



Министерство регионального развития
Республики Казахстан



Бизнес-план

Производство стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест



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.....	13
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	14
4.4 Стратегия маркетинга	15
4.5 Анализ рисков.....	16
5. Техническое планирование.....	17
5.1 Технологический процесс	17
5.2 Здания и сооружения	17
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	17
5.4 Коммуникационная инфраструктура	18
6. Организация, управление и персонал	19
7. Реализация проекта.....	20
7.1 План реализации.....	20
7.2 Затраты на реализацию проекта	20
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 продукцию, тенге за штуку.....	10
Таблица 3 - Производство мебели для сидения в РК по их видам.....	12
Таблица 4 – Импорт мебели для сидения с металлическим каркасом в Казахстан, шт.....	13
Таблица 5 - Компании г. Астаны по производству мебели.....	14
Таблица 6 - SWOT-анализ.....	16
Таблица 7 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге.....	17
Таблица 8 – Календарный план реализации проекта.....	20
Таблица 9 - Переменные расходы, тыс. тенге.....	22
Таблица 10 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге.....	23
Таблица 11 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.....	23
Таблица 12 – Инвестиции проекта, тыс. тг.....	24
Таблица 13 – Программа финансирования, тыс. тг.....	24
Таблица 14 – Условия кредитования.....	24
Таблица 15 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге.....	24
Таблица 16 - Показатели рентабельности.....	25
Таблица 17 – Финансовые показатели проекта.....	26
Таблица 18 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.....	26
Таблица 19 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет).....	26



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 - Объем производства мебели в РК, млн. тенге	12
Рисунок 2 - Организационная структура	19



Резюме

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест в г. Астане.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации мебельного бизнеса;

2. Удовлетворение потребности ресторанов и гостиниц в качественной продукции.

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

Потребителями планируемого производства будут владельцы офисов, ресторанов и гостиниц столицы.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Инвестиции в основной капитал	5 425	5 425	0	65%
Оборотный капитал	2 977	762	2 215	35%
Всего	8 402	6 186	2 215	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	2 977	762	2 215	35%
Заемные средства	5 425	5 425	0	65%
Всего	8 402	6 186	2 215	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.	3
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.	26 014	39 509	42 857	45 536	48 214	50 893	53 571
Валовая прибыль, тыс.тг.	19 410	29 480	31 978	33 976	35 975	37 974	39 972
Чистая прибыль, тыс.тг.	-2 530	6 574	8 103	9 748	11 397	13 049	14 705
Чистая рентабельность, %	-10%	17%	19%	21%	24%	26%	27%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	286	6 311	7 786	9 373	10 960	12 545	14 227

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 11% на 5 год реализации проекта составил 17 510 тыс. тг.

Показатель (5 год реализации проекта)	2 018
Внутренняя норма доходности (IRR)	66%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	17 510
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	3,4
Окупаемость проекта (простая), лет	2,0
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,2

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию нового предприятия по производству стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест;
- увеличению валового регионального продукта;
- импортозамещению продукции;
- поступлению в бюджет г. Астаны налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей руководителей предприятий и организаций (ресторанов, гостиниц) в добротной и качественной продукции;
- вклад в развитие казахстанской промышленности;
- создание новых 13 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

Введение

Функциональная мебель нужна всем. В этом можно убедиться, если прикинуть примерное количество организаций, задействованных в самых разных общественных областях. Реализация качественного трудового процесса просто невозможна, если мебель для персонала отсутствует или ее качество оставляет желать лучшего.

В настоящее время мебель рассматривают с точки зрения практичности, надежности и функциональности, учитывая интерьерные и дизайнерские качества, ведь мебель, на которой мы останавливаем свой выбор, должна находиться в соответствии с общим стилем и отвечать общей идее конкретного офиса.

Мебель должна функционировать и иметь безукоризненный вид. Актуальность этого вывода подтверждается существенно возросшим уровнем жизни.

Мебельная промышленность развивается ускоренными темпами. Постоянно появляются новые материалы и возникают новые идеи, которые успешно реализуются, расширяя возможность выбора.



DAMU

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест в г. Астане.

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 стульев на металлическом каркасе для офисов и гостиниц.

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения площадью 200 м².

Потребителями планируемого производства будут владельцы офисов и гостиниц столицы.

