



Министерство регионального развития
Республики Казахстан



Бизнес-план

Производство школьных и офисных канцелярских товаров



2013 год

Содержание

Список таблиц	3
Список рисунков	4
Резюме.....	5
Введение	7
1. Концепция проекта	8
2. Описание продукта (услуги)	9
3. Программа производств	10
4. Маркетинговый план	11
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	11
4.2 Основные и потенциальные конкуренты.....	15
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	15
4.4 Стратегия маркетинга	15
4.5 Анализ рисков.....	16
5. Техническое планирование.....	18
5.1 Технологический процесс	18
5.2 Здания и сооружения	18
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	19
5.4 Коммуникационная инфраструктура	19
6. Организация, управление и персонал.....	20
7. Реализация проекта.....	21
7.1 План реализации.....	21
7.2 Затраты на реализацию проекта	21
8. Эксплуатационные расходы	22
9. Общие и административные расходы.....	23
10. Потребность в капитале и финансирование	24
11. Эффективность проекта	25
11.1 Проекция Cash-flow	25
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	25
11.3 Проекция баланса	25
11.4 Финансовые индикаторы.....	25
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	27
12.1 Социально-экономическое значение проекта.....	27
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	27
Приложения	28

Список таблиц

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам.....	10
Таблица 2 – Цены на товары, тенге за штуку.....	10
Таблица 3 - Импорт шариковых ручек в Казахстан, штук.....	12
Таблица 4 - Основные показатели Управления образования Атырауской области, человек.....	14
Таблица 5 - Сильные и слабые стороны проекта	16
Таблица 6 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге	19
Таблица 7 – Календарный план реализации проекта.....	21
Таблица 8 - Переменные расходы, тыс. тенге	22
Таблица 9 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге	23
Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.	23
Таблица 11 – Инвестиции проекта, тыс. тг	24
Таблица 12 – Программа финансирования, тыс. тг.	24
Таблица 13 – Условия кредитования.....	24
Таблица 14 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге	24
Таблица 15 - Показатели рентабельности	25
Таблица 16 – Финансовые показатели проекта	26
Таблица 17 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.	26
Таблица 18 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет).....	26



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 – Розничная торговля канцелярских товаров в Казахстане по месяцам, млн. тенге	11
Рисунок 2 – Сегментация потребителей канцтоваров, %	13
Рисунок 3 - Количество действующих юридических лиц в Атырауской области, единиц..	13
Рисунок 4 - Организационная структура	20



Резюме

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству школьных и офисных канцелярских товаров в Атырауской области.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации бизнеса;
2. Удовлетворение местного населения (в – частности, школьников и студентов) офисов, а также предприятий в качественной продукции.

Целью деятельности предприятия будет являться извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Основными потребителями продукции будут граждане, приобретающие школьные принадлежности, а также представители малого и среднего бизнеса.

Ко второй группе потребителей следует отнести оптовых покупателей (владельцев магазинов и других торговых организаций).

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Инвестиции в основной капитал	7 024	7 024	0	40%
Оборотный капитал	10 751	2 218	8 533	60%
Всего	17 776	9 243	8 533	100%

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств, так и за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Собственные средства	10 751	2 218	8 533	60%
Заемные средства	7 024	7 024	0	40%
Всего	17 776	9 243	8 533	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Параметр	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7,0%
Срок погашения, лет	7,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	9
Льготный период погашения основного долга, мес.	9
Тип погашения основного долга	аннуитет

Планируется, что 7% по кредиту будут субсидироваться АО «ФРП «Даму».

Показатели эффективности деятельности предприятия.

Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Выручка, тыс.тг.	36 314	73 440	86 400	86 400	86 400	86 400	86 400
Валовая прибыль, тыс.тг.	14 115	28 545	33 582	33 582	33 582	33 582	33 582
Чистая прибыль, тыс.тг.	-804	9 107	12 067	11 610	11 132	10 632	10 108
Чистая рентабельность, %	-2%	12%	14%	13%	13%	12%	12%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	7 744	8 732	11 619	11 085	10 524	9 934	9 480

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 14% на 3 год реализации проекта составил 6 206 тыс. тг.

