



Министерство регионального развития  
Республики Казахстан



## Бизнес-план

# Производство обоев



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.....	17
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения .....	18
4.4 Стратегия маркетинга .....	19
4.5 Анализ рисков.....	19
5. Техническое планирование.....	21
5.1 Технологический процесс .....	21
5.2 Здания и сооружения .....	22
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	22
5.4 Коммуникационная инфраструктура .....	22
6. Организация, управление и персонал.....	23
7. Реализация проекта.....	24
7.1 План реализации.....	24
7.2 Затраты на реализацию проекта .....	24
8. Эксплуатационные расходы .....	25
9. Общие и административные расходы.....	26
10. Потребность в капитале и финансирование .....	28
11. Эффективность проекта .....	29
11.1 Проекция Cash-flow .....	29
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	29
11.3 Проекция баланса .....	29
11.4 Финансовые индикаторы.....	29
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие .....	31
12.1 Социально-экономическое значение проекта.....	31
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	31
Приложения .....	32

## Список таблиц

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам.....	11
Таблица 2 – Цены на обои, тенге за рулон .....	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 .....	14
Таблица 6 - Планируемые объемы строительства жилья согласно Программе за счет всех источников финансирования.....	14
Таблица 7 - Импорт обоев в Казахстан, тонн .....	16
Таблица 8 - Ввод жилья по всем источникам финансирования в Республике Казахстан на 2011-2014 годы (в разрезе регионов, тыс. кв. метров) .....	18
Таблица 9 - Сильные и слабые стороны проекта .....	19
Таблица 10 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге .....	22
Таблица 11 – Календарный план реализации проекта.....	24
Таблица 12 - Переменные расходы, тыс. тенге .....	25
Таблица 13 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге .....	26
Таблица 14 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.....	26
Таблица 15 – Инвестиции проекта, тыс. тг .....	28
Таблица 16 – Программа финансирования, тыс. тг.....	28
Таблица 17 – Условия кредитования.....	28
Таблица 18 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге .....	28
Таблица 19 - Показатели рентабельности .....	29
Таблица 20 – Финансовые показатели проекта .....	30
Таблица 21 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.....	30
Таблица 22 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет).....	30

## Список рисунков

Рисунок 1 – Динамика объема выполненных строительных работ в Западно – Казахстанской области, млн. тенге .....	13
Рисунок 2 - Количество строительных организаций в ЗКО, единиц.....	16
Рисунок 3 – Динамика численности населения Западно - Казахсатнской области, на начало года, человек .....	17
Рисунок 4 - Организационная структура .....	23



## Резюме

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по производству обоев в Западно - Казахстанской области.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации бизнеса;
2. Удовлетворение местного населения и организаций в качественной продукции.

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

Основными потребителями продукции являются сети оптовых и розничных точек по продаже строительных материалов (строительные магазины, строительные рынки).

Конечные покупатели – население и строительные организации (внутренняя отделка помещений), которые в своей деятельности используют выпускаемую продукцию.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Инвестиции в основной капитал	249 861	249 861	0	67%
Оборотный капитал	124 291	51 081	73 211	33%
<b>Всего</b>	<b>374 153</b>	<b>300 942</b>	<b>73 211</b>	<b>100%</b>

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	124 291	51 081	73 211	33%
Заемные средства	249 861	249 861	0	67%
<b>Всего</b>	<b>374 153</b>	<b>300 942</b>	<b>73 211</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.	9
Тип погашения	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.	469 498	837 000	907 200	972 000	1 036 800	1 101 600	1 166 400
Валовая прибыль, тыс.тг.	139 054	247 900	268 691	287 884	307 076	326 268	345 460
Чистая прибыль, тыс.тг.	36 617	120 848	137 087	152 113	167 185	182 309	197 442
Чистая рентабельность, %	8%	14%	15%	16%	16%	17%	17%
<b>Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.</b>	<b>66 521</b>	<b>129 472</b>	<b>118 383</b>	<b>130 628</b>	<b>142 718</b>	<b>154 644</b>	<b>176 843</b>

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 10% на 4 год реализации проекта составил 102 399 тыс. тг.