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)

Металлические стулья имеют много неоспоримых преимуществ. Стулья из металла могут быть представлены в самых оригинальных и невероятных дизайнерских находках, направлениях и стилях. Металлический каркас стула может быть окрашен методом напыления, практически в любой цвет, начиная от оранжевого и желтого и заканчивая всеми оттенками черного. Кроме того, каркас может быть изготовлен из металла различных технологий обработки – анодированный каркас, хромированный каркас, каркас из полированной стали, латуни, бронзы и т. д.

Еще одно преимущество металлических стульев – их практичность и удобство. Такие стулья обладают высокой износостойкостью и долговечностью. Металлический каркас более устойчив к различным механическим и химическим воздействиям, чем стулья на деревянном каркасе или пластиковые стулья. В связи с этим такие стулья получили широкое распространение в общественных местах с большой пропускной способностью, например, кафе, столовые, рестораны, бары. Сейчас на рынке современными производителями представлены металлические стулья в огромном ассортименте. Все они имеют высокие эксплуатационные характеристики и эргономичный дизайн.

Предприятие будет изготавливать следующие виды продукции:

- стулья офисные с металлическим каркасом.



Стул офисный с подлокотниками. Основной конструкции является каркас из гнутой стальной трубы. Дефицитные материалы не используются. Покрытие – винилискожа различных расцветок по желанию покупателей. Сидение, спинка и подлокотники стула – мягкие (проставлен поролон). Все материалы стула офисного экологически чистые.

Высота стула до сиденья - 470 мм.

Высота спинки стула от сиденья - 500 мм.

Высота подлокотников - 200 мм.

Ширина стула - 430 мм.

Глубина посадки стула - 420 мм.

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, %	51%	74%	80%	85%	90%	95%	100%
Стул офисный, шт	3 075	4 425	4 800	5 100	5 400	5 700	6 000

В следующей таблице представлены цены на продукцию.

Таблица 2 – Цены на продукцию, тенге за штуку

Наименование	Ед.изм.	Цена, тенге		Примечание
		без НДС	с НДС	
Стул офисный	шт.	8 929	10 000	винилискожа

Цены на продукцию рассчитаны исходя из среднерыночных цен в г. Астана.



4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Анализ производства мебели в РК

Сегодняшний потенциал казахстанского рынка мебели оценивается в \$3,5 млрд. В советское время только его объем оценивался примерно в \$1,3 млрд. в год. Сейчас ежегодно расходы одного казахстанца на покупку продукции отрасли в среднем составляют примерно \$10- 15. В развитых странах - \$260. Но, несмотря падение объемов производства в деревообрабатывающей отрасли за 10 лет примерно в 32 раза, этот рынок и сейчас обширен. Причем объективно сегодня создаются возможности для его опережающего роста благодаря развитию инфраструктуры центров казахстанской нефтедобычи - Карачаганак и порта Актау, строительству новой столицы Казахстана - Астаны, росту туристической и придорожной инфраструктуры. Все эти объекты требуют огромных объемов продукции мебельной отрасли. Конечно, сегодня фактический объем рынка меньше, чем его потенциал. Рост потребления продукции отрасли сдерживается покупательной способностью населения, но, тем не менее, он есть.

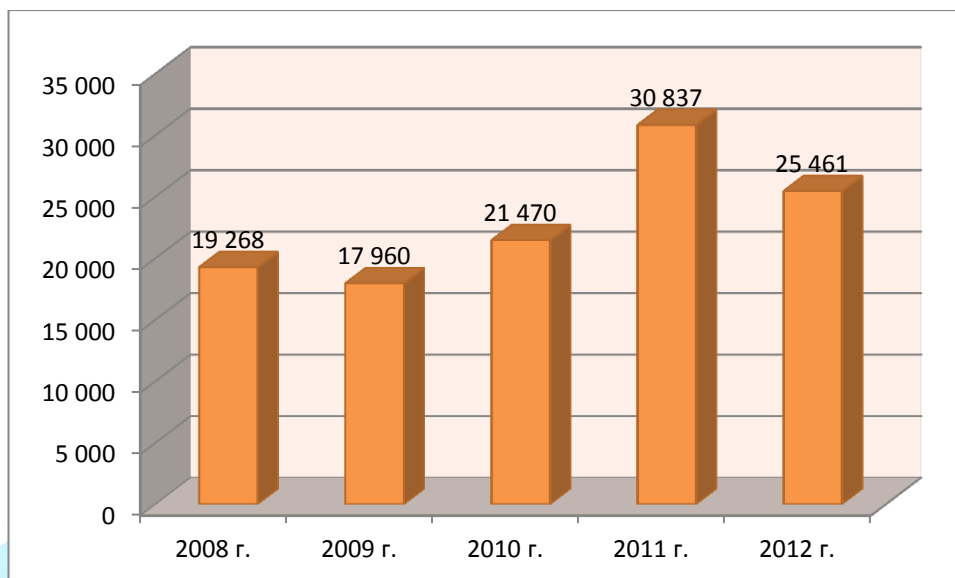
Длительное время государство проводило политику стимулирования импорта, но казахстанская мебельная и деревообрабатывающая промышленность выстояла и поднялась. Сегодня в Казахстане зарегистрировано около **двух тысяч предприятий**, работающих **в сфере** деревообработки и **изготовления мебели**, из них порядка 400 - в Алматы. Казахские предприятия на 70-80 % вытеснили с рынка импортную мягкую мебель, в Алматы - почти на 90 % (конечно, речь не идет об эксклюзивной и сверхдорогой мебели). И эти тенденции будут продолжаться.

