

2019

Бизнес-план «ПРОИЗВОДСТВО
ШТОР И ПОСТЕЛЬНОГО БЕЛЬЯ в
г. Нур-Султан»
ИП Сарсембаева

Бизнес-план подготовлен
компанией Business
Generation

Контактный телефон:
+77015757333

ОГЛАВЛЕНИЕ

1	РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	3
1.1	Информация о компании	3
1.2	Информация по проекту	3
1.3	Запрашиваемые условия финансирования	4
2	ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЧАСТЬ	5
2.1	Информация об индивидуальном предпринимателе	5
2.2	Штат (при реализации проекта), опыт реализации аналогичных проектов, опыт работы топ-менеджмента и ключевых сотрудников	5
2.3	Институциональные риски	6
2.4	Оценка институциональной части	7
3	КОММЕРЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	8
3.1	Анализ строительного рынка Казахстана	8
3.2	Анализ рынков продукции и услуг	13
3.3	Маркетинговая политика сбыта продукции	15
3.4	Коммерческие риски	16
3.5	Оценка коммерческой части	17
4	ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА	18
4.1	Производственные и общие затраты	18
4.2	Доходы	20
4.3	Движение денежных средств	21
4.4	Отчета о прибылях и убытках	22
4.5	Показатели финансовой модели	23
5	ОБОБЩЕННЫЕ ОЦЕНКИ И ВЫВОДЫ	24
5.1	SWOT – анализ	24
5.2	Основные проектные риски	24
5.3	Общий вывод	25

1 РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

ИП Сарсембаева реализует проект: «Производство штор и постельного белья в г. Нур-Султан» далее «Проект».

Цель Проекта создать Производство штор и постельного белья в г. Нур-Султан с последующей реализацией.

Создать новые рабочие места на 10 человек.

Проект ИП Сарсембаева планирует реализовать Проект путем привлечения финансирования в банке второго уровня.

Отраслевая принадлежность проекта:

ОКЭД (продукции по проекту):

- 13.92.0 Производство готовых текстильных изделий, кроме одежды

Общая стоимость проекта – 69 650 000 тенге.

Предполагаемый состав участников проекта:

- ИП «Сарсембаева» заказчик, организатор;
- Кредитор;
- Поставщики оборудования, мебели и услуг по ремонту.

1.1 Информация о компании

Наименование ИП	ФИО	Дата образования	ИИН	Адрес
ИП Сарсембаева,	Сарсембаева Джамиля	01.11.2005 года	830508450017	РК, г. Астана, ул. Момышулы2/8

Основные виды деятельности

Наименование предприятия	Вид деятельности
ИП Сарсембаева	Производство готовых текстильных изделий, кроме одежды

Задолженности перед бюджетом нет.

Кредитная история положительная

1.2 Информация по проекту

ИП Сарсембаева реализует проект: «Производство штор и постельного белья в г. Нур-Султан» далее «Проект».

Цель Проекта создать Производство штор и постельного белья в г. Нур-Султан с последующей реализацией.

Создать новые рабочие места на 10 человек.

Предполагаемый состав участников проекта:

- ИП «Сарсембаева»- заказчик, организатор;
- Кредитор;
- Поставщики оборудования, мебели и услуг по ремонту.

Отраслевая принадлежность проекта:

ОКЭД (продукции по проекту):

13.92.0 Производство готовых текстильных изделий, кроме одежды

Общий объем инвестиций, необходимых для реализации Проекта, равен 69 650 000 тенге.

Основные статьи инвестиционных затрат по источникам финансирования :

Статьи затрат	Банк	ИП
Недвижимость	50 000 000	
Ремонт помещения		13 120 000
Основные средства		6 530 000
ИТОГО	50 000 000	19 650 000

Соответствие проекта государственным, отраслевым или региональным программам

Реализация проекта соответствует следующим государственным, отраслевым и региональным программам:

- «Экономика простых вещей».

1.3 Запрашиваемые условия финансирования

Сумма кредита – 50 000 000 тенге.

Сумма кредита	50 000 000 тенге
Срок кредита	84 месяцев
Ставка вознаграждения с учетом субсидирования	6%
Периодичность погашения основного долга	ежемесячно
Периодичность погашения вознаграждения	ежемесячно
Льготный период погашения основного долга	12 мес.
Льготный период погашения вознаграждения	отсутствует

2 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

2.1 Информация об индивидуальном предпринимателе

Наименование ИП	ФИО	Дата образования	ИИН	Адрес
ИП Сарсембаева,	Сарсембаева Джамия	01.11.2005 года	830508450017	РК, г. Астана, ул. Момышулы2/8

Основные виды деятельности

Наименование предприятия	Вид деятельности
ИП Сарсембаева	Производство готовых текстильных изделий, кроме одежды

Задолженности перед бюджетом нет.

Кредитная история положительная.

2.2 Штат (при реализации проекта), опыт реализации аналогичных проектов, опыт работы топ-менеджмента и ключевых сотрудников

Разработчиком и реализатором инвестиционного проекта «Производство штор и постельного белья в г. Нур-Султан» является ИП Сарсембаева. Каждый этап инвестиционного проекта четко расписан и запланирован.

ИП Сарсембаева планирует в административный штат вводить Директора.

В штате также будет следующий персонал: швеи, дизайнеры, гладильщицы.

Планируемый штат – 11 сотрудников, из них административно-управленческий персонал – 1 человек, основной персонал – 10 человек.

ИП Сарсембаева регулярно будет проводит ряд мероприятий по поиску и повышению квалификации и профессионализма сотрудников. Для этого ИП планирует взаимодействовать с компаниями по подбору персонала и обучению в необходимых областях.

Планируемый штат и фонд оплаты труда

Должность	ед.	Оклад, тенге	Количество месяцев	Итого, тенге
АУП				
Директор	1	330 000	12	3 960 000
Всего	1			3 960 000
Основной персонал				
Швея	6	150 000	12	10 800 000
Дизайнер	2	250 000	12	6 000 000
Гладильщица	2	100 000	12	2 400 000
Всего	10			19 200 000
ИТОГО	11			23 160 000

2.3 Институциональные риски

Любое предприятие в современных условиях заинтересовано в повышении качества услуг и уровня конкурентоспособности. Достижение данных целей зависит от многих факторов, в том числе от закупаемого оборудования, сырья, материалов, персонала и т. д.

