობს. მას ჩავაბარებთ ასევე შრომის უსაფრთხოების საკითხებს.

გვეყოლება ბუღალტერი, რომელიც ნახევარ შტატზე იმუშავებს ჩვენთან. პროდუქციის პირველადი დოკუმენტაციის აღრიცხვას რომელიმე ჩვენთაგანი აიღებს თავის თავზე.

დარწმუნებულები ვართ, პროექტის ამუშავების პერიოდში უფრო გარკვეული გვექნება უფლება-მოვალეობები, რაც მუდმივად დაიხვეწება.

1000

**გაყიდვების სეზონურობა.**

**ხასიათდება ჩვენი პროდუქცია სეზონურობით?, რომელი სეზონია ჩვენთვის ხელსაყრელი და რატომ;**

პროდუქციის მისაღებად ჩვენთვის ხელსაყრელია ივლისიდან დეკემბრამდე პერიოდი. თუმცა, ჩვენ ასევე შეგვიძლია დავიწყოთ მარწყვის შრობიდან, ანუ მაისიდან. ამის გარდა, ჩვენ შეგვიძლია ბოსტნეულის შრობაც მოვახერხოთ, რაც გაგვიზრდის სამუშაო დღეების რაოდენობას და აპრილიდან მუდმივად დატვირთული შეიძლება ვიყოთ კივის და მანდარინის სეზონის ჩათვლით. სამკურნალო ბალახის შრობაც არ არის გამორიცხული.

ვინაიდან ჩვენი ძირითადი უპირატესობა გამართული სამაცივრე მეურნეობაა, ჩვენთვის გაცილებით დიდი იქნება ხილის გადამუშავების. ჩვენ შეგვიძლია პროდუქცია ნაწილ-ნაწილ გამოვიტანოთ დასამუშავებლად ხილის საშრობი დანადგარების წარმადობის მიხედვით. მაგ. ხურმის შრობა ჩვენ შეგვიძლია თუნდაც იანვარში. მაცივარში კი შეგვიძლია 200ტ. ხურმის შენახვა, რის გადამუშავებასაც სჭირდება ამ პარტიის ჩადებიდან დაახლ. სამი თვე.

თეორიაში დაახლ. 8 თვის განმავლობაში ჩირის წარმოებაზე შეგვიძლია ვიმუშაოთ და გაყიდვებისათვის კი ყველაზე აქტიური პერიოდი იმ დანარჩენ 4 თვეში გვექნება ზამთარში.

1000

**პროდუქციის-მომსახურების გეოგრაფიული არეალი. სად უნდა განხორციელდეს რეალიზაცია, გაყიდვები. კონკრეტული სოფლების, რეგიონები, ქალაქები**

პროექტით მხოლოდ საქართველოში, ძირითადად კახეთში წარმოებული პროდუქციის გადამუშავებას მოვახდენთ.

უკვე საგარეჯოს რაიონშიც საკმაო ბაღები გაშენდა. სავარაუდოდ, წინასწარ მოვახდენთ დამკვეთების ბაღების ინსპექტირებას და ვასწავლით როგორი სახით უნდა დაკრიფოს, რა კონდიციაში და როგორც ჩააწყოს ყუთებში, რომ ადვილად მოვახდინოთ ასეთი ხილის გადამუშავება, მითუმეტეს, თუ მომსახურების თანხის გადახდის მაგივრად ბარტერით დაგვიტოვებენ გამშრალ ხილს. რაც შეეხება კონკრეტულ სოფელს, სოფელ არაშენდაში ჩვენი ბიძაშვილი დავით მედულაშვილი აწარმოებს 20ტ. ქლიავს და სხვებთან ერთად ისიც დაინტერესებულია გააშროს ჩირი ჩვენთან.

ვინაიდან ჩვენი ძირითადი მომსახურება იქნება ხილის შრობა, ამიტომ ჩვენი რეალიზაცია იქნება ძირითადად ადგილზე საგარეჯოში ხილის შრობა და მომსახურების თანხის მიღება, რაც წინასწარი გაანგარიშებით კგ/1 ლარი იქნება უკვე გამშრალ ხილზე. ბარტერით, ან საკუთარი ხილის გაშრობით მიღებულ პროდუქციაზე უკვე გვაქვს დაინტერესება „ნიკორას“ ქსელიდან, ბელარუსიიდან და მოსკოვიდან. ევროპის ბაზარზეც მალე გავალთ ეტაპობრივად.

