



Министерство регионального развития  
Республики Казахстан



## Бизнес-план

# Производство красок, лаков и эмалей



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 .....	11
4. Маркетинговый план .....	12
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	12
4.2 Основные и потенциальные конкуренты.....	18
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения .....	18
4.4 Стратегия маркетинга .....	19
4.5 Анализ рисков.....	20
5. Техническое планирование.....	22
5.1 Технологический процесс .....	22
5.2 Здания и сооружения .....	24
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	25
5.4 Коммуникационная инфраструктура .....	25
6. Организация, управление и персонал.....	26
7. Реализация проекта.....	27
7.1 План реализации.....	27
7.2 Затраты на реализацию проекта .....	27
8. Эксплуатационные расходы .....	28
9. Общие и административные расходы.....	29
10. Потребность в капитале и финансирование .....	30
11. Эффективность проекта .....	31
11.1 Проекция Cash-flow .....	31
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	31
11.3 Проекция баланса .....	31
11.4 Финансовые индикаторы.....	31
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие .....	33
12.1 Социально-экономическое значение проекта.....	33
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	33
Приложения .....	34

## Список таблиц

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам.....	11
Таблица 2 – Цены на краску, тенге за килограмм .....	11
Таблица 3 - Объем выполненных строительных работ в РК*, млн. тенге .....	12
Таблица 4 - Ввод в эксплуатацию общей площади жилых зданий в РК, тыс. кв. м. общей площади .....	13
Таблица 5 - Инвестиционная и строительная деятельность в РК за 2007 - 2012 годы .....	13
Таблица 6 - Планируемые объемы строительства жилья согласно Программе за счет всех источников финансирования.....	14
Таблица 7 - Импорт красок и лаков в Казахстан, тонн.....	16
Таблица 8 - Изменение цен на лакокрасочные материалы, приобретенные строительными организациями на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение – .....	17
Таблица 9 - Ввод жилья по всем источникам финансирования в Республике Казахстан на 2011-2014 годы (в разрезе регионов, тыс. кв. метров) .....	19
Таблица 10 - Сильные и слабые стороны проекта .....	20
Таблица 11 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге .....	25
Таблица 12 – Календарный план реализации проекта.....	27
Таблица 13 - Переменные расходы, тыс. тенге .....	28
Таблица 14 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге .....	29
Таблица 15 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг. ....	29
Таблица 16 – Инвестиции проекта, тыс. тг .....	30
Таблица 17 – Программа финансирования, тыс. тг .....	30
Таблица 18 – Условия кредитования.....	30
Таблица 19 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге .....	30
Таблица 20 - Показатели рентабельности .....	31
Таблица 21 – Финансовые показатели проекта .....	32
Таблица 22 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг. ....	32
Таблица 23 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет).....	32

## Список рисунков

Рисунок 1 – Производство красок и лаков на основе полимеров в Казахстане, тонн.....	15
Рисунок 2 - Количество строительных организаций в ВКО, единиц .....	16
Рисунок 3 – Динамика численности населения Восточно - Казахстанской области, на начало года, человек .....	17
Рисунок 4 - Организационная структура .....	26



## Резюме

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству красок, лаков и эмалей в Восточно - Казахстанской области.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации лакокрасочного бизнеса;

2. Удовлетворение местного населения, корпоративных и строительных организаций в качественной продукции.

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

Предприятие будет выпускать:

- Краску латексную для наружных и внутренних работ;
- Краску латексную фасадную.

Основными потребителями продукции будут строительные организации, которые в своей деятельности используют выпускаемую продукцию.

Ко второй группе потребителей можно отнести корпоративных клиентов (детские сады, школы, больницы и т.д.).

К третьей группе потребителей следует отнести оптовых (владельцев магазинов и других торговых организаций) и розничных покупателей.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс.тг.	2013 год	Доля
Инвестиции в основной капитал	10 657	82%
Оборотный капитал	2 386	18%
<b>Всего</b>	<b>13 043</b>	<b>100%</b>

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

Источник финансирования, тыс.тг.	2013 год	Доля
Собственные средства	2 386	18%
Заемные средства	10 657	82%
<b>Всего</b>	<b>13 043</b>	<b>100%</b>

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.	6
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.	27 011	34 772	39 696	41 786	41 786	41 786	41 786
Валовая прибыль, тыс.тг.	13 200	16 993	19 400	20 421	20 421	20 421	20 421
Чистая прибыль, тыс.тг.	544	3 169	4 717	5 147	4 750	4 335	3 901
Рентабельность продаж, %	49%	49%	49%	49%	49%	49%	49%
Чистая рентабельность, %	2%	9%	12%	12%	11%	10%	9%
<b>Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.</b>	<b>-198</b>	<b>2 397</b>	<b>3 786</b>	<b>4 100</b>	<b>3 579</b>	<b>3 030</b>	<b>2 805</b>

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% на 5 год реализации проекта составил 5 405 тыс. тг.

Показатель (5 год реализации проекта)	2 018 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	22%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	5 405
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,4
Окупаемость проекта (простая), лет	3,1
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	3,6

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию нового предприятия по производству красок;
- увеличению валового регионального продукта;
- импортозамещению продукции;
- поступлению в бюджет Восточно - Казахстанской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса строительного рынка, корпоративных клиентов и населения в качественной продукции;
- вклад в развитие казахстанской промышленности;
- создание новых 6 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

## Введение

Строительство – это создание различных и всевозможных сооружений, зданий и объектов, так нужных для жизни человека. Эта отрасль очень востребована, так как она обеспечивает население работой и жильем. Все построенные объекты нуждаются в ремонте и уходе. Важную роль в строительстве и ремонте играет правильный выбор отделочного и строительного материала. Качество работ, которые выполняют мастера, напрямую будут зависеть от качества используемых стройматериалов.

Начиная ремонт в доме, на даче или в офисе, следует продумать каждую мелочь и все технические подробности разных этапов ремонта. При этом мы нередко сталкиваемся с использованием различного рода красок, которыми нужно окрасить рельефные обои и потолки, балконные двери и окна. Все больше покупателей в последнее время выбирают латексную краску для потолка и стен. Такое вещество совершенно безвредно, поэтому латексную краску можно без опасений использовать в жилых помещениях.



## 1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству красок, лаков и эмалей в Восточно - Казахстанской 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 выпускать:

- Краску латексную для наружных и внутренних работ;
- Краску латексную фасадную.