Стратегия развития предприятия в современном мире, как правило, направлена на развитие конкурентных преимуществ. Конкурентоспособность предприятия напрямую зависит, в частности, от уровня издержек на сырье, работы и услуг персонала, необходимые детскому саду для обеспечения процесса. Исходя из этого, становится актуальным вопрос о выборе поставщика сырья, работ и услуг, а также персонала. Наступление каких-либо неблагоприятных событий возможно и в процессе принятия решений, и в ходе практического их исполнения. Следовательно, необходимо сперва представить и оценить риски и лишь потом принимать решения, которые бы предусматривали кроме всего прочего и меры по их устранению или хотя бы снижению до приемлемых границ. Проанализируем риски, возникающие на рынке закупок:

Риск для приобретателя — это неопределенность хода, результата и последствий закупочных операций, которая может привести к потере доходов, появлению непредусмотренных расходов и т. д. Главной причиной рисков для приобретателя является асимметрия информации о предмете покупки. Вторая, не менее значимая причина — **некомпетентность или халатность самого приобретателя**, который не устанавливает, по разным причинам, все требования к необходимому персоналу, включая квалификацию, навыки и знания, к предмету покупки, включая показатели качества, безопасности и т. д. с учетом специфики сырья и конкретных условий его доставки, применения, хранения. Третья группа причин рисков предпринимателя в закупочном процессе — это **нестабильность политической и экономической ситуации в стране**, наличие организованной неопределенности, обусловленной сокрытием или заведомым искажением информации, необходимой для оценки рисков, **непредсказуемость природных явлений, техногенных катастроф и т. д.**

Риск	Наименование	Степень риска	Митигант
Институциональный	Риск недостаточности уровня квалификации менеджмента предприятия	низкая	Индивидуальный предприниматель имеет опыт работы в данной отрасли, а также будет на постоянной основе проходить обучающие тренинги и мастер-классы по вопросу управления предприятием и персоналом и по внедрению новых эффективных технологий, автоматизации, тайм-менеджменту и маркетингу.
	Риск отсутствия опыта или слабой квалификации производственного персонала	низкая	Повышение квалификации производственного персонала будет происходить за счет обучения персонала.
	Риск недостаточности производственного персонала	низкая	По проекту планируется создание 11 новых рабочих мест. Поиск сотрудников компании будет осуществляться путем взаимодействия с HR агентствами.
	Риск, связанный с	низкая	Организационная структура

	непрозрачностью организационной структуры предприятия		предприятия разработана с учетом потребностей и не несет в себе никаких рисков, связанных с непрозрачностью.
--	---	--	---

2.4 Оценка институциональной части

Учитывая мероприятия, которые менеджмент будет проводить для снижения институциональных рисков общий уровень и оценка институциональной части является приемлемой.

3 КОММЕРЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

3.1 Анализ строительного рынка Казахстана

Динамика производства основных видов строительных материалов согласно Государственной программе индустриально-инновационного развития Казахстана на 2015 – 2019 гг. (ГПИИР), производство строительных материалов остается одной из приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности.

Рынок строительных материалов имеет огромный потенциал для дальнейшего развития. Наличие достаточной сырьевой базы имеет все предпосылки для увеличения роста производственных мощностей казахстанских предприятий с целью покрытия основных потребностей внутреннего рынка и снижения импортозависимости. Но на сегодняшний день, основным драйвером развития данного сектора остается государственная поддержка в виде программы ГПИИР 2015-2019 гг.

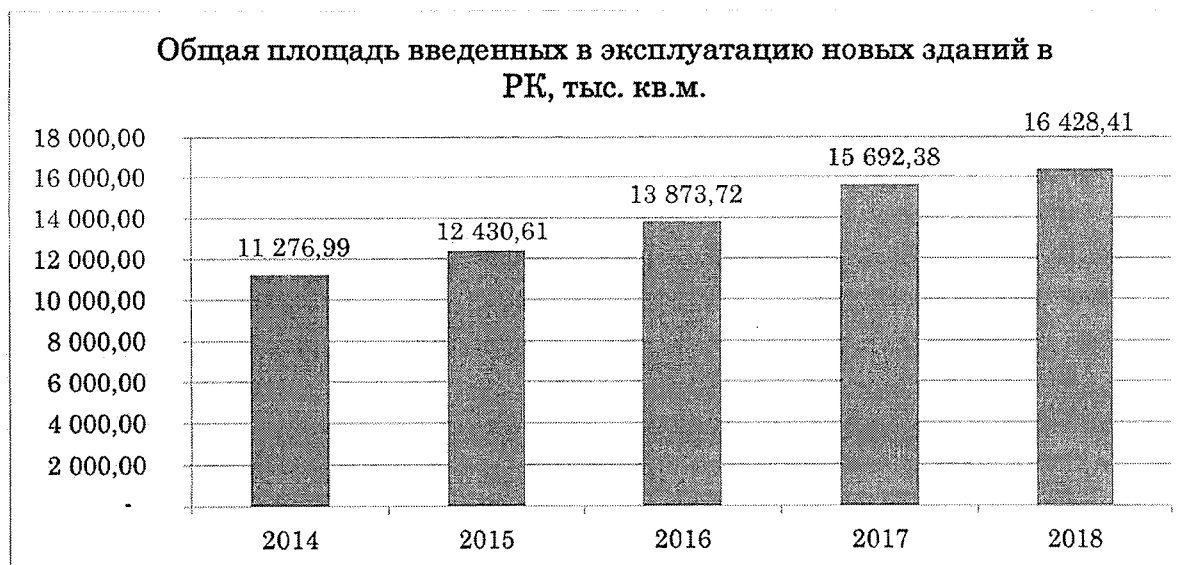
За последние 5 лет объем ввода в эксплуатацию новых квадратных метров в РК вырос на 46% с 11 277 тыс. кв.м. до 16 248 кв.м.