2000

**ბიზნეს-საქმიანობაში გამოყენებული არსებული ქონება. ადგილმდებარეობა, ფართი, დანიშნულება, საკადასტრო ნომერი, თვითოეული ნივთის საბაზრო ღირებულება, თუ გვაქვს არამატერიალური ქონება - კლიენტთა ბაზა, საბრუნავი საშუალებები; ნედლეული, მარაგები რომლებიც უკვე გაგვაჩნია**

ქ. საგარეჯოში, კახეთის გზატკეცილი N7-ში, კახეთის ტრასიდან 100 მეტრში გვაქვს სამაცივრე მეურნეობა გამართული ინფრასტრუქტურით. შენობის ფართობია 1457 მ2, არასასოფლო-სამეურნეო მიწის ნაკვეთი 1360მ2. ნაკვეთის რეესტრის კოდი: 55.12.75.017. შენობის ნაწილში 160მ2 კორიდორთან გვაქვს მაცივრის სამი საკანი ორი 108მ2 საკანი და ერთი 216მ2 საკანი. კორიდორის იატაკში მოწყობილია ტრაპები წყლის მოსარიდებლად. კორიდორს ამჟამად აქვს ეზოდან ორი შესასვლელი, მაგრამ ამ პროექტის განხორციელების შემდეგ ექნება სამი შესასვლელი პანდუსის მხრიდან. ერთ-ერთ საკანში, რომლის სამაცივრე აგრეგატიც მწყობრიდან გამოვიდა, გადავწყვიტეთ ბაზრის მოთხოვნიდან გამომდინარე გავაკეთოთ ხილის საშრობი საკანი. მაცივრის სრული ფართია 450მ2, ოთახები 1000მ2 პოლიურეთანის 100მმ სისქის სენდვიჩ-პანელებითაა გაკეთებული, ინდუსტრიულ იატაკშიც 100მმ თერმოიზოლაცია გვაქვს. მაცივრის ზონის გვერდით გვაქვს თავისუფალი ოთახები, სადაც არასამაცივრე საწყობებია. შენობას და მაცივარს ალბათ მინ. 160000 დოლარად შევაფასებთ ნარჩენი ღირებულებით.

ხილის საშრობის პროექტისათვის მზადება უკვე ორი წელია დავიწყეთ და ნელ-ნელა ვაგროვებთ დანადგარებს. ამჟამად პროექტისთვის შენობის გარდა გვაქვს (აშშ დოლარში): სავენტილაციო დანადგარი (აშშ, დოლარი 2800) - რეკუპერატორი, გამათბობელი ფენკოილები (600), ცხელი წყლის კალორიფერი (920), სპეციალური საკონდენსაციო კედლის ქვაბი (1800), სტელაჟები (9000), თაროს ჩარჩოები (2000), დამტვირთველი (1600), ხელის ურიკა (250), ურიკა-სასწორი (900), თბური ტუმბო (8000), 11500მ3/სთ წარმადობის ვენტილატორები (1400). დანადგარების ნაწილს უკვე ვიყენებდით მაცივრისათვის, ზოგი სპეციალურად შევიძინეთ საშრობისათვის.

ჩვენი მაცივარი ბოლო წლების განმავლობაში ზრდადი მოთხოვნით სარგებლობს და გაგვიჩნდა შედარებით სტაბილური კლიენტურა ხილის შენახვაზე, თუმცა სრულად მაინც არ არის დატვირთული, ამიტომ ჩირის საშრობი პროექტით მეტ კლიენტს მოვიზიდავთ. ეს ორი მიმართულება ერთმანეთს ეხმარება. ხილის შრობის პროექტის იდეა ზუსტად ჩვენი კლიენტებისგან მოდის, რომელებიც დაინტერესებული არიან ჩირის წარმოებით.

უნდა აღინიშნოს, რომ 2021 წლიდან ჩვენც გვექნება ხილის მოსავალი საკუთარი ნაკვეთებიდან.