В рамках реализации проекта предусматривается приобретение производственного помещения площадью 50 м<sup>2</sup>.

Основными потребителями продукции будут строительные организации, которые в своей деятельности используют выпускаемую продукцию.

Ко второй группе потребителей можно отнести корпоративных клиентов (детские сады, школы, больницы и т.д.).

К третьей группе потребителей следует отнести оптовых (владельцев магазинов и других торговых организаций) и розничных покупателей.

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)

Латексная краска - это новая разработка, которая заняла с недавних пор определенную нишу в ассортименте отделочных материалов для наружных и внутренних работ. Краска на основе латекса имеет некоторые специфические особенности, которые в других красочных материалах невозможно найти. Только с латексной основой можно получить шелковистое покрытие, сохранив вместе с этим до мельчайших деталей текстуру поверхности.

Достоинства латексных красок

Латексные краски после нанесения образуют долговечные и устойчивые к смыванию матовые и глянцевые покрытия. Как правило, такой материал используют для отделки построек, где предъявляются высокие требования к надежности, долговечности и очищаемости покрытий. Что касается наличия нелетучих веществ, то у латексной краски оно составляет 40 - 50%.

Латексные краски способны образовывать покрытия, их блеск может достигать 20-60%. В качестве дисперсий, что используются для производства качественных веществ, сегодня, в – основном, используют дисперсии стиролакриловых сополимеров.

Латексные краски отличаются малым содержанием пигментов и разных наполнителей. Из-за этого их дисперсии имеют высокую пигментоёмкость и являются нелипнущими. Покрытия, что образуются после нанесения такой краски, обладают хорошей стойкостью к грязеудержанию и слипанию.

Окрашенные поверхности латексной краской быстро высыхают, что позволяет следующий слой наносить спустя несколько часов. После работы можно забыть о пыли и вредных насекомых, теперь ничего не будет прилипать к поверхности. Верхние слои краски успешно пропускают воздух через себя, поэтому не будет пузырьков. Свежие капли и пятна легко устраняются при помощи влажной тряпочки.

### ***Краски для наружной и внутренней отделки***

Латексные краски бывают для наружной и внутренней отделки. В вещество для



фасадных работ добавлено специальное соединение, что предотвращает образование плесени. Краски для внутреннего использования подразделяются на плотные, текстурные, виниловые, бескапельные и акриловые.

Виниловый материал прекрасно подходит для покраски стен и

**Производство красок, лаков и эмалей**

потолка, плотные краски – для потолка.

Также для отделки широко применяется **фасадная латексная краска**. Фасадная латексная краска технологична в нанесении, экологична и прочна. Фасадная латексная краска - самый универсальный материал для использования на новых поверхностях.



### 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, %	74%	85%	95%	100%	100%	100%	100%
Краска акрилатная	230	265	296	312	312	312	312
Краска для внутренних работ	138	159	178	187	187	187	187
Краска фасадная	92	106	119	125	125	125	125

Запланирована постепенная загрузка оборудования и выход на максимальную производственную мощность: с 74% в первый год работы до 100% начиная с 2017 года. В следующей таблице представлены цены на продукцию.

Таблица 2 – Цены на краску, тенге за килограмм

Наименование	Ед.изм.	Цена, тенге	
		без НДС	с НДС
Краска для внутренних работ	кг	125	140
Краска фасадная	кг	147	165

Цены на продукцию рассчитаны исходя из среднерыночных цен в Восточно - Казахстанской области.

## 4. Маркетинговый план

### 4.1 Описание рынка продукции (услуг)

#### *Анализ строительной отрасли РК*

Ввиду того, что продукция, выпускаемая предприятием, находит широкое применение в строительстве, целесообразно будет привести краткий обзор строительного рынка.

В Казахстане динамично восстанавливается строительная отрасль, рост которой в 2011 году составил 2,7%. В 2012 году данный показатель не снизился. С 2011 года правительством Казахстана во главе с Каримом Масимовым реализуется Программа жилищного строительства на 2011-2014 годы, которая позволит обеспечить ежегодное строительство порядка 6 млн. кв. метров жилья. Всего за 4 года планируется построить 24,3 млн. кв. метров общей площади жилья, цена реализации жилья населению за 1 квадратный метр в чистовой отделке будет составлять: 142,5 тыс. тенге в городе Алматы, 112,5 тыс. тенге в городах Астана и Актау, 90 тыс. тенге в остальных регионах. В эти годы за счет целевых трансфертов из республиканского бюджета будет построено 558,7 тыс. кв. метров арендного жилья, а через систему жилстройсбережений в 2011-2013 годах — 796,5 тыс. кв. метров жилья.

Данная программа является продолжением Госпрограммы жилищного строительства на 2008 – 2010 годы, благодаря которой было введено в эксплуатацию 19,7 млн. кв. метров жилья, почти 535 тыс. казахстанцев улучшили свои жилищные условия.

В среднем по республике цена одного квадратного метра продажи нового жилья составила 162,4 тыс. тенге, перепродажи благоустроенного жилья – 118,8 тыс. тенге, неблагоустроенного – 69,8 тыс. тенге.

В следующей таблице представлен объем выполненных строительных работ по регионам республики.

**Таблица 3 - Объем выполненных строительных работ в РК\*, млн. тенге**

Регионы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Республика Казахстан</b>	<b>1 442 998</b>	<b>1 622 706</b>	<b>1 787 634</b>	<b>1 821 819</b>	<b>1 943 960</b>	<b>2 085 137</b>	<b>2 261 473</b>
Алматинская	70 262	75 381	107 884	109 176	150 333	173 138	184 869
Атырауская	246 057	176 666	304 077	310 457	352 882	367 432	286 535
<b>Восточно - Казахстанская</b>	60 453	69 237	73 956	63 414	81 326	96 321	118 123
г. Астана	349 475	373 920	361 298	304 839	256 623	286 111	304 636
г. Алматы	338 936	396 869	273 297	228 938	212 368	208 892	231 916

*Источник: Агентство РК по статистике*

\* - с 2006 года динамический ряд пересчитан в соответствии с классификатором ОКЭД 2008 года ВСТ 01 ред.2

Итак, по результатам рисунка видно, что объем строительных работ в РК в 2012 году составил 2 261 473 млн. тенге. В Восточно – Казахстанской области этот показатель составляет 118 123 млн. тенге.