Общая площадь введенных в эксплуатацию новых зданий в РК, тыс. кв.м.

	2014	2015	2016	2017	2018	Изменение за 5 лет
Республика Казахстан	11 277	12 431	13 874	15 692	16 428	46%
Акмолинская	398	446	627	661	634	59%
Актюбинская	584	828	900	1 089	1 313	125%
Алматинская	1 198	1 429	1 528	1 382	1 222	2%
Атырауская	686	644	676	727	997	45%
Западно-Казахстанская	354	420	386	534	585	66%
Жамбылская	427	469	532	691	739	73%
Карагандинская	485	385	506	535	443	-9%
Костанайская	281	290	216	273	328	16%
Кызылординская	479	578	607	715	831	74%
Мангистауская	639	779	709	874	1 338	109%
Южно-Казахстанская	1 172	977	1 097	1 229	-	-
Павлодарская	400	390	363	366	434	8%
Северо-Казахстанская	158	225	261	241	329	108%
Туркестанская	-	-	-	-	843	-
Восточно-Казахстанская	601	608	468	628	518	-14%
г. Астана	1 602	2 371	2 587	3 544	2 796	75%
г. Алматы	1 814	1 592	2 410	2 204	2 539	40%
г. Шымкент	-	-	-	-	538	-

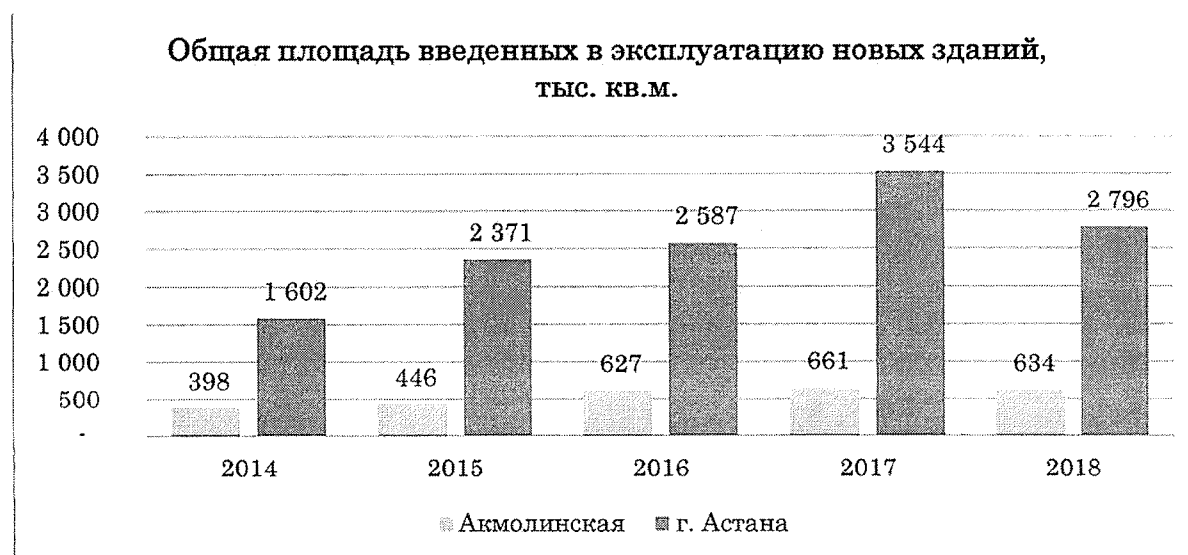
Источник: Комитет по статистике РК

Лидерами роста в процентном выражении являются Актюбинская (125%), Мангистауская (109%) и Северо-Казахстанская области (108%). Однако, в абсолютном значении наибольшее количество площади строится в г. Нур-Султан (г.Астана) (2 796 кв.м. за 2018 год) и в г.Алматы (2 539 кв.м. за 2018 год).



Рекордная площадь 3 544 тыс. кв.м. введена в г. Нур-Султан (г.Астана) в 2017 году, в год проведения ЕХРО-2017 — Международной специализированной выставки под эгидой Международного бюро выставок (МБВ), прошедшей в столице Казахстана с 10 июня по 10 сентября 2017 года.

Проведение ЕХРО-2017 также стимулировало рост жилищного строительства в г. Нур-Султан (г.Астана).



По мнению многих экспертов, 2019 год в развитии рынка недвижимости Казахстана не будет сильно отличаться от предыдущего периода при условии

стабильности экономической и политической ситуации в нашей стране и мире в целом.

В секторе жилищного строительства сохраняется положительная динамика.

Динамика ввода в эксплуатацию общей площади жилых зданий в Казахстане за последние 5 лет положительная. Рост составляет 69% с 7285 тыс. кв.м. до 12 290 тыс. кв.м. Одним из основных факторов роста являются реализация Государственных программ:

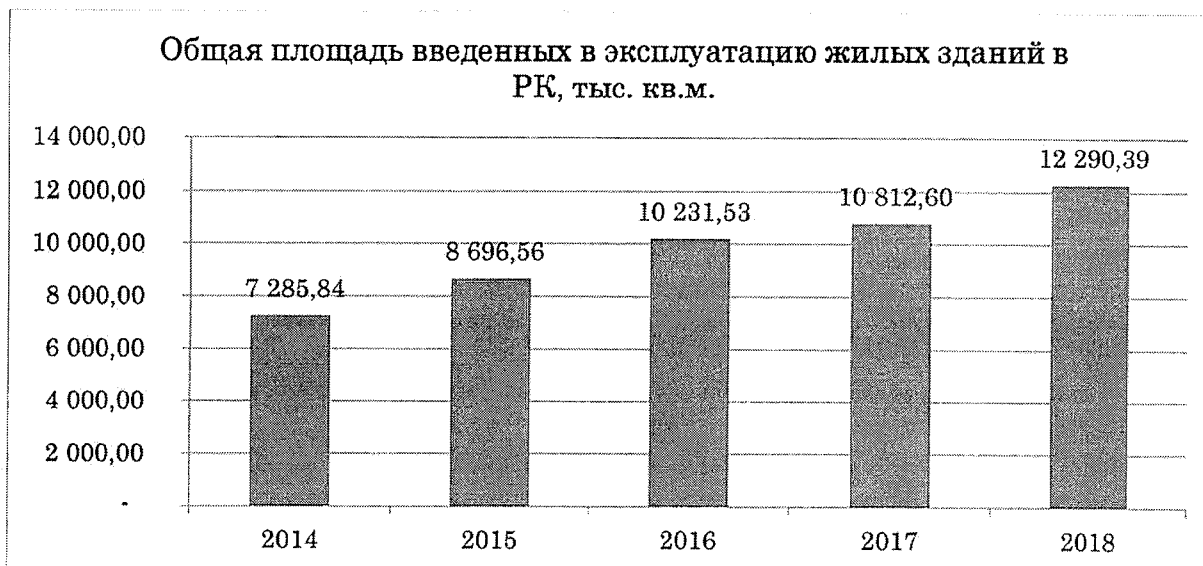
- инфраструктурного развития «Нұрлыжол» на 2015 - 2019 годы;
- «Доступное жилье-2020»;
- жилищного строительства «Нұрлыжер».

Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий в РК, тыс. кв.м.

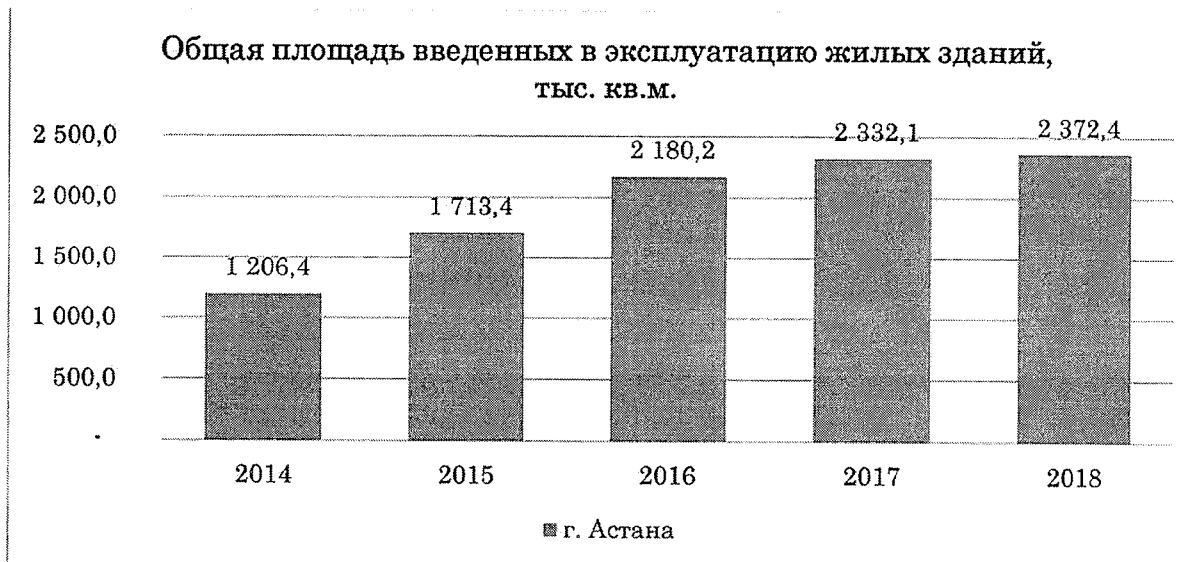
	2014	2015	2016	2017	2018	Изменение за 5 лет
Республика Казахстан	7 285,84	8 696,56	10 231,53	10 812,60	12 290,39	69%
Акмолинская	260,3	268,5	355,9	416,4	452,1	74%
Актюбинская	465,1	533,3	608,9	788,7	886,5	91%
Алматинская	709,3	1 129,5	1 232,9	638,0	709,0	0%
Атырауская	521,2	546,5	555,6	619,1	790,8	52%
Западно-Казахстанская	253,6	260,5	275,4	391,2	428,8	69%
Жамбылская	231,6	270,2	305,5	390,5	439,3	90%
Карагандинская	254,9	280,0	317,4	365,3	375,4	47%
Костанайская	195,8	212,8	162,9	225,7	279,7	43%
Кызылординская	288,5	465,7	534,5	612,3	696,5	141%
Мангистауская	586,4	645,0	697,0	833,0	1 173,2	100%
Южно-Казахстанская	405,0	442,7	529,6	720,3	-	-
Павлодарская	178,8	122,1	168,7	231,5	266,9	49%
Северо-Казахстанская	112,2	128,7	139,2	184,9	199,2	78%
Туркестанская	-	-	-	-	387,8	-
Восточно-Казахстанская	300,4	308,6	306,9	341,7	388,9	29%
г. Астана	1 206,4	1 713,4	2 180,2	2 332,1	2 372,4	97%
г. Алматы	1 316,4	1 369,1	1 860,8	1 721,9	2 004,7	52%
г. Шымкент	-	-	-	-	439,2	-

Источник: Комитет по статистике РК

Лидерами роста в процентном выражении являются Кызылординская (141%), Мангистауская (100%) и в г. Нур-Султан (г.Астана) (97%). Однако, в абсолютном значении наибольшее количество жилой площади строится в г. Нур-Султан (г.Астана) (2 372 кв.м. за 2018 год) и в г.Алматы (2 004 кв.м. за 2018 год).



Строительство жилых зданий в г. Нур-Султан (г.Астана) ежегодно имеет положительную динамику, что естественно при статусе города, миграции и естественном приросте населения. С 2014 года по 2018 год общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий выросла в 2 раза с 1 206 кв.м. до 2 372 кв.м.



За 2015-2017 годы по всем источникам финансирования на жилищное строительство направлены 2 549,8 млрд. тенге инвестиций.

Введены в эксплуатацию 33,3 млн. кв. метров общей площади жилых домов, в том числе:

- в 2016 году – 10,2 млн. кв. метров (117,6 % к 2015 году);
- в 2017 году – 10,8 млн. кв. метров (105,7 % к 2016 году);

- в 2018 году – 12,3 млн. кв. метров (113,7 % к 2017 году).