Показатель (3 год реализации проекта)	2 016
Внутренняя норма доходности (IRR)	43%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	6 206
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,4
Окупаемость проекта (простая), лет	1,9
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,2

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию нового предприятия по производству школьных и офисных канцелярских товаров;
- увеличению валового регионального продукта;
- импортозамещению;
- поступлению в бюджет Атырауской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и офисных организаций в качественной продукции;
- вклад в развитие казахстанской промышленности;
- создание новых 13 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

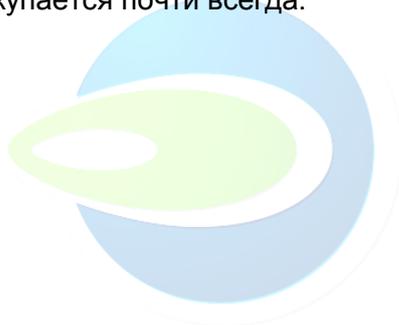
Введение

Сегодня ни один офис и ни одно учреждение, связанное с любым видом деятельности, не может обойтись без использования канцелярии, а именно, ручек, карандашей, бумаги и т.п. Даже простой пример, когда можно посчитать, каким количеством канцелярских товаров мы пользуемся у себя дома, позволяет лишний раз убедиться в их актуальности. Именно поэтому можно сказать, что бизнес, связанный с продажей канцтоваров, вполне востребован и может приносить хорошую прибыль.

Существует три вида канцелярии: для школьников и студентов, для офисов, и элитная продукция. Следует отметить, что, по оценкам экспертов, основная доля приходится на продажи офисных принадлежностей, которая составляет порядка 60%. И каждый год наблюдается тенденция её роста почти на 20%.

Создаваемое предприятие будет изготавливать шариковые ручки.

По статистике ручками пользуется 92% населения Земли. Каждую секунду в мире покупают около 125 шариковых ручек. Уже эти факты говорят о рентабельности продажи этого необходимого товара. Ручки пользуются огромным спросом, поэтому такой бизнес окупается почти всегда.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству школьных и офисных канцелярских товаров в Атырауской области.

Предприятие имеет организационно-правовую форму товарищества с ограниченной ответственностью и применяет общеустановленный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса.

Целью деятельности является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Предприятие будет осуществлять деятельность по производству канцелярских товаров (ручек шариковых).

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения общей площадью 150 м².

Основными потребителями продукции будут граждане (большая часть – школьники и студенты), приобретающие школьные принадлежности, а также представители малого и среднего бизнеса.

Ко второй группе потребителей следует отнести оптовых покупателей (владельцев магазинов и других торговых организаций).

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 исходных параметров.

Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемой к выпуску продукции, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

2. Описание продукта (услуги)

Канцелярские товары - это изделия и принадлежности, используемые для переписки и оформления документации. Канцелярские товары составляют отдельную статью в расходах любого предприятия.

Создаваемое предприятие будет выпускать шариковые ручки.



Шариковая ручка - ручка, использующая для письма стержень (трубочку, заполненную пастообразными чернилами) с шариковым пишущим узлом на конце. Канал, по которому проходят чернила, на конце перекрыт маленьким металлическим шариком, который при письме катится по поверхности бумаги, с тыльной стороны смачиваясь чернилами. Небольшой зазор между шариком и стенками позволяет ему

вращаться и при качении оставлять на бумаге след. Это самые дешёвые, самые простые, и поэтому самые распространённые ручки. Чернильная паста, используемая в шариковых авторучках, отличается от чернил для письма перьевыми ручками. Она создана на масляной основе и более густая, что препятствует её вытеканию из стержня.