В 2012 г. общая площадь введенных в эксплуатацию новых зданий составила 10 000,0 тыс. кв. м. Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий увеличилась по сравнению с 2011 годом на 3,2% и составила 6 741,9 тыс. кв. м.

В 2012 г. в жилищное строительство было направлено 407,0 млрд. тенге, что на 8,4% меньше, чем в 2011 году. Большая часть жилья – 5 463,6 тыс. кв. м или 81,0% сдана в эксплуатацию частными застройщиками, из них населением 3 336,4 тыс. кв. м, что в общем объеме ввода составляет 49,5%.

**Таблица 4 - Ввод в эксплуатацию общей площади жилых зданий в РК, тыс. кв. м. общей площади**

Регионы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Республика Казахстан</b>	<b>4 992</b>	<b>6 245</b>	<b>6 679</b>	<b>6 848</b>	<b>6 403</b>	<b>6 409</b>	<b>6 531</b>	<b>6 742</b>
Акмолинская	108	147	162	209	157	156	314	250
Алматинская	257	377	468	527	561	620	702	849
<b>Восточно - Казахстанская</b>	<b>206</b>	<b>245</b>	<b>194</b>	<b>230</b>	<b>209</b>	<b>222</b>	<b>241</b>	<b>244</b>
г. Астана	1 007	1 024	1 152	1 212	1 260	1 382	1 404	1 293
г. Алматы	605	833	983	1 010	1 050	1 056	775	786

*Источник: Агентство РК по статистике*

Как показывает таблица, по республике в 2012 году введено 6 742 кв. метров общей площади жилых зданий. В Восточно – Казахстанской области – **244 кв. метра**. Доля Восточно – Казахстанской области составляет **3,6%** от общего объема ввода в эксплуатацию общей площади жилых зданий в Казахстане.

Как показывает следующая таблица, объем строительных услуг в Казахстане продолжает повышаться после падения в 2009 году. Так, в 2012 году объем услуг составил 2 261 млрд. тенге, что на 175,9 млрд. тенге больше, чем в 2011 году.

**Таблица 5 - Инвестиционная и строительная деятельность в РК за 2007 - 2012 годы**

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Инвестиции в основной капитал, млрд. тенге	3 392,1	4 210,9	4 585,2	4 773	4 985,9	5 455
Объем строительных работ (услуг), млрд. тенге	1 622,7	1 787,6	1 821,8	1 943,9	2 085, 1	2 261
Общая площадь зданий, тыс. м2	6 679	6 848	6 403	6 409	6 531	6 742
Число строительных организаций, единиц	7 087	7 383	6 709	7 675	7 798	7 052

*Источник: Агентство РК по статистике*

**Перспективы:** Правительство Казахстана одобрило проект государственной программы развития жилищного строительства на 2011-2014 годы. За эти годы в республике планируется построить и ввести в эксплуатацию более 24 300 тыс. кв. м

жилья, в том числе в 2013 году – 6 100 тыс. кв. метров, в 2014 году – 6 150 тыс. кв. метров.

**Таблица 6 - Планируемые объемы строительства жилья согласно Программе за счет всех источников финансирования**

Наименование	2011-2014	2011	2012	2013	2014
Ввод в эксплуатацию (тыс. м2)	24 300	6 000	6 050	6 100	6 150
<b>Итого</b>	<b>24 300</b>	<b>6 000</b>	<b>6 050</b>	<b>6 100</b>	<b>6 150</b>

*Источник: Программа развития жилищного строительства на 2011-2014 годы*

Потребность затрат из бюджета составит:

- 359 242,7 миллионов тенге (далее - млн. тенге), в том числе в 2011 году – 122 376,9 млн. тенге, в 2012 году – 145 713,4 млн. тенге, в 2013 году – 51 152,4 млн. тенге, в 2014 году – 40 000 млн. тенге.

### **Обзор рынка строительных материалов**

Одной из основных проблем отрасли остается нехватка строительных материалов отечественного производства.

Тенденцией, на которую обращают внимание эксперты – уменьшение доли поставок стройматериалов в Казахстан из Европы, Японии, США, и рост товаров из России и Беларуси. Такое поведение рынка специалисты объясняют интеграционными процессами.

Сохраняющийся спрос на недвижимость, особенно в крупных мегаполисах, дает основание специалистам ожидать умеренный рост рынка строительных материалов в пределах 10 – 15% в 2013 г.

Казахстан по площади занимает девятое место в мире и, естественно, имеет значительную минерально-сырьевую базу, не уступающую России, - это запасы минерального сырья для всех видов строительных материалов, такие как базальт, известняк, мрамор, гранит, ракушечник, полистирол, каолиновые и хромомagneзитовые глины, кварцевые пески, нефте-битуминозные породы, редкоземельные металлы и др.

В Казахстане широко развита промышленная инфраструктура по добыче, переработке сырья и производству строительных материалов. На основании проводимых геологических изысканий по установлению запасов и качественного состава месторождений составлены кондиционные геологические карты и планы отработки карьеров.

Агентство по статистике Республики Казахстан провело исследование казахстанского строительного рынка по итогам 2012 года. Эксперты выявили следующее.

В общей сложности, стройматериалы и услуги строителей-рабочих за 2012 год выросли в цене на 3,8%

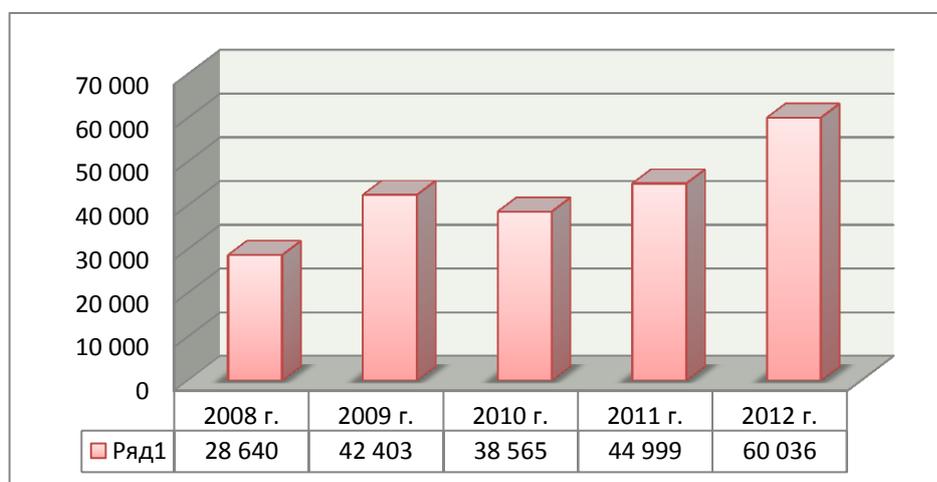
Как говорят эксперты, рынок строительных материалов постоянно находится в движении, а по своей структуре его можно разделить на несколько конкретных циклов. Нулевой цикл выпадает на первые весенние месяцы. В это время большинство людей приступают к строительству нового жилья – закладывают фундамент, возводятся стены. Именно в этот период возрастают продажи цемента, щебня, кирпича и материалов наружной отделки. Летний цикл совпадает с внутренней отделкой помещения, и строительные магазины активно продают левкас, эмульсию, напольные покрытия – ламинаты, линолеум, паркет, кафель, обои. Осенний сезон совпадает с продажами предметов интерьера, сантехники, кухонных принадлежностей.