3000

**წარმოების-მომსახურების სრული პროცესის აღწერა. წარმოების სრული პროცესი, ნედლეულის შესყიდვიდან სრული მიწოდების პროცესამდე, წარმოების ტექნოლოგია, წარმოების სეზონურობა - აგროვადები, საჭირო ძირითადი საშუალებების სია პროექტში: მიწა, შენობა, დანადგარები, საბრუნავი საშუალება -ნედლეული/მასალები, ინფორმაცია ნედლეულის, საწარმოო საშუალების მომწოდებლის შესახებ, დაახასიათეთ ნედლეული და მასალა.**

მაცივარი საშუალებას მოგვცემს შევინახოთ ნედლეული და ეტაპობრივად გამოვიტანოთ გადასამუშავებლად, რაც გაგვიხანგრძლივებს სამუშაო სეზონს და საშუალებას მოგვცემს რამდენჯერმე გავზარდოთ სტაბილური წარმოება, ასევე - შედარებით დიდი რაოდენობით შექმნილი პროდუქცია უკვე სერიოზულ დამკვეთებზე გასვლის საშუალებას მოგვცემს, თუმცა მაინც საჭირო იქნება გაერთიანება სხვა მწარმოებლებთან და მათთან ურთიერთობაშიც სერიოზული მოთამაშე ვიქნებით ბაზარზე. საშრობში სამუშაო შესაძლოა გვქონდეს მაისიდან იანვრამდე.

პროდუქციის წარმოების პროცესი: ხურმა/ქლიავი იკრიფება და იდება ხიდან პირდაპირ ყუთებში.

პანდუსიდან ყუთებით შემოსული პროდუქციის ხელით გადარჩევა ხდება შენობის კორიდორში კონვეიერზე.

კონვეიერიდან პროდუქცია მიეწოდება სამრეცხაოს და ისევ ყუთებით გადის სათლელ დანადგარზე (ხურმის შემთხვევაში), ან გამოსაკურკ დანადგარზე (ქლიავის შემთხვევაში). სარეცხ დანადგარს აქვს ჰაერის ბუშტებით რეცხვის და წყლის ოზონირების ფუნქცია, რაც ბუნებრივ დეზინფექციას უკეთებს ხილს.

პროდუქცია ძირითადად სუფთა მოდის და ვიზუალური დათვალიერების შემდეგ შესაძლებელია პირდაპირ მიწოდება სარეცხ და შემდგომ სათლელ დანადგარზე, - პირველადი გარეცხვა მაინც მნიშვნელოვანია.

სათლელი დანადგარიდან პროდუქციის მიწოდება ხდება ე.წ. ბლანშირების ჭურჭელში, სადაც პროდუქცია დაახლ. 2-3 წუთის განმავლობაში ჩადებულია 80 – 90 გრადუს წყალში. შემდეგ ბლანშირებული პროდუქცია იღებს ცივი წყლის შხაპს. წყლის ჩამოწურვის შემდეგ ხდება ხილის გარკვეული რაოდენობის კონსოლიდირება სტელაჟზე, თაროებზე და პროდუქცია შედის კონვექციურ საშრობში. საშრობში ხდება პროდუქციის შრობის პერიოდული კონტროლი, თაროების გადანაცვლება ერთგვაროვანი პროდუქციის მისაღებად.

საშრობში დატოვებულია თავისუფალი ადგილი უკვე გამშრალი პროდუქციის კიდევ ერთხელ გადასარჩევად და 10-20 კგ ყუთებით საბითუმო შეფუთვაში მოსათავსებლად.

საშრობიდან გამოსული შეფუთული ჩირი გადის გვერდით საწყობში.

საწყობის წინ გამოიყოფა ადგილი საჭიროების შემთხვევაში პროდუქციის საცალო ქსელში გასაშვებად შესაფუთად. ეს ოთახი ვიზუალურად გამოყოფილი იქნება შემნახველი მაცივრისგან, ჩანს შენობის გეგმაზე.

იმ შემთხვევაში თუ იგეგმება პროდუქციის რამდენიმეთვიანი შენახვა, მაშინ საწყობში პროდუქცია შეინახება +5+7°C ტემპერატურულ პირობებში, ტენიანობის კონტროლით.

ხილის გაშრობისათვის საჭირო უმეტესი საშუალებები გვაქვს: შენობა, სენდვიჩ-პანელის საშრობი ოთახი, საშრობი და სავენტილაციო დანადგარები, თაროს ჩარჩოები, სტელაჟები, მთლიანად მაცივრის ინფრასტრუქტურა ასევე საშრობ ზონას გამოადგება.

ბოლო ორი წლის განმავლობაში მიზანმიმართულად ვკითხულობდით სამეცნიერო სტატიებს, ვსწავლობდით შრობის ტექნოლოგიებს, გავდიოდით კონსულტაციებს დანადგარების მომწოდებლებთან.