За счет государственных инвестиций за период с 2014 по 2017 год обеспечено строительство 4,0 млн. кв. метров жилья, из них:

в 2015 году – 1,4 млн. кв. метров;

в 2016 году – 1,0 млн. кв. метров;

в 2017 году – 1,6 млн. кв. метров.

Дальнейшее увеличение объемов ввода в эксплуатацию нового жилья очевидно. Во-первых, спрос на недвижимость будет поддерживаться за счет дальнейшего роста численности населения Казахстана.

Ежегодно население страны увеличивается примерно на 1%. Естественный прирост находится на уровне 15,5 %, в развитых странах от 8 до 12%, в России 12,7%. Во-вторых, мощный толчок для увеличения спроса на недвижимость был получен благодаря государственной программе «Нурлыжер», предполагающей субсидирование застройщиков и потенциальных новых жильцов. Программа рассчитана на 15 лет. К 2021 г. объем ввода в эксплуатацию новых квадратных метров увеличится в 1,2 раза до значений в 15,2 млн. кв. м.

Планы по сдаче кредитного и индивидуального жилья по «Нурлыжер» в 2019 году

По данным местных исполнительных органов, в рамках программы жилищного строительства «Нурлыжер» по линии Жилстройсбербанка к сдаче в эксплуатацию запланировано 14 220 квартир по направлению «Кредитное жилье» и 846 индивидуальных домов.

Кредитное жилье

Регионы	2019 г.	
	кол-во квартир	кв.м
Акмолинская	240	15 640
Актюбинская	0	0
Алматинская	700	17 900
Атырауская	1 440	95 040
ВКО	463	31 353
Жамбылская	1 380	78 051
ЗКО	1 648	93 355
Карагандинская	960	54 304
Костанайская	1 510	78 600
Кызылординская		
Мангистауская	576	30 281
Павлодарская	432	25 392
СКО	490	27 977
Туркестанская		
Шымкент	1 816	107 531
Астана	1 825	106 000

Регионы	2019 г.	
	кол-во квартир	кв.м
Алматы	740	46 475
Всего:	14 220	807 899

Индивидуальные дома

Регионы	2019 г.	
	кол-во квартир	кв.м
Акмолинская	0	0
Актюбинская	0	0
Алматинская	0	0
Атырауская	0	0
ВКО	0	0
Жамбылская	300	32 100
ЗКО	120	12 504
Карагандинская	100	12 500
Костанайская	60	6 400
Кызылординская	0	0
Мангистауская	0	0
Павлодарская	127	26 538
СКО	139	12 429
ЮКО	0	0
Астана	0	0
Алматы	0	0
Всего	846	102 471

Резюмируя можно отметить, что согласно проведенному анализу динамика строительного рынка жилых зданий является положительной. В ближайшие годы планируется рост строительства как за счет частных инвестиций, так и за счет поддержки государства по строительству жилых зданий, социально-значимых объектов (школ, больниц, детских садов и т.д.).

3.2 Анализ рынков продукции и услуг

Рынок штор и постельного белья

Ежегодно увеличивается производство изделий текстильных готовых, кроме одежды, для домашнего хозяйства в Казахстане с 2016 по 2018 г.г. имеет положительную тенденцию роста с 17 573,3 тыс. шт. до 20 707,6 тыс. шт. или на 18 %.

Также показывает рост производство белья постельного в Казахстане с 2016 по 2018 г.г. имеет положительную тенденцию роста с 3 050,8 тыс. шт. до 5 576,7 тыс. шт. или на 82%.

Производство изделий текстильных готовых, кроме одежды, для домашнего хозяйства в Казахстане

	2016	2017	2018
Изделия текстильные готовые, кроме одежды, для домашнего хозяйства, тыс. штук	17 573,3	18 673,1	20 707,6
из них: белье постельное, тыс. штук	3 050,8	3 622,7	5 576,7

Источник: Комитет по статистике РК

Ежегодно увеличивается производство изделий текстильных готовых, кроме одежды, для домашнего хозяйства в г. Нур-Султан с 2016 по 2018 г.г. имеет положительную тенденцию роста с 21,2 тыс. шт. до 32,4 тыс. шт. или на 53%.

Также показывает рост производство белья постельного в г. Нур-Султан с 2016 по 2018 г.г. имеет положительную тенденцию роста с 6,4 тыс. шт. до 8,6 тыс. шт. или на 34%.

Производство изделий текстильных готовых, кроме одежды, для домашнего хозяйства в г. Нур-Султан

	2016	2017	2018
Изделия текстильные готовые, кроме одежды, для домашнего хозяйства, тыс.штук	21,2	64,3	32,4
Белье постельное, тыс. штук	6,4	8,7	8,6

Источник: Комитет по статистике РК

Ежегодно увеличивается импорт белья постельного, столового, туалетного и кухонного в Казахстан с 2016 по 2018 г.г. и имеет положительную тенденцию роста 3 387 тн. до 4 452 тн. или на 31%.

Импорт в Казахстан белья постельного, столового, туалетного и кухонного в разрезе стран экспортеров, тн

Экспортеры	2016	2017	2018
ВСЕГО	3,387	3,887	4,452
Китай	1,577	1,516	1,888
Узбекистан	469	969	953
Россия	583	570	579
Турция	560	629	495
Туркменистан	57	83	402
Испания	4	6	45
Португалия	18	21	19
Индия	24	13	17
Белорусия	10	23	14
Италия	15	15	10
Пакистан	18	8	7
Кыргызстан	2	4	5
Германия	3	4	4

Бельгия	4	4	3
Швейцария	0	1	3
Бангладеш	1	1	2
Франция	1	2	1
Иран			1
Литва	1	1	1
Польша	0	2	1
Египет	7	1	1

Импорт в Казахстан белья постельного, столового, туалетного и кухонного, тн



3.3 Маркетинговая политика сбыта продукции

Окно само по себе является украшением интерьера, но с давних времён человечество изобрело много способов украсить и это "украшение" с помощью штор. Легкие и тяжёлые, 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.