Одна из главных причин роста производства мебели казахскими производителями заключается в ценовом преимуществе. Кризис заставил казахстанцев считать деньги, а с точки зрения цены предложение отечественных производителей всегда было более привлекательным. Но если раньше условия игры во многом диктовали импортные компании, и казахские мебельщики не ставили цену ниже той, что была принята на рынке, то в кризисный период они пошли навстречу потребителю. Многие компании, в первую очередь ориентированные на демократичный ценовой сегмент, выразили готовность делать скидки, разрабатывать антикризисные предложения. В результате те из них, кто работал в демократичной ценовой категории, в период кризиса не только не сократили производство, но и открыли филиальную сеть по республике. Свою роль при выборе в пользу отечественных предприятий сыграло и то обстоятельство, что не вся поставляемая в Казахстан мебель отличается хорошим качеством. Местные же компании с годами смогли улучшить уровень выпускаемой продукции, хотя пока и не всегда могут

успешно конкурировать с лучшими образцами той же украинской, белорусской или российской мебели.

На следующем рисунке представлен объем производства мебели в РК в период с 2008 по 2012 год.

Рисунок 1 - Объем производства мебели в РК, млн. тенге



Источник: Агентство РК по статистике

Как показывает рисунок, объем производства мебели имеет общую тенденцию к повышению. При этом в 2012 году было произведено мебели на сумму 25 461 млн. тенге, что на 5 376 млн. тенге меньше, чем в 2011 году, однако это больше уровня 2010 года.

Таблица 3 - Производство мебели для сидения в РК по их видам

Наименование	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Мебель для сидения и ее части, тыс. тенге	7 088 320	6 815 072	2 906 320	4 180 479	4 873 833	5 283 667
Итого	7 088 320	6 815 072	2 906 320	4 180 479	4 873 833	5 283 667

Источник: Агентство РК по статистике

Как видно по результатам таблицы, производство мебели для сидения в 2012 году составило 5 283 667 тыс. тенге.

В нижеследующей таблице представлены сведения об импорте мебели для сидения с металлическим каркасом в Казахстан.

Таблица 4 – Импорт мебели для сидения с металлическим каркасом в Казахстан, шт.

Вид	Код ТН ВЭД	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Мебель для сидения с металлическим каркасом	940 171 940 179	447 310	422 084	404 932	552 606
Беларусь		17 583	2 087	8 998	3 255
Россия		64 854	158 209	91 416	158 328
Украина		129 650	104 516	139 092	173 569
Китай		218 806	126 184	135 806	191 671
Остальные страны		235 223	31 088	29 620	25 783

Источники: Агентство РК по статистике, Таможенный портал РК

Как показывает таблица, наибольшую долю в импорте мебели для сидения в Казахстан по результатам 2012 года занимает Украина (34,7%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, во-первых, мебельная промышленность в Казахстане успешно развивается, во-вторых, для дальнейшего развития мебельной промышленности Казахстана необходимо разработать отраслевую программу продвижения отечественных товаров на внешние рынки и создать свободные индустриально-производственные зоны для оптимизации инвестиционных затрат, активной кооперации по цепочке добавленной стоимости.