В 2012 году рынок строительных материалов увеличился на 7%. В 2013 году эксперты ожидают продолжение роста в пределах 10-15%. Сегодня в Казахстане производством строительных материалов и строительных смесей занимается более 400 предприятий. Но чтобы покрыть потребности внутреннего рынка и выйти на экспортные мощности, необходимо как минимум **1,5 – 2 тысячи заводов**. Решить эту проблему, по мнению экспертов, может привлечение в Казахстан инвестиций, и создание совместных производств с зарубежными партнерами. Казахстанцы, проживающие в крупных городах, в среднем, делают ремонт один раз в 5-7 лет. На это они готовы потратить порядка 200 долларов на один квадратный метр, включая стоимость материалов и оплату труда специалистов. Это дает основание ожидать умеренный рост рынка строительных материалов.

### **Анализ рынка красок**

В Казахстане производство красок и лаков имеет тенденцию к повышению. Об этом свидетельствует нижеприведенный рисунок, составленный на основе данных Агентства РК по статистике.

**Рисунок 1 – Производство красок и лаков на основе полимеров в Казахстане, тонн**



Источник: Агентство РК по статистике

Таким образом, по рисунку видно, что объем производства красок и лаков в Казахстане в 2012 году увеличилось по сравнению с 2011 годом на **15 037 тонн**. **Повышение** за три последних года составило **55,7%**.

В нижеследующей таблице представлены сведения об импорте красок и лаков в Казахстан.

**Таблица 7 - Импорт красок и лаков в Казахстан, тонн**

Вид	Код ТН ВЭД	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
<b>Краски и лаки на основе сложных полиэфиров</b>	<b>320 810</b>	<b>21 173,7</b>	<b>23 027,4</b>	<b>19 209,0</b>	<b>16 925,4</b>
Россия		15 238,5	16 859,9	15 517,0	11 935,0
Китай		3 666,0	3 827,6	1 442,8	2 098,8
Остальные страны		2 269,2	3 224,0	2 249,2	2 891,6
<b>Краски и лаки на основе акриловых или виниловых полимеров</b>	<b>320 820</b>	<b>3 785,4</b>	<b>2 962,9</b>	<b>2 628,2</b>	<b>3 980,3</b>
Россия		1 438,0	1 196,2	1 515,3	2 193,8
Китай		74,5	125,0	25,2	285,4
Остальные страны		2 272,9	884,1	1 087,7	1 501,1
<b>Прочие краски и лаки</b>	<b>320 890</b>	<b>25 895,6</b>	<b>28 684,0</b>	<b>25 575,8</b>	<b>30 574,6</b>
Россия	<b>320 910</b>	13 919,9	14 848,9	12 491,5	16 051,6
Китай	<b>320 990</b>	1 548,2	1 919,7	720,1	704,3
Остальные страны	<b>321 000</b>	10 427,5	11 915,4	12 364,2	13 818,7
<b>Всего</b>		<b>50 854,7</b>	<b>54 674,3</b>	<b>47 413,0</b>	<b>51 480,3</b>

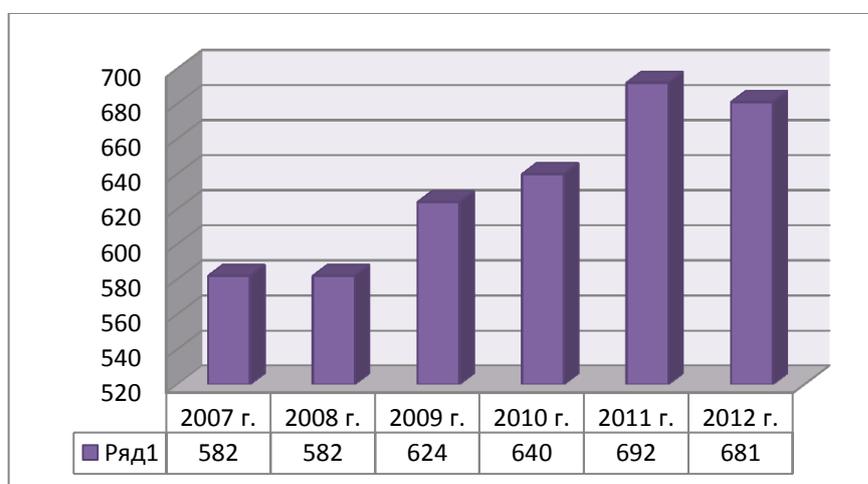
Источники: Агентство РК по статистике, Таможенный портал РК

Как показывает таблица, наибольшую долю в импорте красок и лаков в Казахстан занимает Россия.

Потребителями продукции будут строительные организации, население.

Приведем динамику количества строительных организаций в Западно – Казахстанской области.