Существует огромное количество различных видов штор, каждый из которых характеризуется определёнными параметрами. Приведём примеры некоторых из них.

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

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

3. Рулонные шторы предназначены для кухни, балкона, спальни.

Сбыт продукции.

Предполагается четкое разделение ценовых сегментов потребителей, и разработка различных маркетинговых планов для каждого из них. При этом продажи в денежном выражении предполагают следующее распределение по долям:

- нижний ценовой сегмент - 10%
- средний ценовой сегмент - 40%
- премиум сегмент – 50%

В натуральном выражении продажи предполагают следующие распределение по объемам:

- нижний ценовой сегмент - 30%
- средний ценовой сегмент - 50%
- премиум сегмент – 20%

Таким образом, при определении производственных планов будет учтено данное распределение, с целью точного расчета необходимых материалов, финансовых и трудовых ресурсов

Основными составляющими для шитья штор являются:

- различные виды тканей
- нити
- декоративные элементы
- подхваты, шнуры, рюши, кисти.

Компания имеет длительный опыт производства и наработанные связи с Поставщиками, с которыми выстроены долгосрочные отношения.

Дизайн.

Планируется участие штатного дизайнера в различных специализированных мероприятиях для перенимания передового опыта ведущих художников-оформителей страны и зарубежья.

3.4 Коммерческие риски

Коммерческий риск представляет собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности, связанный с неопределенностью результата от коммерческой сделки. Так как, реализация готовой продукции осуществляется по предоплате, а также учитывая, что данный проект не является start-up проектом и имеет наработанную долю на рынке, коммерческий риск - минимальный.

Риск	Наименование	Степень риска	Митигант
Коммерческий	Риск неостребованности продукции	низкая	Учитывая, ежегодный растущий рынок строительства данный риск является низким.
	Риск, связанный с платежеспособностью покупателя	низкая	Планируется заключать договора с предоплатой покупателями
	Риск необеспеченности материалами, сырьем	низкая	Компания имеет собственный наработанные связи с Поставщиками..

	Риск конкуренции	роста	умеренная	Компания будет развивать систему оценки и управления данным видом риска, будет осуществляться постоянный анализ действующих производств.
	Риск, связанный с системой маркетинга на предприятии		умеренная	Производственно-сбытовая деятельность промышленного предприятия отражается на функционировании предприятия и приводит к изменению его финансовых результатов от плановых или прогнозных в сторону увеличения или уменьшения. Компания будет систематически и непрерывно проводить анализ и мониторинга маркетинговых рисков, осуществлять выработку маркетинговых решений на всех уровнях управления в целях повышения эффективности маркетинговой деятельности.

3.5 Оценка коммерческой части

Таким образом, анализ коммерческой части позволяет оценить проект как динамично-развивающийся на весь срок реализации проекта. Об этом говорит рост спроса на выпускаемую продукцию и развитие строительной отрасли в Казахстане.

4 ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

Базовые допущения по расчету финансовой модели

- Единица измерения – тенге;
- Срок реализации – 7 лет;
- Объем промышленного производства;
- Ставка вознаграждения с учетом субсидий – 6%

4.1 Производственные и общие затраты

Цель проекта : создать Производство штор и постельного белья в г. Нур-Султан с последующей реализацией.

Производственные затраты, тенге

Статьи издержек	Интервал планирования							Итого
	1	2	3	4	5	6	7	
Производственные расходы								
Сырье, материалы	247 200 000	247 200 394	247 200 394	247 200 394	247 200 394	247 200 394	247 200 394	1 730 402 364
Сырье и материалы	247 200 000	247 200 000	247 200 000	247 200 000	247 200 000	247 200 000	247 200 000	1 730 400 000
Ткани	204 000 000	204 000 000	204 000 000	204 000 000	204 000 000	204 000 000	204 000 000	1 428 000 000
Нити	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	7 200 000	50 400 000
Декоративные элементы	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000	252 000 000
Техобслуживание и ремонт	0	0	894 075	814 493	742 868	766 831	788 398	4 006 665
Ремонтные работы	0	0	894 075	814 493	742 868	766 831	788 398	4 006 665
Производственный персонал	21 312 000	21 312 000	21 312 000	21 312 000	21 312 000	21 312 000	21 312 000	149 184 000
Оплата труда	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	134 400 000
Социальные отчисления	2 112 000	2 112 000	2 112 000	2 112 000	2 112 000	2 112 000	2 112 000	14 784 000
Амортизационные отчисления	4 465 000	4 143 500	3 847 900	3 575 923	3 325 502	3 094 765	2 882 011	25 334 601
Основные производственные фонды	4 465 000	4 143 500	3 847 900	3 575 923	3 325 502	3 094 765	2 882 011	25 334 601
Итого производственных расходов	272 977 000	272 655 894	273 254 369	272 902 809	272 580 764	272 373 991	272 182 804	1 908 927 631
Расходы периода								
Общехозяйственные расходы	49 620 000	49 390 833	48 890 833	48 390 833	47 890 833	47 390 833	46 890 833	338 465 000
Обслуживание и ремонт	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	12 600 000
Коммунальные расходы	780 000	780 000	780 000	780 000	780 000	780 000	780 000	5 460 000
Транспортные расходы	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000	420 000	2 940 000
Канцелярские и типографские	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	16 800 000
Услуги связи	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	12 600 000
Банковские услуги	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	840 000
Комиссия за ведение налогового учета	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	7 560 000
Расходы на рекламу и маркетинг	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	42 000 000
Расходы по налогам	2 220 000	2 220 000	2 220 000	2 220 000	2 220 000	2 220 000	2 220 000	15 540 000
Расходы на охрану (сигнализация)	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	30 000 000	210 000 000
Расходы по процентам	3 000 000	2 770 833	2 270 833	1 770 833	1 270 833	770 833	270 833	12 125 000
Административный персонал	4 395 600	4 395 600	4 395 600	4 395 600	4 395 600	4 395 600	4 395 600	30 769 200
Оплата труда	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	27 720 000
Социальные отчисления	435 600	435 600	435 600	435 600	435 600	435 600	435 600	3 049 200
Итого расходов периода	54 015 600	53 786 433	53 286 433	52 786 433	52 286 433	51 786 433	51 286 433	369 234 200
Оборот, включающий НДС	260 400 000	260 400 394	261 294 469	261 214 886	261 143 262	261 167 225	261 188 792	1 826 809 029
Условно-переменные издержки	268 512 000	268 512 394	268 512 394	268 512 394	268 512 394	268 512 394	268 512 394	1 879 586 364
Условно-постоянные издержки	58 480 600	57 929 933	58 078 408	57 176 848	56 354 804	55 648 030	54 956 843	398 575 467
Производственная себестоимость (57-42)	268 512 000	268 512 394	269 406 469	269 326 886	269 255 262	269 279 225	269 300 792	1 883 593 029
Функциональная себестоимость (85+А57)	272 977 000	272 655 894	273 254 369	272 902 809	272 580 764	272 373 991	272 182 804	1 908 927 631
Полная себестоимость	326 992 600	326 442 327	326 540 802	325 689 242	324 867 198	324 160 424	323 469 237	2 278 161 831