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

Казахстанским мебельщикам за счет стабильной работы предприятий, на которых установлено высокотехнологичное зарубежное оборудование, удается сдерживать экспансию китайских производителей. К тому же за последние годы казахстанские компании смогли освоить многие современные технологии. В республике появились компании, которые хорошо зарекомендовали себя на региональном, а порой и на республиканском уровне. В частности, среди производителей кухонной мебели хорошо известны такие игроки, как «Вестфалия», «Алма-Мебель», в сегменте **офисной мебели – Clerk&Boss**, в сегменте мягкой – Arabia. Казахстанские производители активно сотрудничают с зарубежными поставщиками фурнитуры, ряд наименований которой местные компании не производят. Много компаний, занимающихся исключительно отверточной сборкой готовых комплектов, поставляемых из-за рубежа.

Основные мощности мебельного производства расположены в Алматинском регионе, на долю которого приходится более 50% от общего объема рынка. Доминирование южной столицы и области объясняется кадровым потенциалом региона, большим числом предприятий, обеспечивающих поставки сырья и материалов, а также наличием самого большого в стране рынка сбыта.

Конкурентами предприятия являются компании – производители мебели в Астане.

Таблица 5 - Компании г. Астаны по производству мебели

Наименование компании	Адрес
'Астана Жиһаз Компаниясы', ТОО	ТД "Тулпар", 3 этаж, бутик 24
ArtCity.KZ	пр. Республики, 12/1
Astana Sulu	Сейфулина, 40
Usko	ул.Пушкина,166
Альянс-жихаз	м-он Коктал-1
Мебельная фабрика "Fashion Fiore"	ул. №103, ЖК "Сана"
«Импекс Астана НС», ТОО	Мкр. Молодежный д.5 , ТД «Жастар»
Студия мебели «Аспект»	ул. Валиханова 24, ТЦ "Тулпар", 3 этаж, сектор А
"Де"жавю", ИП	м-н "Коктал", ПЧЛ , ул.№72., дом 7

Источник: www.3klik.kz

Кроме крупных компаний, в Астане и Акмолинской области существуют еще около 40 мелких.

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

- Качество выпускаемой продукции за счет использования натурального сырья с отсутствием токсичных веществ;
- Гибкость производства;
- Справедливая и взаимовыгодная сбытовая политика;
- Конкурентные цены, выгодная политика скидок;
- Профессионализм персонала предприятия;
- Постоянное развитие.

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

Для развития мебельной промышленности Казахстана необходимо разработать отраслевую программу продвижения отечественных товаров на внешние рынки и создать свободные индустриально-производственные зоны для оптимизации инвестиционных затрат, активной кооперации по цепочке добавленной стоимости.

Несмотря на растущую конкуренцию с импортной продукцией, развитие отрасли и рост производства в Казахстане вполне реальны - при условии поддержки государства и реализации всех предложений специалистов. Как кластер, мебельная и деревообрабатывающая промышленность может развиваться, и рост будет вызван, прежде всего, реализацией крупных инвестиционных проектов в добывающей сфере.

Также немаловажно отметить, что налаживание новых производств - одно из основных направлений форсированного индустриально-инновационного развития страны, обозначенного главой Казахстана Нурсултаном Назарбаевым в числе приоритетных. Лесопромышленный комплекс является важным звеном в социально-экономическом развитии республики.

4.4 Стратегия маркетинга

Традиционные способы привлечения клиентов для салонов мебели – это реклама в печатных изданиях, телемаркетинг, прямая рассылка буклетов с предложениями, участие в выставках, а также размещение коллекции на собственных интернет-сайтах.

По мнению участников мебельного рынка, прямая рассылка дает самую высокую отдачу. Но лишь только в том случае, если она попадает по назначению – непосредственно к человеку, отвечающему в компании за обустройство офиса.

Что касается телефонного маркетинга, он может быть полезен для установления первичного контакта. Причем здесь важно не рассылать прайс-листы, а информировать клиента о возможностях.

Наиболее эффективным способом считается участие в выставках. На выставке клиент имеет возможность увидеть коллекции многих производителей и продавцов, сравнить их, прицениться и выбрать то, что соответствует его вкусам, финансовыми возможностями и потребностям.

Организацию реализации продукции на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности и работа над ее совершенствованием;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Реализацию продукции планируется осуществлять через оптовых посредников, без открытия собственной торговой точки.