შრობის ტექნოლოგია ავიღეთ სტანდარტული კონვექციური საშრობის პრინციპებიდან და მოვარგეთ ჩვენს არსებულ მდგომარეობას. უკვე ზემოთ აღვწერეთ, რომ ვაპირებთ შედარებით დაბალ ტემპერატურაზე გავაშროთ ხილი ჰაერის ფორსირებული მოძრაობის პირობებში, მზის გარეშე (ასე ღია ფერს შევუნარჩუნებთ). ოთახში საათში 4-ჯერ შეიცვლება ჰაერი. ტენიანი ჰაერი გარეთ გავა და მშრალი ჰაერი რეკუპერატორიდან შემთბარი შემოვა ოთახში. გათვლილი გვაქვს ყველა ნიუანსი, როგორც თვითღირებულების, ასევე ტექნოლოგიური და მარკეტინგული. წარმოგიდგენთ ნახაზებს, რენდერებს, დეტალურ გათვლებს.

2500

**სამიზნე ბაზარი, მომხმარებლები. სავარაუდო მომხმარებელი / მიზნობრივი სეგმენტი. ვინ იქნება პროდუქციის მომხმარებელი: ტურისტი, ადგილობრივი, საერთაშორისო დამკვეთი... კომპანიები, თუ ფიზიკური პირები. როგორ ვაპირებთ პროდუქციის სამიზნე ბაზრისთვის შეთავაზებას - მიწოდებას.**

ბოლო დროს „დანერგე მომავლის“ პროგრამით იმდენი ბაღი გაშენდა კახეთში, რომ უკვე ჭარბმოსავლიანობა გვექნება და მომგებიანი უნდა იყოს ხილის შრობის მომსახურება.

ჩვენი დაკვირვებით შიდა და საექსპორტო ბაზარზეც პოპულარობით სარგებლობს მთლიანად გამშრალი გათლილი ხურმა, რასაც ჩვენ სტელაჟებზე გავაშრობთ, თუმცა ჩამოგვაქვს სპეციალური ხურმის საკიდი კაუჭებიც საცდელად. გვაქვს სახელმძღვანელოები ტექნოლოგიურად და ვიზუალურად რა ხარისხის უნდა იყოს ჩვენი პროდუქცია.

ფერმერების უმეტესობამ არ იცის სად გაყიდოს პროდუქცია, რადგან მზად არ არის ბიზნესში შესასვლელად. არც სახელმწიფოს მხრიდან ჩანს საკმარისი ძალისხმევა საექსპორტო ბაზრების მოსაძიებლად. ამ სიტუაციაში მნიშვნელოვანია შრობის და სამაცივრე ტექნოლოგიების განვითარება, რომ ჭარბ პროდუქციას გავუხანგრძლივოთ გაყიდვის ვადა.

ჩირის შიდა ბაზრის ჩამოყალიბება ხელს შეუწყობს ქვეყნის საექსპორტო პოტენციალის გაზრდას. ბაზარზე სტარტს იღებს მრავალი კომპანია სხვადასხვა ხარისხის პროდუქტით და ყველა ძიებისა და განვითარების პროცესშია. ჯერ-ჯერობით ხილის სხვებისთვის შრობის მომსახურებას არც ერთი კომპანია არ სთავაზობს ბაზარს და ამ ნიშის დაკავება გვსურს.

მომხმარებლები არიან კახეთში იმ ახალგაშენებული 1800 ჰექტრიდან სულ ცოტა ნახევრის მფლობელები, რომლებსაც ჯერ არ გააჩნიათ საკმარისი პროდუქცია და ფინანსები, რომ გააკეთონ საკუთარი საშრობები. მეორე ნახევარი კი საკუთარ საშრობებს გააკეთებს უახლოეს წლებში, რითაც საინტერესო საექსპორტო ბაზარი შეიქმნება.

როგორც ზემოთაც აღვნიშნეთ, ნიკორას სუპერმარკეტების ქსელიდან გვაქვს ინტერესის გამოხატვის წერილი ჩვენი ჩირის საბითუმო შეფუთვით მიღებაზე. გვაქვს მოთხოვნა ბელორუსიიდან (მათი წარმომადგენელი იყო ჩამოსული ჩვენს მეურნეობაში, მაგრამ მთლიანად საქართველოშიც კი ვერ ვუშოვეთ იმხელა მოთხოვნა ჰქონდა მაშინ. რუსეთიდანაც გვაქვს მოთხოვნა, მოსკოვში მეგობრები მუშაობენ დისტრიბუციის ბიზნესში და დაგვეხმარებიან.