3. Программа производств

В следующей таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам

Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Мощность, %	45%	85%	100%	100%	100%	100%	100%
Ручка шариковая, тыс.шт.	1 814	3 427	4 032	4 032	4 032	4 032	4 032

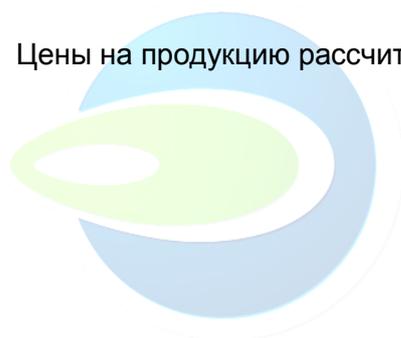
Запланирован постепенный выход на максимальную производственную мощность – с 45% в 2014 году до 100% в 2016 году.

В следующей таблице представлены цены на продукцию.

Таблица 2 – Цены на товары, тенге за штуку

Наименование	Ед.изм.	Цена, тенге		Примечание
		без НДС	с НДС	
Ручка шариковая	шт	21	24	для школы и офиса

Цены на продукцию рассчитаны исходя из среднерыночных цен Атырауской области.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Анализ канцелярских товаров в РК

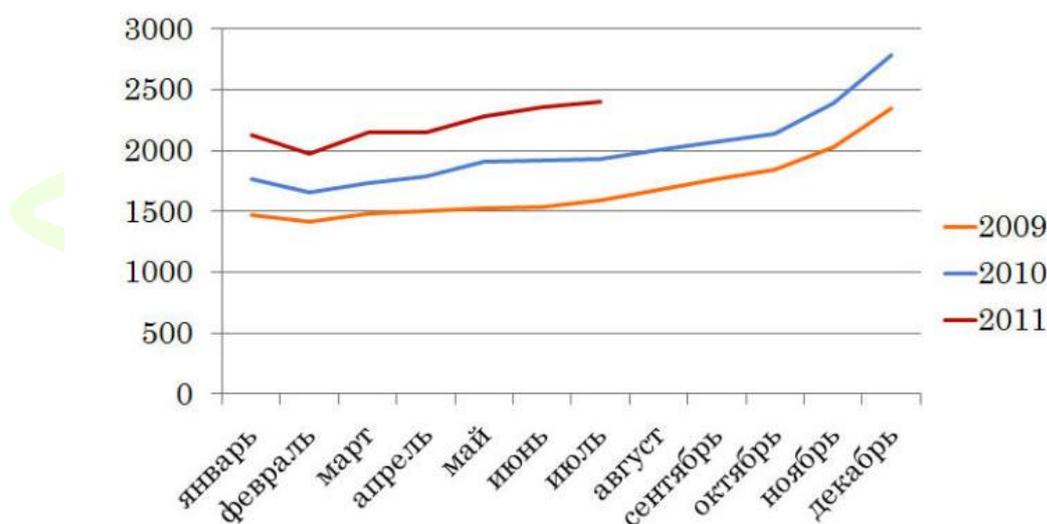
Емкость казахстанского рынка канцелярских товаров составляет примерно **220 – 230 млн. долларов в год.**

Из них:

- АО «АБДИ Компани» - примерно 25 – 30%, около 55 – 60 миллионов долларов в год;
- ALEM KENCE – примерно 8 – 10%;
- Ак - Кала XXI – примерно 3%;
- Другие компании – 35 – 40%;
- Рынки канцтоваров – около 25%.

Основной игрок рынка в г. Атырау – «Семат Атырау».

Рисунок 1 – Розничная торговля канцелярских товаров в Казахстане по месяцам, млн. тенге



	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2009	1467	1418	1487	1507	1523	1539	1591	1677	1765	1845	2034	2347
2010	1769	1662	1736	1793	1905	1922	1932	2006	2072	2138	2389	2786
2011	2122	1972	2144	2148	2284	2357	2401					

Источник: Агентство РК по статистике

Анализируя по месяцам данные по продажам в 2011 году, наблюдается очевидный помесечный рост продаж относительно 2010 года. В среднем, от 18 до 25%. С ростом всех продуктов рынка растет и рынок канцелярских товаров. Например, в розничных сетях Рамстор, Магнум, Green доля канцтоваров в обороте составляет примерно 2%.