Показатель (4 год реализации проекта)	2 017
Внутренняя норма доходности (IRR)	24%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	102 399
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,3
Окупаемость проекта (простая), лет	2,6
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	3,1

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию нового предприятия по производству обоев, созданию нового отечественного бренда;
- импортозамещению ввозимой продукции;
- увеличению валового регионального продукта;
- поступлению в бюджет Западно - Казахстанской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и строительного рынка в качественной продукции;
- создание новых 33 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

## Введение

В последнее время ремонт становится все более сложным и трудоемким делом. Причина в том, что с каждым десятилетием появляется все больше новых материалов для отделки стен и потолков. Если раньше использовали лишь обычные бумажные обои, то теперь появились виниловые, стеклообои и даже жидкие обои. Кроме того, были разработаны специальные пленочные покрытия, предназначенные для отделки, – такие, как линкруст, изоплен и другие, которые также причисляют к обоям.

Во все времена бизнес, связанный любым образом со строительством, был прибыльным, и настоящее время этому не исключение. Данный феномен очень легко объяснить. Все дело в том, что люди всегда делали ремонт и будут делать.

Несмотря на широкое распространение различных отделочных материалов с большим выбором разнообразных текстур, привычные всем нам обои не теряют своей популярности.



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

# 1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности по производству обоев в Западно - 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 осуществлять деятельность по производству обоев.

В рамках реализации проекта предусматривается строительство производственного цеха. Общая площадь производственного цеха будет составлять 1 800 кв. м.

Основными потребителями продукции являются сети оптовых и розничных точек по продаже строительных материалов (строительные магазины, строительные рынки).

Конечные покупатели – население и строительные организации (внутренняя отделка помещений), которые в своей деятельности используют выпускаемую продукцию.

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)

Обои — отделочный материал для внутренних стен и иногда потолков, обычно выпускается в виде рулонов. Обои бывают на бумажной, тканевой, флизелиновой и полимерной основе, а также в комбинации этих материалов.

В зависимости от материала, из которого они изготовлены, все обои классифицируются следующим образом:

1. Бумажные;
2. Виниловые;
3. Тканевые (текстильные);
4. Металлические;
5. Пробковые.

Бумажные обои - это самый распространённый и широко используемый вид декоративной отделки стен. Они сравнительно дешёвы и с ними легко работать. Выпускаются в виде водоотталкивающих и предназначенных для дальнейшей окраски. Кроме этого, большой выбор расцветок и структур поможет достойно облагородить помещение. Гипоаллергенность и экологичность позволят без риска оклеить стены детской комнаты. Существует и ряд недостатков, таких как выгорание, сильная истираемость, недолговечность. Они не подходят для применения во влажных помещениях и большинству противопоказана влажная чистка. Положительным качеством считается хорошая воздухопроницаемость, но при нанесении на поверхность краски или защитного покрытия, они переходят в разряд «недышащих». Бумажные обои подразделяются на однослойные (симплекс) и двухслойные (дуплекс), в зависимости от количества слоёв бумаги используемых при производстве. Менять одежду для стен придётся каждые 5-7 лет, но небольшая стоимость покрывает расходы.



Виниловые обои по праву считаются самым универсальным и износостойким видом из отделочных материалов. Они устойчивы к выгоранию и износостойки, гигиеничны, могут подвергаться мытью и чистке. Применяются для оклейки любых помещений, в том числе с повышенной влажностью. Последнее время стали выпускать виниловые обои с микропорами, что позволяет стенам дышать. К сожалению, из-за своей существенной толщины, с ними тяжело работать, но разнообразие представленных вариаций и технология производства подвигнет на создание неповторимого декора.

Текстильные обои – это великолепный, дорого смотрящийся материал для отделки стен. Представляют собой бумажную или флизелиновую основу, ламинированную натуральной тканью либо нитями из натуральных и смешанных волокон. Выпускаются из льняных, хлопковых, вискозных нитей, и нитей, содержащих искусственные волокна. Они экологичны, обладают светостойкостью, повышенными теплоизоляционными и шумопоглощающими свойствами. Принадлежат к группе трудносгораемых, долговечных материалов. Текстильными обоями оклеивают безупречно ровные стены, так как каждый бугорок и выемка будет выделяться на поверхности тёмным пятном. Они противопоказаны для применения в помещениях с повышенной влажностью, а также для кухонь, в связи с хорошей впитываемостью запахов.