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Относительно низкий уровень цен по сравнению с аналогичными изделиями, выпускаемыми другими производителями.
- Квалифицированный персонал;
- Современное оборудование;
- Участие в гос. закупках на поставку офисной мебели;
- Реализация программ по стимулированию спроса.

Таблица 6 - SWOT-анализ

Внешняя среда	Возможности	1.Расширение производственных мощностей 2.Увеличение ассортимента выпускаемой продукции
	Угрозы	1.Организация крупных производств по выпуску аналогичной продукции 2.Увеличение доли импорта (увеличение доли потребления импортной продукции)
Внутренняя среда	Преимущества	1.Использование высокотехнологичного и современного оборудования 2.Использование натурального сырья
	Недостатки	1.Неузнаваемость предприятия (новый проект) 2.Зависимость от цен на сырье

Результаты SWOT-анализа показывают, что проект будет иметь выгодное вложение средств, так как имеет реальные возможности и преимущества.

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. Производственный 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.

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

5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

В производстве стульев с металлическим каркасом используется квадратная или круглая металлическая труба из стали диаметром 20-30 миллиметров с толщиной стенки 1,5 миллиметра.

Возможно исполнение в двух вариантах стульев: в хроме и в краске. Металлический каркас, обработанный хромом, обладает множеством преимуществ. Это - высокая антикоррозийная стойкость, хорошая износостойчивость, не теряет цвет и блеск от ультрафиолетовых (солнечных) лучей, устойчивость к низким и высоким температурам.

При изготовлении окрашенных каркасов используется импортная высокосортная краска, которая наносится методом порошкового напыления, что намного практичнее и надежнее обычной эмалевой покраски. Цвет порошковой краски может быть любым.

Сидения и спинки стульев изготавливаются как жесткие (дерево, пластик, гнуклеиная фанера), так и мягкие, имеющие подкладку поролона и обтянутые кожаным материалом или мебельной тканью, различных фактур и цветовых гамм. Для исключения механического повреждения пола на ножки и другие срезы трубы ставятся пластиковые заглушки.

5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения площадью 200 м².

5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования и техники.

Таблица 7 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма, тыс.тг.
Оборудование			748
Гидравлический трубогиб ТГ-20	1	72	72
Обдирочный шлифовальный станок 3В-853	1	35	35
Вертик. сверлильный станок 2Н-125	1	255	255
Электросварочный аппарат	1	66	66
Верстак столярный	2	25	50
Верстак слесарный	2	25	50
Компьютер	2	110	220
Транспорт			4 677
Газель	1	2 983	2 983
Погрузчик ДВ-1792 б/у	1	1 694	1 694
Итого			5 425

Общая стоимость необходимого оборудования и техники составит 5 425 тыс. тенге.

Производство стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест

5.4 Коммуникационная инфраструктура

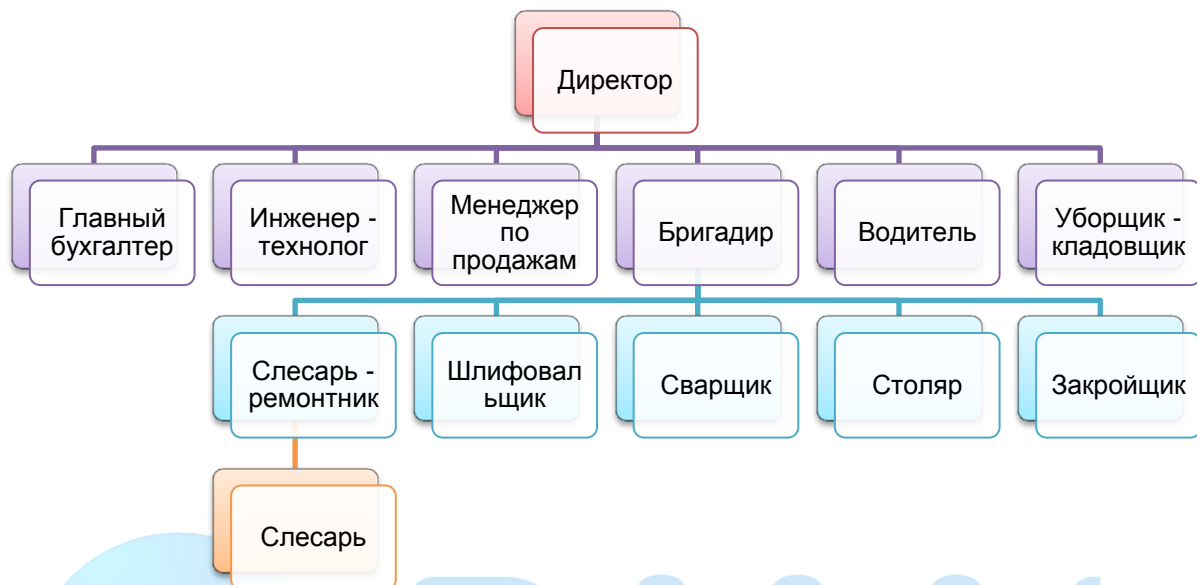
В рамках проекта предусматривается аренда помещения, в котором будут иметься все соответствующие коммуникации.