**Рисунок 2 - Количество строительных организаций в ВКО, единиц**



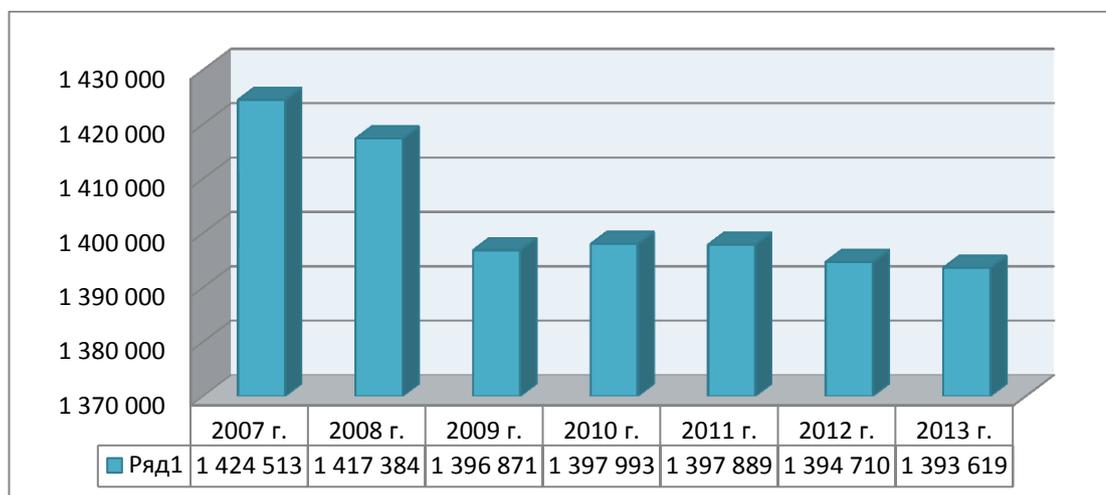
Источник: Агентство РК по статистике

**Производство красок, лаков и эмалей**

Как показывает рисунок, количество строительных организаций в ВКО в 2012 году составило 681 единиц.

Динамика численности населения представляет собой вид, представленный на нижеследующем рисунке.

**Рисунок 3 – Динамика численности населения Восточно - Казахстанской области, на начало года, человек**



Источник: Агентство РК по статистике

Как показывает рисунок, население Восточно - Казахстанской области снижается с 2010 года.

Цены на краску в Казахстане колеблются от 330 тенге до 1 200 тенге за килограмм.

**Таблица 8 - Изменение цен на лакокрасочные материалы, приобретенные строительными организациями на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение –**

Наименование	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Краски и эмали	3,1	3,8	4,0	0,5	0,2	3,0	2,8
Лаки	2,6	14,8	5,6	1,7	1,8	-0,7	1,5
Олифа	2,0	1,6	24,6	0,2	1,1	1,5	0,0

Источник: Агентство РК по статистике

Как показывает таблица, изменение цен на краски и эмали в 2012 году составило 2,8% к декабрю 2011 года. На лаки – 1,5%, на олифу – без изменений.

#### **Выводы:**

Объем строительных работ в РК в 2012 году составил 2 261 473 млн. тенге. В Западно – Казахстанской области этот показатель составляет **59 170 млн. тенге**.

В 2012 г. общая площадь введенных в эксплуатацию новых зданий составила 10 000,0 тыс. кв. м. Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий увеличилась по сравнению с 2011 годом на 3,2% и составила 6 741,9 тыс. кв. м.

Объем производства красок и лаков в Казахстане в 2012 году увеличилось по сравнению с 2011 годом **на 15 037 тонн. Повышение** за три последних года составило **55,7%**.

В 2012 году в Казахстан было импортировано 51 480,3 тонн красок и лаков. Наибольшую долю в импорте красок и лаков в Казахстан занимает Россия.

#### **4.2 Основные и потенциальные конкуренты**

На рынке Восточно – Казахстанской области нет предприятий по производству ЛКМ.

На рынке г. Усть – Каменогорска присутствуют 2 крупные компании по реализации ЛКМ.

1) Компания «Краски Востока». Компания «Краски Востока» входит в состав Консорциум поставщиков «Краски Казахстана» и поставляет на рынок лакокрасочные материалы.

Продукция и цены компании «Краски Востока»:

- Эмаль BRASKA – от 500 до 700 тенге за килограмм;
- Краска водная акриловая – от 100 до 250 тенге за килограмм;
- Эмаль ПФ-115 различных цветов – от 250 до 650 тенге за килограмм;
- Эмаль для крыш различных (в т.ч. из оцинкованного железа) – от 400 до 770 тенге за килограмм.

2) Компания TOO Roska@. TOO Roska@ предлагает товары ТМ «Радуга»:

- Краска «Интерьер» белая для стен и потолков 14 кг – 1 729 тенге;
- Краска «РАДУГА 210» акриловая моющаяся 10,0л /1/14 кг – 3 347 тенге;
- ЭМАЛЬ для радиаторов отопления и металла" 1,0кг /5 – 1 223 тенге.

#### **4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения**

Программой по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы предусматривается принятие мер, направленных на создание благоприятных условий для формирования в Казахстане устойчивой высокой культуры строительства, повышения качества и безопасности строительной продукции, на комплексное решение проблемы развития жилищного строительства, обеспечивающего доступность жилья широким слоям населения, дальнейшее развитие производства эффективных, экологически чистых стройматериалов и внедрение новых технологий.

**Таблица 9 - Ввод жилья по всем источникам финансирования в Республике Казахстан на 2011-2014 годы (в разрезе регионов, тыс. кв. метров)**

№ п/п		Всего				
		2011	2012	2013	2014	Итого
1	Акмолинская	233,5	249,5	253,4	265,4	1 001,8
2	Актюбинская	335,5	342,2	379,6	351,9	1 409,2
3	Алматинская	613,2	529,8	591,1	608,6	2 342,7
4	Атырауская	320,5	341,6	334,5	366,6	1 363,2
<b>5</b>	<b>ВКО</b>	<b>136,2</b>	<b>151,4</b>	<b>167,2</b>	<b>159,3</b>	<b>614,1</b>
6	Жамбылская	189,1	199,2	215,2	220,5	824,0
7	ЗКО	176,1	204,4	222,4	206,4	809,3
8	Карагандинская	235,1	246,0	248,2	268,3	997,6
9	Костанайская	161,8	180,5	192,0	190,4	724,7
10	Кызылординская	227,2	216,3	249,4	255,6	948,5
11	Мангистауская	447,7	442,2	442,6	476,6	1 809,1
12	Павлодарская	81,3	101,1	120,4	101,4	404,2
13	СКО	90,6	103,1	101,4	113,4	408,5
14	ЮКО	509,2	416,9	429,7	466,8	1 822,6
15	г. Астана	1 171,4	1 166,1	1 117,4	1 063,5	4 518,4
16	г. Алматы	1 071,6	1 012,2	1 035,5	1 035,3	4 154,6
	Итого	6 000,0	6 050,0	6 100,0	6 150,0	24 300,0

*Источник: Отчет о ходе реализации Программы развития отрасли стройиндустрии и производства строительных материалов на 2010-2014 годы*

Как показывает приведенная выше таблица, ввод жилья в Восточно – Казахстанской области к 2014 году планируется довести до 614,1 тыс. кв. метров.