4.2 Доходы

Прогноз доходов на срок реализации проекта ИП Сарсембаева, тенге

Наименование продукции	Интервал планирования							Итого
	1	2	3	4	5	6	7	
Шторы								
Объем реализации (план)	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	8 400
Объем реализации (прогноз)	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	8 400
Цена реализации (план)	195 000,00	195 000	195 000	195 000	195 000	195 000	195 000	1 364 500,00
Цена реализации (прогноз)	195 000	195 000	195 000	195 000	195 000	195 000	195 000	1 364 500,00
Выручка по Шторы	234 000 000	234 000 000	234 000 000	234 000 000	234 000 000	234 000 000	234 000 000	1 638 000 000
Постельное белье								
Объем реализации (план)	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	16 800
Объем реализации (прогноз)	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	16 800,00
Цена реализации (план)	55 000,00	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000	382 500,00
Цена реализации (прогноз)	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000	55 000	382 500,00
Выручка по Постельное белье	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	132 000 000	924 000 000
Доход от основной деятельности	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	2 562 000 000
Доход от неосновной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого доходов	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	2 562 000 000

4.3 Движение денежных средств

Прогноз движения денежных средств на срок реализации проекта ИП Сарсембаева, тенге

Наименование позиции	Интервал планирования							ИТОГО
	1	2	3	4	5	6	7	
Деньги на начало интервала планирования		25 957 034	43 882 820	61 910 862	80 741 352	100 372 918	120 741 221	
Операционная деятельность в т.ч.	25 957 034	26 259 120	26 361 375	27 163 824	27 964 900	28 701 636	29 443 680	191 861 568
Поступление денег в т.ч.	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	2 562 000 000
доход от реализации продукции								
авансы полученные								
вознаграждение (проценты)								
дивиденды								
роялти								
возврат НДС								
прочие поступления								
Выбытие денег в т.ч.	340 042 966	339 740 880	339 638 625	338 836 176	338 035 100	337 298 364	336 556 320	2 370 148 432
по счетам поставщиков и подрядчиков	294 600 000	294 371 227	294 765 302	294 185 720	293 614 096	293 138 059	292 659 626	2 057 334 029
авансы выданные								
по заработной плате	23 160 000	23 160 000	23 160 000	23 160 000	23 160 000	23 160 000	23 160 000	162 120 000
по налогам	19 282 966	19 438 820	19 442 490	19 719 623	19 990 171	20 229 472	20 465 861	138 569 403
выплата вознаграждения (процентов)	3 000 000	2 770 833	2 270 833	1 770 833	1 270 833	770 833	270 833	12 125 000
прочие выплаты								
Инвестиционная деятельность в т.ч.	-69 650 000	0	0	0	0	0	0	-69 650 000
Поступление денег в т.ч.	0	0	0	0	0	0	0	0
доход от реализации нематериальных активов								
доход от реализации основных средств								
от реализации других долгосрочных активов								
доход от реализации финансовых инвестиций								
доход от получения кредитов других юр.лиц								
прочие поступления								
Выбытие денег в т.ч.	69 650 000	0	0	0	0	0	0	69 650 000
приобретение нематериальных активов								
приобретение основных средств	69 650 000	0	0	0	0	0	0	69 650 000
приобретение других материальных активов								
приобретение финансовых инвестиций								
предоставление кредитов другим юр.лицам								
прочие выплаты								
Финансовая деятельность в т.ч.	69 650 000	-8 333 333	-8 333 333	-8 333 333	-8 333 333	-8 333 333	-8 333 333	19 650 000
от выпуска акций и других ценных бумаг	69 650 000	0	0	0	0	0	0	69 650 000
получение кредитов банков	50 000 000	0	0	0	0	0	0	50 000 000
собственное участие	19 650 000							19 650 000
Выбытие денег в т.ч.	0	8 333 333	8 333 333	8 333 333	8 333 333	8 333 333	8 333 333	50 000 000
выплата основного долга								
погашение кредитов других банков								
приобретение собственных акций								
выплата дивидендов не резиденту								
выплата дивидендов резиденту								
ИТОГО ИЗМЕНЕНИЕ ДЕНЕГ	25 957 034	17 925 786	18 028 041	18 830 490	19 631 566	20 368 302	21 110 347	141 851 568
Деньги на конец интервала	25 957 034	43 882 820	61 910 862	80 741 352	100 372 918	120 741 221	141 851 568	

4.4 Отчета о прибылях и убытках

Прогноз Отчета о прибылях и убытках на срок реализации проекта ИП Сарсембаева, тенге