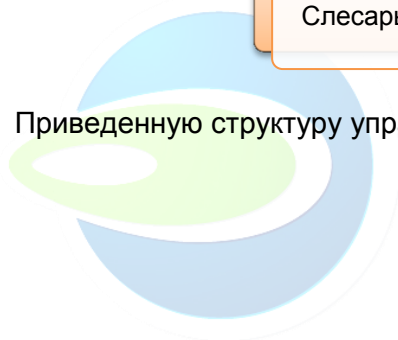
6. Организация, управление и персонал

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

Рисунок 2 - 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 8 – 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, включающее в себя гидравлический трубогиб ТГ-20, обдирочный шлифовальный станок 3В-853, вертикальный сверлильный станок 2Н-125, электросварочный аппарат, верстак столярный, верстак слесарный, компьютер общей стоимостью 748 тыс. тенге;

- Приобретение техники – газели и погрузчика ДВ-1792 б/у общей стоимостью 4 677 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 5 425 тыс. тенге за счет заемных средств.

Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств и составляет 2 977 тыс. тенге.

Оборудование планируется закупить в октябре – декабре 2013 года.

Поставщиками оборудования будут:

- Компания «ТехноСпецРесурс» (Россия);
- Розничные продавцы.

Техника будет приобретена в декабре 2013 года.

Поставщиком техники будет компания «АвтоГАЗ», которая является официальным дилером Горьковского Автомобильного Завода.



8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов на сырье и материалы.

Таблица 9 - Переменные расходы, тыс. тенге

Наименование материала	Назначение	ед.изм.	цена, тг.	Стул офисный	
				Норма расхода на 1 ед	Сумма на 1 ед, тг.
Основные материалы					2 100
Труба 25*2,6*6, сталь 12х18Н10	каркас стула	погон. метр	216	4,60	992
Винилискожа	покрытие	кв.м	404	0,60	242
Поролон 20	прокладка сиденья, спинки, подлокотников	п.м	1 167	0,40	467
Фанера (или ДСП)	основа сиденья, спинки, подлокотников	куб.м	109 167	0,003	328
Сварочная проволока	обработка швов	кг	224	0,30	67
Рулон 3*1100, статья 08КП	кронштейны соединения	кг	76	0,064	5
Вспомогательные материалы					44
Препарат моющий КМ-1	покрытие каркаса перед окраской	кг	113	0,005	1
Спирт бутиловый	покрытие каркаса перед окраской	кг	102	0,002	0
Концентрат фосфат КФ-1	покрытие каркаса перед окраской	кг	134	0,015	2
Грунт ВКФ-93 черный	окраска каркаса	кг	1 189	0,030	36
Бумага оберточная		кг	71	0,084	6
Покупные комплектующие					122
Болт 41143	крепление, сборка	шт	6	9,0	51
Гайка закладная	крепление, сборка	шт	9	2,0	17
Гайка М8	крепление, сборка	шт	3	4,0	10
Спецгайка	крепление, сборка	шт	9	3,0	26
Шурупы	крепление, сборка	кг	168	0,03	5
Скрепка мебельная	крепление покрытия	шт	0,1	122	12
Электроэнергия		кВт*ч		12,80	0
Итого					2 267
Постоянные расходы всего, тыс.тг.					152 503
Доля в выручке					100,0 %
Постоянные расходы на единицу					4 441
Итого себестоимость полная					6 708

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

9. Общие и административные расходы

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

Таблица 10 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге

Затраты	2014-2020
ФОТ	1 198
Аренда помещения	304
Коммунальные расходы	25
Услуги охранной фирмы	45
Спецодежда, перчатки, хоз.товары	35
Обслуживание и ремонт ОС	10
Услуги банка	10
Канц.товары	7
ГСМ	49
Расходы на рекламу	35
Прочие непредвиденные расходы	30
Итого	1 748

Основной статьей общих и административных расходов является ФОТ.