Производство школьных и офисных канцелярских товаров

В 2012 году рынок канцтоваров увеличился на 6%. С ростом объема рынка в денежном выражении происходит замедление темпов его роста, которое связано с постепенным насыщением рынка и усилением конкуренции. Кроме того, на падение темпов роста оказывает влияние демографический кризис, который стал основной причиной снижения спроса на школьную канцелярию. Однако в 2013 году намечается тенденция увеличения спроса школьных товаров в связи с тем, что влияние демографического кризиса 80-90-х годов постепенно снижается.

По оценке «Экспресс-Обзор», в 2013 году рынок увеличится на 6%. Однако далее последует замедление темпов роста в связи с постепенным насыщением рынка.

Что касается импорта шариковых ручек, в 2012 году их было ввезено на 276,4% больше, чем в 2011 году.

Основными странами - поставщиками являются Россия, Германия, Индия, Турция и Китай.

В нижеследующей таблице представлены сведения об импорте шариковых ручек в Казахстан.

Таблица 3 - Импорт шариковых ручек в Казахстан, штук

Вид	Код ТН ВЭД	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Ручки шариковые	960 810	21 711 907	22 951 961	25 948 783	97 670 127
Россия		1 904 231	2 009 393	1 830 930	2 574 986
Германия		1 220 087	619 176	666 805	1 467 620
Индия		5 664 268	4 970 484	5 682 437	16 810 827
Турция		73 056	233 495	70 489	283 732
Китай		10 567 207	10 901 363	19 105 897	73 417 409
Остальные страны		1 709 035	4 218 050	1 407 775	3 115 553

Источники: Агентство РК по статистике, Таможенный портал РК

Как показывает таблица, наибольшую долю в импорте шариковых ручек в Казахстан занимает Китай.

Анализ потребителей

Потребителей канцтоваров можно разделить на три основные группы: дети от 5 до 15 лет (школьные товары и товары для творчества), школьники и студенты от 16 до 19 лет (часть школьных товаров и офисная канцелярия), работающие граждане (офисные работники в возрасте от 20 до 49 лет).

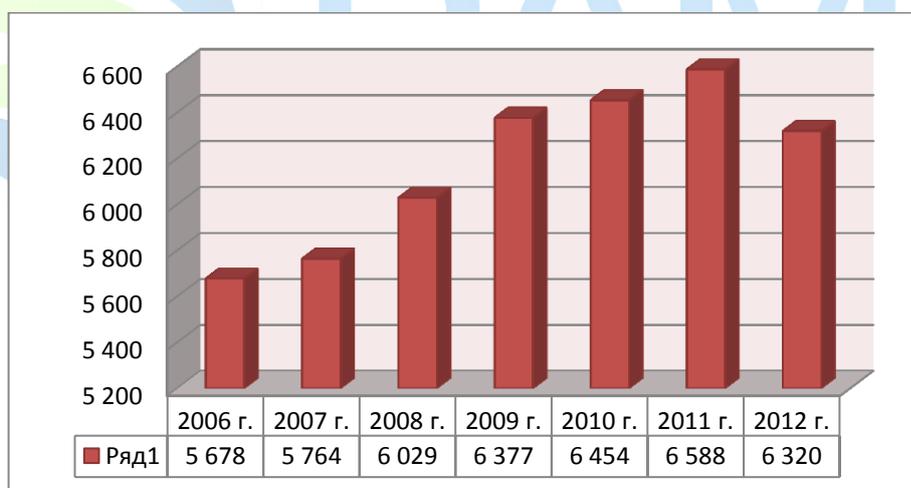
Рисунок 2 – Сегментация потребителей канцтоваров, %



Источник: «Экспресс-Обзор»

Необходимо отметить, что, несмотря на рост затрат родителей на школьные принадлежности в 2012 году, доля школьного сегмента рынка канцтоваров несколько сократилась (-1,8 процентного пункта) из-за увеличения объема продаж офисных товаров в стоимостном выражении.

Рисунок 3 - Количество действующих юридических лиц в Атырауской области, единиц



Источник: Агентство РК по статистике

Как видно по рисунку, количество действующих юридических лиц в Атырауской области в 2012 году составило **6 320 единиц**.