Наименование позиций	Интервал планирования							ИТОГО
	1	2	3	4	5	6	7	
Выручка от реализации	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	366 000 000	2 562 000 000
НДС	11 314 286	11 314 244	11 218 450	11 226 976	11 234 650	11 232 083	11 229 772	78 770 461
Выручка за вычетом НДС	354 685 714	354 685 756	354 781 550	354 773 024	354 765 350	354 767 917	354 770 228	2 483 229 539
Выручка за вычетом акцизов	354 685 714	354 685 756	354 781 550	354 773 024	354 765 350	354 767 917	354 770 228	2 483 229 539
Переменные затраты	268 512 000	268 512 394	268 512 394	268 512 394	268 512 394	268 512 394	268 512 394	1 879 586 364
Валовая прибыль	86 173 714	86 173 363	86 269 156	86 260 630	86 252 956	86 255 523	86 257 834	603 643 175
Постоянные затраты	58 480 600	57 929 933	58 028 408	57 176 848	56 354 804	55 648 030	54 956 843	398 575 467
в т.ч. амортизация	4 465 000	4 143 500	3 847 900	3 575 923	3 325 502	3 094 765	2 882 011	25 334 604
Операционная прибыль	27 693 114	28 243 429	28 240 748	29 083 781	29 898 152	30 607 493	31 300 991	205 067 708
Выплата процентов по кредитам	3 000 000	2 770 833	2 270 833	1 770 833	1 270 833	770 833	270 833	12 125 000
Налогооблагаемая прибыль	24 693 114	25 472 596	25 969 915	27 312 948	28 627 318	29 836 660	31 030 158	192 942 708
с учетом убытков прошлых лет	24 693 114	25 472 596	25 969 915	27 312 948	28 627 318	29 836 660	31 030 158	192 942 708
Налог на прибыль	4 938 623	5 094 519	5 193 983	5 462 590	5 725 464	5 967 332	6 206 032	38 588 542
Чистая прибыль	19 754 491	20 378 077	20 775 932	21 850 358	22 901 855	23 869 328	24 824 126	154 354 167

4.5 Показатели финансовой модели

Дисконтированный срок окупаемости	3,39
IRR - Внутренняя норма доходности	35,88%
NPV - Чистый приведенный доход	72 112 389
PI - индекс рентабельности	2,04

Таким образом, ИП Сарсембаева сможет окупить стоимость приобретаемого оборудования уже на 4 год, предлагаемый срок кредита – 7 лет.

Окупаемость проекта подтверждает рентабельность бизнеса компании, ее доходность, способность компании обслуживать имеющиеся обязательства в срок, а также планируемые финансовые обязательства.

5 ОБОБЩЕННЫЕ ОЦЕНКИ И ВЫВОДЫ

5.1 SWOT – анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Положительная динамика доходности. 2. Конкурентоспособные цены. 3. Наличие долгосрочного финансирования под низкий процент. 4. Наличие квалифицированного опытных дизайнеров. 5. Удобное расположение в застраиваемой части города. 6. Наличие оригинальных дизайнерских заготовок. 7. Конкурентные цены. 8. Наличие длительного опыта работы компании. 9. Наличие наработанной клиентской базы 10. Наличие долгосрочных договоров с поставщиками. 	
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Реализация продукции на условиях предоплаты. 2. Стабильный рост потребности на данную продукцию. 3. Растущая потребность в дизайне внутреннего интерьера как среди физических лиц, так и организаций. 4. Активное строительство новых жилых домов в рамках госпрограмм и частных строительных компаний. 5. Поддержка государства и местных исполнительных органов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление на рынке новых конкурентов, выпускающих аналогичную продукцию. 2. Замедление темпов экономического развития, что может привести к снижению спроса.

5.2 Основные проектные риски

Риск	Наименование	Степень риска	Митигант
Институциональный	Риск недостаточности уровня квалификации менеджмента предприятия	низкая	Индивидуальный предприниматель имеет опыт работы в данной отрасли, а также будет на постоянной основе проходить обучающие тренинги и мастер-классы по вопросу управления предприятием и персоналом и по внедрению новых эффективных технологий, автоматизации, тайм-менеджменту и маркетингу.
	Риск отсутствия опыта или слабой квалификации производственного персонала	низкая	Повышение квалификации производственного персонала будет происходить за счет обучения персонала.
	Риск недостаточности производственного персонала	низкая	По проекту планируется создание 11 новых рабочих мест. Поиск сотрудников компании будет осуществляться путем

			взаимодействия с HR агентствами.
	Риск, связанный с непрозрачностью организационной структуры предприятия	низкая	Организационная структура предприятия разработана с учетом потребностей и не несет в себе никаких рисков, связанных с непрозрачностью.
Коммерческий	Риск не востребоваемости продукции	низкая	Учитывая, ежегодный растущий рынок строительства данный риск является низким.
	Риск, связанный с платежеспособностью покупателя	низкая	Планируется заключать договора с предоплатой покупателями
	Риск необеспеченности материалами, сырьем	низкая	Компания имеет собственный наработанные связи с Поставщиками..
	Риск роста конкуренции	умеренная	Компания будет развивать систему оценки и управления данным видом риска, будет осуществляться постоянный анализ действующих производств.
	Риск, связанный с системой маркетинга на предприятии	умеренная	Производственно-сбытовая деятельность промышленного предприятия отражается на функционировании предприятия и приводит к изменению его финансовых результатов от плановых или прогнозных в сторону увеличения или уменьшения. Компания будет систематически и непрерывно проводить анализ и мониторинга маркетинговых рисков, осуществлять выработку маркетинговых решений на всех уровнях управления в целях повышения эффективности маркетинговой деятельности.
Проектный	Риск некупаемости/ухудшения финансовых показателей.	умеренная	Финансовые показатели проекта допускают снижение доходов или увеличение издержек, что показывает стабильность финансового положения компании.
Кредитный	Риск невыполнения обязательств перед банком.	низкая	При условии предоставления финансирования на срок 7 лет денежные потоки – положительные, а основные финансовые показатели – удовлетворительные.
Валютный	Влияние курсов валют на реализацию проекта	умеренная	Изменение курсов валют на реализацию проекта могут влиять в части стоимости закупок.

5.3 Общий вывод

Согласно прогнозным данным ИП Сарсембаева сможет окупить стоимость приобретаемого оборудования уже на 4 год, предлагаемый срок кредита – 7 лет.

Быстрая окупаемость проекта подтверждает рентабельность бизнеса компании, ее доходность, способность компании обслуживать имеющиеся обязательства в срок, а также планируемые финансовые обязательства.