ასე, რომ ჩვენი მომხმარებელია სრობის სერვისის მომხმარებელი ფერმერი, უკვე გამშრალი პროდუქციისა კი - ადგილობრივი ბაზარი - ქსელები, და უცხოეთი, სადაც განსაკუთრებით ხურმის ჩირის პოპულარიზაციას მოვახდენთ, მითუმეტეს, რომ 12ჰა ხურმის საკუთარი ნარგაობაც გვაქვს.

ჩვენს კლიენტურას - ფერმერებს ჩვენ დავეხმარებით გამშრალი ხილის გაყიდვაში, შევთავაზებთ დამატებით მომსახურებას პროდუქციის გრძელვადიან შენახვაზე და ვიზრუნებთ მათი პროდუქციის გაყიდვაზეც, რაც ასევე დამატებითი შემოსავლად აისახება.

კახეთის ცენტრალურ გზაზე ჩვენი შენობის წინ ვგეგმავთ სარეკლამო ბანერის განთავსებას, რაც დამატებით მოიზიდავს მომსახურების მსურველ კლიენტებს, გვექნება ვებ-გვერდი და ჩავატარებთ სხვადასხვა მარკეტინგულ ღონისძიებებს მომსახურების/პროდუქციის გასასაღებლად.

2000

**უშუალო კონკურენტები. შევადაროთ ჩვენი ფასი და კონკურენტების ფასი / ხარისხი. გამოვყოთ ჩვენი პროდუქციის ის განსხვავებული ნიშნები, რაც გამოგვარჩევს სხვისგან.**

ჩვენ თავიდანვე ვიფიქრეთ ჩვენი მომავლის პროდუქტის პოზიციონირებაზე ქართულ და უცხოურ ბაზრებზე, ნიშურ პროდუქტების შექმნაზე: სხვადასხვა ჩირის კონფეტების და სასაჩუქრე ნაკრებების. სავარაუდოდ, ჩვენი პროექტი იქნება ის განსაკუთრებული პროექტი, რომელიც მიუხედავად სტანდარტული იაფი კონვექციური ტექნოლოგიის გამოყენებისა, ტექნოლოგიურად მიახლოებული იქნება ძვირიანი ტექნოლოგიებით გამშრალ ჩირთან თავისი გემოვნული თვისებებით და ვიტამინების შემცველობით. ჩვენგან განსხვავებით კონვექცური საშრობები ძირითადად კომბინირებული მზის ენერგიის გამოყენებით აქვს მოწყობილი, რაც ამუქებს ჩირს.

პირველ ეტაპზე ჩვენი მომსახურება იქნება უმეტესად მცირე ფერმერების პროდუქციის გადარჩენაზე ორიენტირებული, რაც უკვე გამოგვარჩევს სხვა საჩირეებისაგან, რომლებიც მხოლოდ გასაყიდად აწარმოებენ პროდუქციას. ამიტომ, შედარების გაკეთება პროდუქციის ხარისხზე ვერ მოხდება.

ჩვენი აზრით ეს პროექტი ყველაზე მცირე ინვესტიციით ყველაზე დიდი ეფექტურობის მომტანი იქნება. ბრუნვაც არ იქნება პატარა: სეზონზე 300-ტონიდან ზემოთ (60ტ. ჩირი). შრობის ფასი 1ლ/კგ ჩირზე + გამჭვირვალედ დათვლილი ენერგეტიკული დანახარჯი. დეტალური ანგარიშები ექსელში გვაქვს სხვადასხვა ჩირებზე და კონკურენტულია.

გლეხების მიერ წარმოებულ პათოგენებით სავსე ჩირს არ განვიხილავთ კონკურენტად, მაგრამ ჩვენ ვინც კონკურენტად შეგვიძლია განვიხილოთ, ისიც შორს არის ჩვენგან, რადგან უმეტესად მცირე პაკეტებში შეფუთულ ძვირიან ჩირებს აწარმოებს. ჩვენ ვიმუშავებთ პრემიუმ ხარისხის ჩირის წარმოებაზე, რაც ორიენტირებულია დიდი რაოდენობის იაფად გაყიდვაზე. გაყიდვის არხების და მოცულობების ზრდა იქნება ჩვენი მიზანი.