Далее приведем статистические данные основных показателей Управления образования Атырауской области на начало 2012-2013 учебного года.

Таблица 4 - Основные показатели Управления образования Атырауской области, человек

Показатели	2011 г.	2012 г.
Численность детей 5-6 лет, охваченных дошкольной подготовкой	11 789	12 425
Численность детей в дневных государственных школах	93 550	94 622
Численность детей в дневных негосударственных школах	230	179
Численность детей в вечерних школах	404	361
Численность детей в специальных коррекционных организациях	292	273
Численность детей в организациях дополнительного образования	15 724	16 533
Количество учащихся в организациях технического и профессионального образования	16 140	15 629
Итого учащихся и студентов	138 129	140 022

Источник: Официальный портал акимата Атырауской области

Таким образом, число учащихся и студентов в Атырауской области в 2012 году составила **140 022 человека**.

Обзор цен

Ручки по цене делятся на четыре группы: низший ценовой сегмент (25 - 50 тенге/шт), средний ценовой сегмент (150 - 500 тенге), высший ценовой сегмент (выше 500 тенге), промоушн-сувениры. Все ручки можно разделить на подарочные и ручки для повседневного использования.

Создаваемое предприятие будет выпускать обычные шариковые ручки, пользующиеся наибольшим спросом из-за совмещения низкой цены и удовлетворительного качества.

Выводы:

Емкость казахстанского рынка канцелярских товаров составляет примерно **220 – 230 млн. долларов в год**.

Основной игрок рынка в г. Атырау – «Семат Атырау».

В 2012 году в Казахстан было ввезено шариковых ручек на 276,4% больше, чем в 2011 году. Основными странами - поставщиками являются Россия, Германия, Индия, Турция и Китай. Наибольшую долю в импорте шариковых ручек в Казахстан занимает Китай.

Количество действующих юридических лиц в Атырауской области в 2012 году составило **6 320 единиц**.

Число учащихся и студентов в Атырауской области в 2012 году составила **140 022 человека**.

Таким образом, можно сделать вывод, что канцелярская отрасль является одной из основных необходимых составляющих бизнеса и экономики в Казахстане; имеет признаки неэластичности спроса (в плане объемов потребления с учетом внутренней реструктуризации в соотношении ценовых ниш) и, соответственно, устойчива при любых

экономических потрясениях благодаря своей мобильности, гибкости ассортиментного предложения и высокому уровню менеджмента и маркетинга, присутствующих в отрасли.

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

Основными игроками на рынке Казахстана являются следующие компании:

- АИКО – г. Актобе;
- «Натим», «Бик - Кенсе», «Вектор», «Инкасс» - г. Шымкент;
- «Кленовый лист» - г. Павлодар;
- «Дан Центр», «А.Optim», «Шалкар Люкс» - г. Астана;
- «КанцВека» - г. Караганда;
- «KANSELL», «VDO» - г. Семипалатинск;
- «Семат Атырау» - г. Атырау;
- «ТД Восход» - г. Актау;
- «Татыран» - г. Кызылорда;
- «Канццентр» - г. Костанай;
- «Vita» - г. Усть – Каменогорск.



Основным конкурентом является компания «Семат Атырау».

Компания «Семат Атырау» была основана 1997 году. Компания «Семат Атырау» имеет сеть магазинов в городе

Атырау. Компания является реализатором канцелярских товаров.

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

По оценке «Экспресс-Обзор», в 2013 году рынок канцелярских товаров в Казахстане увеличится на 6%. Однако далее последует замедление темпов роста в связи с постепенным насыщением рынка.

4.4 Стратегия маркетинга

Организацию деятельности на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности продукции;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта продукции.

Сезоном активных продаж шариковых ручек является конец августа, сентябрь, т.е. время перед началом учёбы школьников и студентов. Летом наблюдается упадок спроса.

Налаживание каналов сбыта предусматривает налаживание связей с крупными компаниями, которые являются активными заказчиками именных ручек с логотипом (банки, различные ВУЗы).