Аренда помещения рассчитана исходя из среднерыночных цен г. Астана – 1 700 тг/м2.

Таблица 11 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	К выдаче	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал					
1	Директор	1	150	150	123	165
2	Главный бухгалтер	1	70	70	59	77
3	Менеджер по продажам	1	90	90	75	99
	Итого	3	310	310	257	341
	Производственный персонал					
1	Инженер-технолог	1	90	90	75	99
2	Бригадир	1	100	100	83	110
3	Слесарь	1	75	75	63	82
4	Шлифовальщик	1	75	75	63	82
5	Сварщик	1	75	75	63	82
6	Столяр	1	75	75	63	82
7	Закройщик	1	75	75	63	82
	Итого	7	565	565	471	621
	Вспомогательный персонал					
1	Слесарь-ремонтник	1	75	75	63	82
2	Водитель а/м "Газель"	1	80	80	67	88
3	Уборщик-кладовщик	1	60	60	50	66
	Итого	3	215	215	180	236
	Всего по персоналу	13	1 090	1 090	907	1 198

Сумма расходов на оплату труда составляет 1 198 тыс. тенге в месяц.

Производство стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест

10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 12 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Расходы, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Инвестиции в основной капитал	5 425	5 425	0	65%
Оборотный капитал	2 977	762	2 215	35%
Всего	8 402	6 186	2 215	100%

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 13 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Собственные средства	2 977	762	2 215	35%
Заемные средства	5 425	5 425	0	65%
Всего	8 402	6 186	2 215	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 14 – 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.	3
Тип погашения основного долга	аннуитет

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

Таблица 15 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Период	Всего	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Освоение	5 425	5 425							
Капитализация %	95	0	95						
Начисление %	1 599	34	383	346	292	234	172	105	34
Погашено ОД	5 520	0	242	747	801	859	921	988	962
Погашено %	1 504	0	322	346	292	234	172	105	34
Остаток ОД	0	5 425	5 278	4 531	3 730	2 871	1 949	962	0

Как показывает таблица, полная 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 16 - Показатели рентабельности

Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Чистая рентабельность, %	-10%	17%	19%	21%	24%	26%	27%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	286	6 311	7 786	9 373	10 960	12 545	14 227

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2020 г.) предполагается на уровне 27%.

11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 11% составил 17 510 тыс. тг. на 5 год реализации проекта.

Таблица 17 – Финансовые показатели проекта

Показатель (5 год реализации проекта)	2 018 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	66%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	17 510
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	3,4
Окупаемость проекта (простая), лет	2,0
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,2

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

Таблица 18 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.

Период	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доход от реализации	26 014	39 509	42 857	45 536	48 214	50 893	53 571
Балансовая прибыль	-2 530	7 576	10 128	12 185	14 246	16 311	18 381
Полная себестоимость	28 544	31 933	32 729	33 351	33 969	34 582	35 191
Постоянные издержки	21 941	21 903	21 849	21 792	21 729	21 663	21 591
Переменные издержки	6 604	10 029	10 879	11 559	12 239	12 919	13 599
Сумма предельного дохода	19 410	29 480	31 978	33 976	35 975	37 974	39 972
Доля предельного дохода в выручке	0,746	0,746	0,746	0,746	0,746	0,746	0,746
Предел безубыточности	29 405	29 355	29 283	29 205	29 122	29 033	28 937
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	-13%	26%	32%	36%	40%	43%	46%
Безубыточность	113%	74%	68%	64%	60%	57%	54%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 29 283 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 32 % в 2016 году, в дальнейшем данный показатель увеличится до 46%.

Таблица 19 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)

Вид налога	Сумма, тыс.тг.
НДС	21 204
Корпоративный подоходный налог	15 252
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	24 423
Налог на транспорт, прочие налоги и сборы	112
Итого	60 992

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 60 992 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 стульев и сидений для офисов, студий, гостиниц, ресторанов и общественных мест;
- увеличение валового регионального продукта;
- импортозамещение продукции;
- поступление в бюджет г. Астаны налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей руководителей предприятий и организаций (офисов, ресторанов, гостиниц) в добротной и 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.

Приложения