ბაზრის მონაწილეები: კომპანია „ჩირჩხელა“ (25-მდე სახეობის ჩირი, 10-მდე სახეობის ტყლაპი და 7 სახეობის ჩურჩხელა); შპს ქარელის ხილის „ჩიკორი“ (12 სახეობის ჩირი), რომელსაც „სინერჯი კაპიტალი“ უდგას ზურგსუკან; “ჩირიფრუტი“ (სხვადასხვა ხილის ჩირი, ტყლაპი, ჩირი შოკოლადში, ასორტები, ჩურჩხელა) ; შპს აგროფუდ თრეიდის „აგროფაი“ (40 - მდე დასახელების ჩირეული და თხილეული), შპს კაუკასუს ორგანიკ ფრუტ-ის „მაგრიტო“ (22 დასახელების ჩირი), „გემუანი“ წლიურად 250 ტონა სხვადასხვა სუბლიმირებული ხილის გადამუშავება.

2000

**სამოქმედო გეგმა.**

**თანამონაწილეობის თანხით განხორციელებული აქტივობები (კვირა). ამოცანები, რომლებსაც გადავჭრით თანამონაწილეობის თანხით, შესასრულებელი სამუშაოების ვადები (კვირა).**

თანამონაწილეობის თანხით ძირითადი მასალებს ადგილობრივ ბაზარზე შევიძენთ და სულ 5-6 კვირა საკმარისია ყველა სამუშაოს შესასრულებლად.

მხოლოდ კურკის საცლელს, ხურმის სათლელ მოწყობილობას და ხურმის საკიდ კაუჭებს გამოვიწერთ ჩინეთიდან. დამჭირდება სულ 10-11 კვირა, რომ მივიღოთ ჩინეთიდან მოწყობილობა. მარტამდე თუ მივიღებთ დაფინანსებას, სამუშაოები შესრულებული იქნება ივნისის პირველ კვირამდე, რაც ზუსტად შრობის სეზონის დასაწყისიდან მუშაობის საშუალებას მოგვცემს.

1. რეკუპერატორისათვის დაგვჭირდება ჰერსატარები თავისი აქსესუარებით;
2. ფენკოილები და ქვაბის დაკიდება;
3. კურკის მექანიკურად საცლელი მოწყობილობა ქლიავისთვის;
4. ხურმისა და სხვა ხილის გასათლელი დანები და მექანიკური დანადგარები;
5. სხვა წვრილმანი აქსესუარები საშრობი სისტემის გასამართად;
6. თაროების ბადე;
7. კარების გამოჭრა;
8. პანდუსის დამთავრება;
9. დენის სამფაზიანი წყაროს მოყვანა დანადგარებამდე;
10. ბლანშირების ოთახის რემონტი, კარის გამოჭრა კორიდორამდე;
11. საშრობ საკანსა და გვერდითა მაცივრის ოთახს შორის გამყოფი თბოსაიზოლაციო მასალის კედლის აშენება.

უკვე შემოსავლის რეინვესტიციით შემდგომ ეტაპზე შესრულდება შემდგომი სამუშაო:

* მეტი ჰიგიენურობისათვის, კორიდორის შეღებილ კედელზე თუნუქის ფირფიტების აკვრა.
* ქლიავის გამოსაკურკი, ან ხურმის ავტომატური სათლელი დანადგარების შეძენა.

ჰაერსატარის დამზადება/მონტაჟი 3500+ ფენკოილები და ქვაბის მონტაჟი 2500+ საშრობი ბადე 200\*2მ2\*4ლ+800 მონტ.=2400 + პანდუსის დამთავრება 1500ლ + ბლანშირების ოთახის რემონტი 2500 + სამფაზა დენი კორიდორამდე, ბლანშერამდე 1500 + ხურმის საკიდების შეკვეთა 1000ლ + ქლიავის კურკის საცლელი 10ც = 1500ლ, + დანები 500ლ. უკვე 16900 ლარია.

გამყოფი თბოიზოლაციური მასალის კედლის აშენება ოთახებს შორის. 18\*4.2=76მ2. 1მ2= 20ლ + 5ლ მონტაჟი. სულ კედელი დაჯდება 1900 ლარი + 76\*3=230ლ ჰიდროიზოლაცია = 2300 ლ. მონტაჟით.

შენობაში ტუალეტის შესასვლელ კორიდორში იატაკზე ახალი ფილების დაგება 2000 ლ.