SWOT – анализ по проекту

Таблица 5 - Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда	Возможности:	1.Высокая потребность потребителей в канцтоварах 2.Большой выбор поставщиков сырья
	Угрозы:	1.Повышение требований к качеству товара и низким ценам 2.Рост числа конкурентов 3.Повышение налогов в отрасли
Внутренняя среда	Преимущества:	1.Широкий рынок сбыта 2.Комплексная поставка товара 3.Гибкая система скидок 4.Высокий образовательный уровень персонала 5.Эффективная система мотивации сотрудников
	Недостатки:	1.Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость) 2.Недостаточно знаний о конкурентах 3.Аренднованное помещение

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

4.5 Анализ рисков

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед началом любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

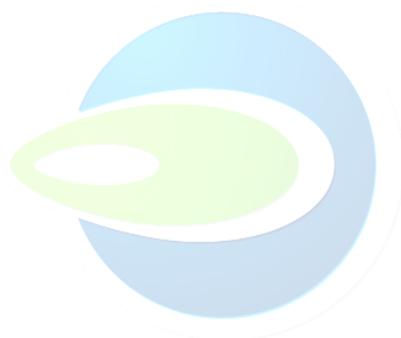
Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск невыполнения производственной программы – в базовых допущениях необходимо заложить минимальную производительность исходя из мощности оборудования;
2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;

3. Возможный травматизм – строгое соблюдение норм и правил техники безопасности, предусмотреть расходы связанные со страхованием от несчастных случаев;
4. Риск повышения цен на сырье – предусмотреть возможность заключения контрактов на поставку объемов сырья в течение длительного времени с фиксированной ценой;
5. Сложности в организации технологического процесса – выбрать поставщика оборудования, который будет сопровождать проект на первоначальном этапе, принять на работу технолога с большим стажем работы, предусмотреть обучение, посещение курсов повышения квалификации.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Технологический процесс изготовления шариковых ручек включает 2 этапа – изготовление держателя ручки и изготовление шарикового стержня.



В свою очередь, изготовление шарикового стержня включает в себя следующие этапы:

- 1-й этап: производство трубки для стержня;
- 2-й этап: автоматическая сборка шариковых стержней.

При этом восьмиступенчатая машина выполняет восемь процедур:

1. Объединение;
2. Нажим трубы;
3. Заполнение чернил А;
4. Заполнение чернил В;
5. Сборка шара;
6. Обработка 68 ° 7;
7. Обработка 72 ° 8;
8. Заполнение маслом на стеклянной основе и прописывание.

Процедуры сборки следующие:

1. Объединение: Объединение медного наконечника с одним концом пластмассовой трубы;
2. Нажим трубы: Нажим соответствующей части пластмассовой трубы к острию бабочки для фиксации пружины;
3. Заполнение чернилами: Заливка правильного количества чернил в пластмассовую трубу;
4. Сборка: Монтаж соответствующего стального шарика к наконечнику ручки;
5. Восстановление: После того, как шар вошел в наконечник ручки, чтобы позволить шару не падать из наконечника и гарантировать плавную пропись ручки, стержень подвергается еще двум процедурам;
6. Заполнение маслом на стеклянной основе, что позволяет избежать переполнения чернил. Прописывание на соответствующей части.

5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения площадью 150 м².

5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования и техники.

Таблица 6 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма, тыс.тг.
Оборудование			5 037
Машина литья под давлением + экструдер	1	2 071	2 071
Сборочная машина стержня	1	942	942
Центробежная машина	1	377	377
Оборудование для производства держателя ручки FP-300	1	1 648	1 648
Техника			1 987
Авто для развозки (Минивэн б/у)	1	1 987	1 987
Итого			7 024

Общая стоимость необходимого оборудования и техники составит 7 024 тыс. тенге.