#### **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.

## SWOT – анализ по проекту

Таблица 10 - Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда	Возможности:	1.Рост спроса в Казахстане 2.Растущая популярность латексных красок 3.Высокая добавленная стоимость, достаточно высокая прибыль 4.Возможность расширения производства за счёт собственных производственных мощностей предприятия
	Угрозы:	1.Конкуренция со стороны соседних регионов 2.Повышение налогов в отрасли
Внутренняя среда	Преимущества:	1.Простое в обслуживании оборудование 2.Возможность менять номерклатруру выпускаемой продукции
	Недостатки:	1.Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость) 2.Арендованное помещение (риск непродления договора аренды в будущем)

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 начинанием 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.



## 5. Техническое планирование

### 5.1 Технологический процесс

#### *Технология изготовления краски*

Для производства водно-дисперсионных красок желательно использовать дисольвер-смеситель, который бы при необходимости мог перемешивать легкосовмещающиеся друг с другом компоненты рамной (якорной) мешалкой и одновременно диспергировать сыпучие компоненты краски (пигменты и наполнители) фрезерной мешалкой, расположенной эксцентрично по отношению к центральному валу рамной (якорной) мешалки. Как правило, перемешивание рамной (якорной) мешалкой осуществляется при малых оборотах (60—120 об/мин), диспергирование же сыпучих компонентов на фрезе производится при скорости вращения вала 1 000—1 200 об/мин. В случае отсутствия указанного выше многоцелевого дисольвера-смесителя для производства водно-дисперсионных красок можно использовать дисольвер с центральным валом с фрезой без рамной мешалки. Расчет параметров дисольвера с центральным валом, обеспечивающего эффективный процесс диспергирования прилагается.

Поскольку водно-дисперсионные краски являются агрессивной средой с показателем pH от 8 до 10 и выше, при производстве красок желательно использовать все емкостное оборудование выполненным из нержавеющей стали или глазурированным внутри, а коммуникации-трубопроводы — из нержавеющей стали.

Для перекачивания готовой краски и дисперсии по трубопроводам на линии производства водно-дисперсионных красок необходимо использовать только шнековые насосы, поскольку центробежные и шестеренные (как самые распространенные в лакокрасочной промышленности) разрушают дисперсию и приводят к потере свойств краски. Давление, создаваемое шнековым насосом, может колебаться в пределах 3—8 атмосфер в зависимости от диаметра трубопровода. В случае, если диаметр трубопровода составляет 89—102 мм, ориентировочная мощность шнекового насоса может быть 5—8 атм.

#### **Стадии приготовления краски:**

1. В дисольвер загружают расчетное количество питьевой воды (ГОСТ 2874), затем включают рамную мешалку (или дисольвер с фрезой) и добавляют рецептурное количество полифосфата натрия и перемешивают мешалкой (или фрезой) до полного растворения полифосфата натрия (около 1—1,5 час);

В промышленности часто используют заранее приготовленный раствор полифосфата натрия, для чего в отдельную емкость (с рамной или якорной мешалкой со скоростью вращения 60—120 об/мин), желательной оборудованной рубашкой с подогревом, заливают 10—12% рецептурного количества воды, добавляют рецептурное количество сухого полифосфата натрия и проводят процесс его растворения при температуре 30—40

°С и вращающейся мешалке от 30 мин до 1 часа в зависимости от состояния полифосфата натрия: если он находится в виде порошка — то до 30 мин., если в виде кусков или крупных гранул — до 1 часа.

При отсутствии подогрева в «рубашке» процесс растворения удлиняется, но контроль за полнотой растворения полифосфата натрия должен осуществляться всегда при каждом изготовлении раствора.

После полного растворения полифосфата натрия в смеситель очень тонкой сыпучей струей засыпают Целлосайз QP 52000H (для примера: в промышленных условиях 24 кг Целлосайза засыпают в течение 15—20 мин.). В случае быстрого введения Целлосайза в смеситель могут возникнуть проблемы, связанные с образованием комков, которые потом будет трудно разрушить в пасте и, таким образом, гомогенизировать раствор.

После введения рецептурного количества Целлосайза и его полного растворения (контроль осуществляется посредством налива раствора в стеклянную пластинку на наличие крупинок нерастворенного Целлосайза) в смеситель при малых оборотах (60—120 об/мин) добавляют последовательно:

- Аддитол XW 330 — пеногаситель;
- Аддитол VXW 6392;
- Довисил;
- Дованол DPnB;
- Пропиленгликоль.

После добавления последнего компонента смесь перемешивают в течение 10 мин.

2. При постоянно работающем дисольвере (вал с фрезой, скорость вращения вала 1000—1200 об/мин) последовательно загружают:

- Двуокись титана рутильной формы;
- Омиакарб 5 КА;
- Омиакарб 2 КА.

Двуокись титана рекомендуется использовать импортного производства (например, Тронкс CR 828 или Кронос 2190), поскольку отечественная (сумская или крымская) придает краске желтовато-сероватый оттенок. Если к белизне краски не предъявляются повышенные требования, то можно использовать отечественную двуокись титана марки Р-02 (лучше применять отечественную двуокись титана с повышенной белизной марки CR-03 производства Крымского завода «Титан» г. Армянск).

В случае использования двуокиси титана в резинокортных или синтетических контейнерах ее загрузку в дисольвер следует ввести медленно для лучшего ее введения в композицию. Продолжительность диспергирования пасты в смесителе после введения последнего компонента должна составлять не менее 40 мин. Паста должна быть однородной, без комков и посторонних включений.

Дисперсию DL 420 добавляют в готовую продиспергированную пасту при перемешивании рамной (якорной) мешалкой. Время совмещения дисперсии с пастой 10—15 мин.

В случае наличия диспергирующего оборудования только в виде дисольвера (без рамной или якорной мешалки) совмещение дисперсии с пастой осуществлять при работающей фрезе не более 10—15 мин., не допуская при этом разогрева краски выше 40 °С.

После этого готовую краску при необходимости фильтруют и фасуют в полимерную тару. Хранить краску надо только при температуре окружающего воздуха выше 2 °С.