ხურმის თავის საჭრელი 2ც \* 150 = 300\*3.3 = 1000 ლ; ხურმის 150 დოლარიანი სათლელები 5ც \* 200 \* 3.3 = 3500 ლ.; ბლანშირების ოთახში ქუდი და გამწოვია საჭირო = 1500 ლ. ვენტილატორით.

სულ 27200 ლ.+1300 თანადაფინანსების დანამატი = 28500 ლარი

2000

**თანადაფინანსების თანხით განსახორციელებელი სამუშაოები. ჩამოწერეთ ის აქტივობები, რომლებსაც განვახორციელებთ თანადაფინანსების თანხით. მივუთითოთ სამუშაოების სავარაუდო ვადები.**

თანადაფინანსების თანხით ჩვენ გვსურს შემდგომი დანადგარების შეძენა:

ხილის სარეცხი დანადგარი 800კგ/სთ, უ.ფ. კონვეიერი, ჰაერის ბუშტებით რეცხვა, წყლის ეკონომია ფილტრაციით და ბრუნვით, წყლის შეთბობა 28კვტ, ოზონირება, სველი ხილის წინასწარი შეშრობის ვენტილატორებით.

ბლანშირების ორმაგკედლიანი ჭურჭელი 40კვტ გაცხელების სიმძლავრით, ფილტრით, ტუმბოთი, ორი ავზით, სარეზერვო უ.ფ. კალათებით, ავტომატური მართვით.

პალეტის ურიკა, რომელიც საშუალებას მოგვცემს იგივე საშრობ საკანში გავაორმაგოთ გამშრალი ხილის რაოდენობა. ურიკაზე დაიდება პეტ ყუთებით ხილი თავისუფალ კორიდორში თუნდაც წინასწარი გაშრობის მიზნით. ყუთებს ადგილზე შევიძენთ რეინვესტიციით.

სარეცხი: 4300 ფობ+700ტრანსპ+1000 დღგ = 6000დოლარი \* 3.3 = 20000 ლარი (თანადაფინანსებით);

ბლანშერი: 1400ფობ+600ტრანსპ+400 დღგ = 2400დოლარი \* 3.3 = 8000 ლარი (თანადაფინანსებით);

პალეტის ურიკა: 30ც \* 20დოლ+200ტრანსპ+200 დღგ = 1000დოლ\*3.3=3300 ლარი (ნაწილობრივი თანადაფინანსებით).

დანადგარების წარმოებას სჭირდება 3-4 კვირა; ტრანსპორტირებას - 6-7 კვირა; დანადგარების მონტაჟს და გაშვებას 1 კვირა. სულ - 12 კვირაა საჭირო. ინფრასტრუქტურას დანადგარების ჩამოსვლამდე მოვამზადებთ თანამონაწილეობის თანხით.

ვადაში ჩასატევად თუ ჩვენ მოგვიწევს აუცილებელი დანადგარების კრედიტით შეკვეთა, მაშინ მოვითხოვთ: ავტომატურ ქლიავის გამოსაკურკ, ან ავტომატურ ხურმის სათლელ დანადგარებს გრანტით.

ხურმის ავტომატური სათლელი:2300 დოლ+200ტრანსპ+500 დღგ = 3000დოლ\*3.3=10000ლარი.

ხურმის ავტომატური სათლელი ფაქტიურად იმისათვის გვჭირდება, რომ გამოვცადოთ თანამედროვე ტექნოლოგიის სიკეთე და შემდგომში გავთვალოთ მისი მიზანშეწონილობა. დანადგარების დამატება გაირკვევა ბანკთან ურთიერთობაში. ჯერ-ჯერობით ამ პროექტისათვის ბანკიდან სიტყვიერი თანხმობა გვაქვს 30000 ლარის კრედიტზე, რაც აუცილებელი კომპონენტებისათვის გვყოფნის.

თანახმა ვართ მივიღოთ თანადაფინანსების თანხა მხოლოდ თანამონაწილეობის საკუთარი თანხის გახარჯვის შემდეგ, როდესაც თქვენ უკვე შეგეძლებათ პროექტის შესრულების შედეგების შეფასება და ჩვენს მიზანმიმართულობაში დარწმუნება. უკვე ორი წელია ვაგროვებთ ამ პროექტისათვის საჭირო დანადგარებს და ეჭვი არ შეგვპარვია პროექტის წარმატებაში.