5.4 Коммуникационная инфраструктура

В рамках проекта предусматривается аренда помещения, в котором будут иметься все соответствующие коммуникации.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

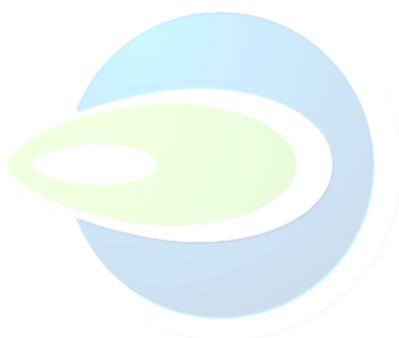
6. Организация, управление и персонал

Общее руководство предприятием осуществляет директор. Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

Рисунок 4 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

7. Реализация проекта

7.1 План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с июля по декабрь 2013 г.

Таблица 7 – Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2013 год						2014 год
	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	янв
Проведение маркетингового исследования и разработка бизнес-плана							
Поиск и аренда помещения							
Решение вопроса финансирования							
Получение кредита							
Оплата за оборудование							
Поставка оборудования							
Приобретение техники							
Поиск и найм персонала							
Начало производства							
Начало продаж							

Начало производства и продаж предполагается с января 2014 года.

7.2 Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты включают в себя:

- Приобретение оборудования, включающего в себя машину литья под давлением + экструдер, сборочную машину стержня, центробежную машину, оборудование для производства держателя ручки FP-300 общей стоимостью 5 037 тыс. тенге;

- Приобретение техники – Авто для развозки (Минивэн б/у) общей стоимостью 1 987 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 7 024 тыс. тенге за счет заемных средств.

Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств и составляет 10 751 тыс. тенге.

Оборудование и технику планируется закупить в промежутке октябрь – декабрь 2013 года.

8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов на сырье и материалы.

Таблица 8 - Переменные расходы, тыс. тенге

Наименование материала	ед.изм.	цена, тг.	Ручка шариковая	
			Норма расхода на 1 шт	Сумма на 1 шт, тг.
Чернила	мл	1,6	4,20	6,8
Полипропилен	г	0,2	10,50	2,3
Медный наконечник с шариком	шт	1,1	1,00	1,1
Пигмент	г	1,3	1,50	1,9
Электроэнергия	кВт*ч	17,1	0,07	1,1
Итого				13,1
Постоянные расходы всего, тыс.тг.				130 723
Доля в выручке				100,0%
Постоянные расходы на единицу				5
Итого себестоимость полная				18

Цены на сырье и материалы, а также нормы их расхода были взяты из прайсов трейдеров материалов.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Общие и административные расходы

В следующей таблице представлены общие и административные расходы предприятия в месяц.

Таблица 9 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге

Затраты	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ФОТ	835	877	921	967	1 015	1 066	1 119
Аренда помещения	169	320	376	376	376	376	376
Коммунальные расходы	20	21	22	23	24	26	27
Услуги охранной фирмы	12	13	13	14	15	15	16
Спецодежда, перчатки, хоз.товары	10	11	11	12	12	13	13
Обслуживание и ремонт ОС	5	5	6	6	6	6	7
Услуги банка	5	5	6	6	6	6	7
Канц.товары	2	2	2	2	2	3	3
ГСМ	25	26	27	28	30	31	33
Расходы на рекламу	10	11	11	12	12	13	13
Прочие непредвиденные расходы	50	53	55	58	61	64	67
Итого	1 143	1 342	1 450	1 503	1 560	1 619	1 681

Заложено ежегодное 5% повышение расходов. Основной статьей общих и административных расходов является ФОТ.

Аренда помещения рассчитывалась исходя из среднерыночных цен Атырвуской области – 1 000 тенге за м2.

Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	К выдаче	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал					
1	Директор	1	100	100	83	110
2	Главный бухгалтер	1	60	60	50	66
	Итого	2	160	160	133	176
	Производственный персонал					
1	Оператор	8	60	480	391	528
	Итого	8	60	480	391	528
	Обслуживающий персонал					
1	Электрик-механик	1	50	50	42	55
2	Водитель	1	70	70	59	77
	Итого	3	120	120	103	132
	Всего по персоналу	13	340	760	631	835

Сумма расходов на оплату труда составляет 835 тыс. тенге в месяц.