Рецептура:

- Краска интерьерная ВД на акрил-стирольной дисперсии DL 420;
- Вода питьевая ГОСТ 2874 37,70;
- Целлосайз QP 52000Н Германия, ф.Дау 0,40;
- Натрия полифосфат ГОСТ 20291 0,10;
- Аддитол XW 330 Германия, ф.Салютя 0,40;
- Аддитол VXW 6392 Германия, ф.Салютя 0,40;
- Довисил Германия, ф.Дау 0,40;
- Дованол DPnB Германия, ф.Дау 0,48;
- Пропиленгликоль Германия, ф.Дау 0,12;
- Двуокись титана импорт. Ф.Тронокс, м.CR-828 2,00;
- Омиакarb 2 КА Турция, ф.Омиа 26,90;
- Омиакarb 5 КА Турция, ф.Омиа 23,10;
- Дисперсия DL 420 Германия, ф.Дау 8,00.

ИТОГО: 100,00

Возможная замена сырья:

- Омиакarb 2 КА на Нормкал 2;
- Омиакarба 5 КА на Нормкал 5.

Плотность готового ЛКМ: 1,5 г/см<sup>3</sup>.

## **5.2 Здания и сооружения**

В рамках реализации проекта предусматривается приобретение производственного помещения площадью 50 м<sup>2</sup> стоимостью 9 171 тыс. тенге.

### 5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования.

Таблица 11 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма, тыс.тг.
<b>Оборудование</b>			<b>1 486</b>
Мини-завод для производства водно-дисперсионных материалов ЛР-130	1	1 486	1 486
<b>Итого</b>			<b>1 486</b>

Общая стоимость необходимого оборудования составит 1 486 тыс. тенге.

### 5.4 Коммуникационная инфраструктура

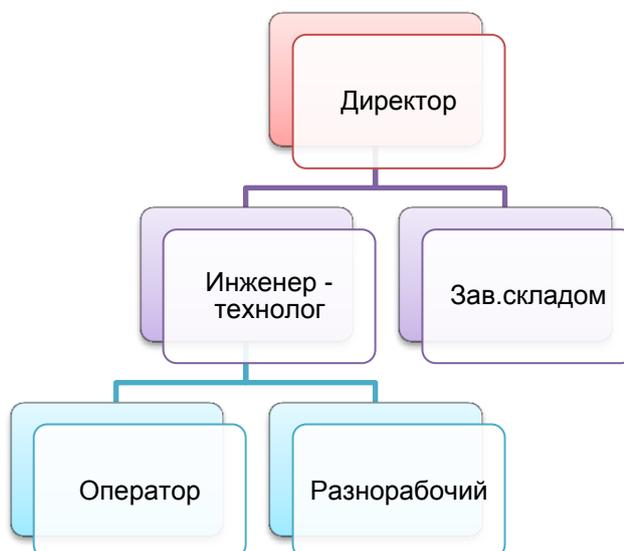
В рамках проекта предусматривается приобретение производственного помещения, в котором будут иметься все соответствующие коммуникации.



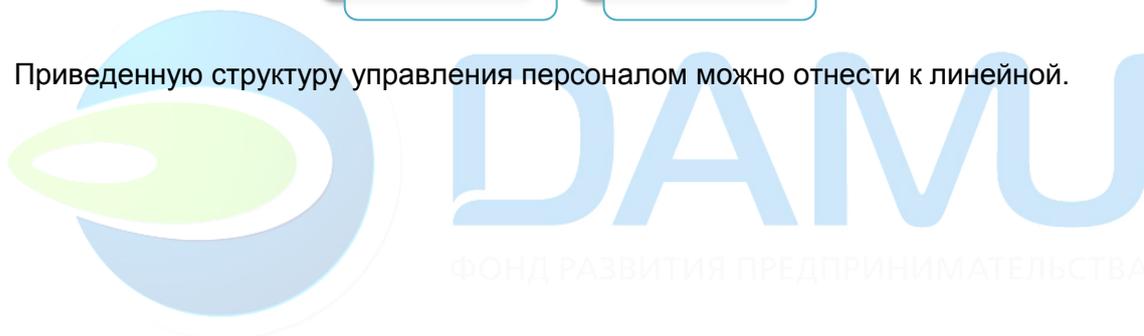
## 6. Организация, управление и персонал

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.



## 7. Реализация проекта

### 7.1 План реализации

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

Таблица 12 – Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2013 год					2014 год
	авг	сен	окт	ноя	дек	янв
Проведение маркетингового исследования и разработка бизнес-плана						
Решение вопроса финансирования						
Получение кредита						
Приобретение помещения						
Оплата за оборудование						
Поставка и монтаж оборудования						
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 производственного помещения стоимостью 9 171 тыс. тенге;
- Приобретение мини-завода для производства водно-дисперсионных материалов ЛР-130 общей стоимостью 1 486 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 10 657 тыс. тенге за счет заемных средств.

Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств и составляет 2 386 тыс. тенге.

Оборудование планируется закупить в октябре – ноябре 2013 года.

В качестве поставщика оборудования можно рассмотреть производственную компанию «Акварелла» (г. Врорнеж).

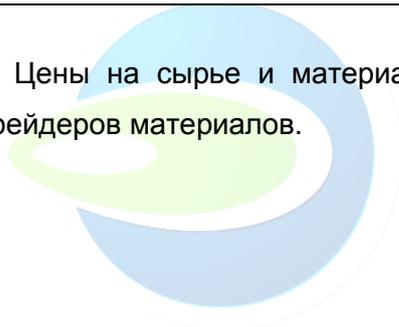
## 8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов на сырье и материалы.

Таблица 13 - Переменные расходы, тыс. тенге

Наименование материала	Краска для внутренних работ		Краска фасадная	
	Сумма	Доля	Сумма	Доля
Связующее (дисперсия СтА)	17,4	28%	27,8	36%
Кальцитовый наполнитель (мел М-3)	5,6	9%	5,6	7%
Загуститель	5,2	8%	5,2	7%
Диоксид титана (рутил)	14,7	23%	18,6	24%
Коалесцент	0,1	0%	0,1	0%
Пеногаситель	0,4	1%	0,4	1%
Диспергатор	0,6	1%	0,6	1%
Тарный консервант	0,8	1%	0,8	1%
Тара	18	29%	18	23%
<b>Итого</b>	<b>63</b>	<b>100%</b>	<b>77</b>	<b>100%</b>
Постоянные расходы всего, тыс.тг.	55 005		43 218	
Доля в выручке	56,0%		44,0%	
Постоянные расходы на единицу	46		54	
<b>Итого себестоимость полная</b>	<b>108</b>		<b>131</b>	

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

Затраты	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ФОТ	571	600	630	662	695	729	766
Электроэнергия	11	13	14	15	15	15	15
Коммунальные расходы	25	26	28	29	30	32	34
Услуги охранной фирмы	70	74	77	81	85	89	94
Спецодежда, перчатки, хоз.товары	30	32	33	35	36	38	40
Обслуживание и ремонт ОС	15	16	17	17	18	19	20
Аренда автотранспорта	120	126	132	139	146	153	161
Услуги банка	15	16	17	17	18	19	20
Канц.товары	7	7	8	8	9	9	9
Расходы на рекламу	18	19	20	21	22	23	24
Прочие непредвиденные расходы	30	32	33	35	36	38	40
<b>Итого</b>	<b>912</b>	<b>959</b>	<b>1 008</b>	<b>1 058</b>	<b>1 111</b>	<b>1 165</b>	<b>1 223</b>

Основной статьей общих и административных расходов является ФОТ.

Таблица 15 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	К выдаче	ФОТ
	<b>Адм.-управленческий персонал</b>					
1	Директор	1	110	110	91	<b>121</b>
2	Инженер-технолог	1	100	100	83	<b>110</b>
	<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>210</b>	<b>210</b>	<b>174</b>	<b>231</b>
	<b>Производственный персонал</b>					
1	Оператор	2	75	150	123	<b>165</b>
2	Разнорабочий	1	70	70	59	<b>77</b>
	<b>Итого</b>	<b>3</b>	<b>145</b>	<b>220</b>	<b>182</b>	<b>242</b>
	<b>Вспомогательный персонал</b>					
1	Зав.складом	1	90	90	75	<b>99</b>
	<b>Итого</b>	<b>1</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>75</b>	<b>99</b>
	<b>Всего по персоналу</b>	<b>6</b>	<b>445</b>	<b>520</b>	<b>431</b>	<b>571</b>

Сумма расходов на оплату труда составляет 571 тыс. тенге в месяц.

## 10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 16 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Расходы, тыс.тг.	2013 год	Доля
Инвестиции в основной капитал	10 657	82%
Оборотный капитал	2 386	18%
<b>Всего</b>	<b>13 043</b>	<b>100%</b>

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 17 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	2013 год	Доля
Собственные средства	2 386	18%
Заемные средства	10 657	82%
<b>Всего</b>	<b>13 043</b>	<b>100%</b>

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 18 – 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.	6
Тип погашения основного долга	аннуитет

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

Таблица 19 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Вознаграждение	Всего	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Освоение	10 657	10 657							
Капитализация %	373	0	373						
Начисление %	3 186	120	757	684	575	459	334	200	58
Погашено ОД	11 030	0	587	1 501	1 609	1 725	1 850	1 984	1 775
Погашено %	2 813	0	504	684	575	459	334	200	58
Остаток ОД	0	10 657	10 443	8 943	7 334	5 609	3 759	1 775	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 20 - Показатели рентабельности

Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Рентабельность продаж, %	49%	49%	49%	49%	49%	49%	49%
Чистая рентабельность, %	2%	9%	12%	12%	11%	10%	9%

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2020 г.) предполагается на уровне 9%.

### 11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

### 11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% составил 5 405 тыс. тг. на 5 год реализации проекта.

**Таблица 21 – Финансовые показатели проекта**

<b>Показатель (5 год реализации проекта)</b>	<b>2 018</b>
Внутренняя норма доходности (IRR)	22%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	5 405
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,4
Окупаемость проекта (простая), лет	3,1
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	3,6

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

**Таблица 22 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.**

<b>Период</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Доход от реализации	27 011	34 772	39 696	41 786	41 786	41 786	41 786
Балансовая прибыль	650	3 961	5 896	6 434	5 938	5 419	4 876
Полная себестоимость	26 361	30 811	33 801	35 352	35 848	36 367	36 909
Постоянные издержки	12 550	13 032	13 504	13 987	14 483	15 002	15 544
Переменные издержки	13 811	17 779	20 297	21 365	21 365	21 365	21 365
Сумма предельного дохода	13 200	16 993	19 400	20 421	20 421	20 421	20 421
Доля предельного дохода в выручке	0,489	0,489	0,489	0,489	0,489	0,489	0,489
Предел безубыточности	25 681	26 667	27 632	28 621	29 636	30 697	31 808
<b>Запас финансовой устойчивости предприятия (%)</b>	<b>5%</b>	<b>23%</b>	<b>30%</b>	<b>32%</b>	<b>29%</b>	<b>27%</b>	<b>24%</b>
Безубыточность	95%	77%	70%	68%	71%	73%	76%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 27 632 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 5 % в 2014 году, в дальнейшем данный показатель увеличится до 24%.

**Таблица 23 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)**

<b>Вид налога</b>	<b>Сумма, тыс.тг.</b>
НДС	10 174
Корпоративный подоходный налог	6 611
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	11 840
Налог на имущество и транспорт	651
<b>Итого</b>	<b>29 276</b>

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 29 276 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 красок;
- увеличение валового регионального продукта;
- импортозамещение продукции;
- поступление в бюджет Восточно - Казахстанской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения, корпоративных клиентов и строительного рынка в качественной продукции;
- вклад в развитие казахстанской промышленности;
- создание новых 6 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

### **12.2 Воздействие на окружающую среду**

При производстве лакокрасочного материала к вредным веществам относят пары летучих органических соединений, аэрозоли, представляющие собой дисперсные системы, состоящие из жидких частиц летучих органических соединений и/или твердых частиц пигмента и/или наполнителя, находящихся во взвешенном состоянии в воздухе рабочей зоны.

Загрязняющее вещество (лакокрасочного материала) - вещество или смесь веществ лакокрасочного материала, которые в количестве и/или концентрации, превышающих установленные для химических веществ нормативы, оказывают негативное воздействие на окружающую среду.

При производстве ЛКМ руководство предприятия будет следить за тем, чтобы установленные для химических веществ нормативы не превышались.

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

В расходах заложены расходы на сертификацию продукции.

## Приложения