10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 11 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Расходы, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Инвестиции в основной капитал	7 024	7 024	0	40%
Оборотный капитал	10 751	2 218	8 533	60%
Всего	17 776	9 243	8 533	100%

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 12 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Собственные средства	10 751	2 218	8 533	60%
Заемные средства	7 024	7 024	0	40%
Всего	17 776	9 243	8 533	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 13 – Условия кредитования

Параметр	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7,0%
Срок погашения, лет	7,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	9
Льготный период погашения основного долга, мес.	9
Тип погашения основного долга	аннуитет

Кредит погашается в полном объеме в 2020 г., согласно принятым вначале допущениям.

Таблица 14 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Период	Всего	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Освоение	7 024	7 024							
Капитализация %	369	0	369						
Начисление %	2 125	56	498	461	389	311	228	139	43
Погашено ОД	7 393	0	347	1 002	1 075	1 153	1 236	1 325	1 255
Погашено %	1 756	0	185	461	389	311	228	139	43
Остаток ОД	0	7 024	7 046	6 044	4 969	3 816	2 580	1 255	0

Как показывает таблица, выплата кредитных средств будет произведена в 2020 году.

11. Эффективность проекта

11.1 Проекция Cash-flow

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств, Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании
- инвестиционная деятельность — вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов) и прочих инвестиций
- финансовая деятельность — вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, необходимых для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

11.2 Расчет прибыли и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

Таблица 15 - Показатели рентабельности

Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Чистая рентабельность, %	-2%	12%	14%	13%	13%	12%	12%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	7 744	8 732	11 619	11 085	10 524	9 934	9 480

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2020 г.) предполагается на уровне 12%.

11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 12% составил 6 206 тыс. тг. на 3 год реализации проекта.

Таблица 16 – Финансовые показатели проекта

Показатель (3 год реализации проекта)	2 016 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	43%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	6 206
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,4
Окупаемость проекта (простая), лет	1,9
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,2

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

Таблица 17 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.

Период	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доход от реализации	36 314	73 440	86 400	86 400	86 400	86 400	86 400
Балансовая прибыль	-804	11 269	15 084	14 513	13 916	13 290	12 635
Полная себестоимость	37 118	62 171	71 316	71 887	72 484	73 110	73 765
Постоянные издержки	14 919	17 276	18 498	19 069	19 666	20 292	20 947
Переменные издержки	22 199	44 895	52 818	52 818	52 818	52 818	52 818
Сумма предельного дохода	14 115	28 545	33 582	33 582	33 582	33 582	33 582
Доля предельного дохода в выручке	0,389	0,389	0,389	0,389	0,389	0,389	0,389
Предел безубыточности	38 383	44 448	47 592	49 061	50 598	52 207	53 893
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	-6%	39%	45%	43%	41%	40%	38%
Безубыточность	106%	61%	55%	57%	59%	60%	62%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 47 592 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 45 % в 2016 году, в дальнейшем данный показатель снизится до 38%.

Таблица 18 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)

Вид налога	Сумма, тыс.тг.
НДС	19 053
Корпоративный подоходный налог	16 049
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	17 196
Налог на транспорт, прочие налоги и сборы	130
Итого	52 428

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 52 428 тыс. тг. за 7 лет.

В расчет принималось, что предприятие имеет организационно-правовую форму товарищества с ограниченной ответственностью и применяет общеустановленный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса. Согласно Налоговому кодексу РК ставка корпоративного подоходного налога установлена в размере 20% от прибыли.

12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание нового предприятия по производству школьных и офисных канцелярских товаров;

- увеличение валового регионального продукта;

- импортозамещению;

- поступление в бюджет Атырауской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и офисных организаций в качественной продукции;

- вклад в развитие казахстанской промышленности;

- создание новых 13 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

12.2 Воздействие на окружающую среду

В – целом, предприятие не наносит вреда окружающей среде, т.к. производство не связано с созданием вредных отходов, в технологическом процессе не применяются вредные компоненты и вещества.

Производство и сами ручки будут иметь сертификаты соответствия безопасности воздействия на окружающую среду и здоровье человека.

В расходах заложены расходы на сертификацию продукции.

Приложения