Металлические обои состоят из четырёх слоёв. Первый - это пористая бумага, второй декоративный выполнен из алюминиевой фольги толщиной 0,01 мм, третий – не проводящая ток краска, и последний слой – «лицо обоев» представляет собой рисунок или тиснение. Зачастую их украшают золотым, серебряным или бронзовым напылением. Можно использовать для декорирования не только жилых помещений, но и ванных комнат. Не боятся воды, легко моются и за ними удобно ухаживать. Но в то же время не пропускают воздух, поэтому помещение необходимо регулярно проветривать или оборудовать хорошей, вентиляционной системой. Для оклейки требуется специальный дисперсионный клей и идеально гладкая рабочая поверхность.

Пробковые обои – абсолютно экологичные, так как производятся из натурального сырья - коры пробкового дуба, звукоизоляционные и гипоаллергенные. Свои высокие свойства сохраняют не менее 20 лет, не требуют специального ухода. Существенным плюсом считается так же и высокая теплоизоляция. Пробковые обои, покрытые воском, подходят для использования в сырых помещениях. Имеют разнообразную текстуру, от мелкозернистой до пластинчатой. Обладают оттенками охры, жёлтого и коричневого цвета.



### 3. Программа производств

В следующей таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам

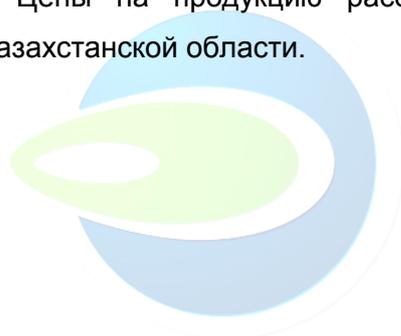
Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Мощность, %	43%	65%	70%	75%	80%	85%	90%
Обои, тыс.рулонов	374	558	605	648	691	734	778
тыс.м	3 744	5 580	6 048	6 480	6 912	7 344	7 776

В следующей таблице представлены цены на продукцию.

Таблица 2 – Цены на обои, тенге за рулон

Наименование	Ед.изм.	Цена, тенге		Примечание
		без НДС	с НДС	
Обои	рулон	1 500	1 680	длина 10 м, ширина 70 см

Цены на продукцию рассчитаны исходя из среднерыночных цен в Западно - Казахской области.



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 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.

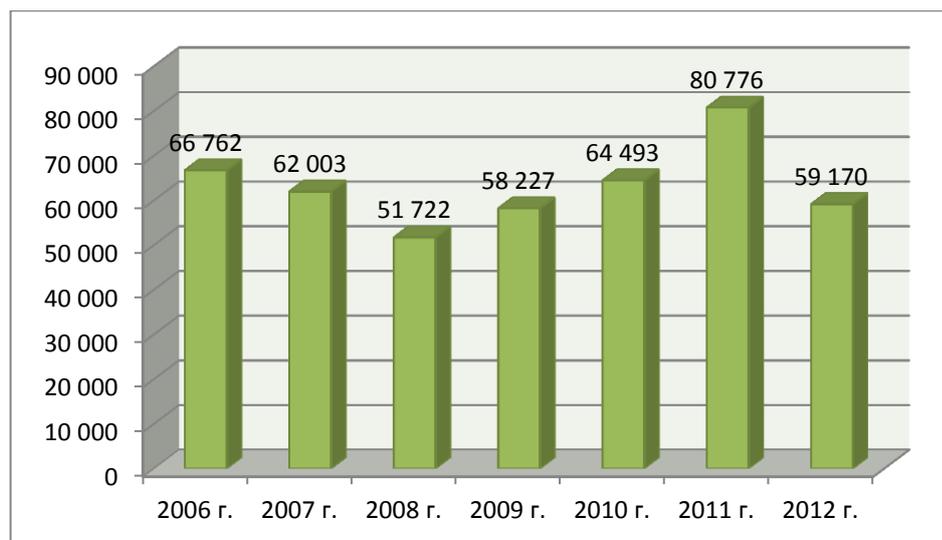
**Таблица 3 - Объем выполненных строительных работ в РК\*, млн. тенге**

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>Западно-Казахстанская</b>	<b>66 762</b>	<b>62 003</b>	<b>51 722</b>	<b>58 227</b>	<b>64 493</b>	<b>80 776</b>	<b>59 170</b>
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

**Рисунок 1 – Динамика объема выполненных строительных работ в Западно – Казахстанской области, млн. тенге**



*Источник: Агентство РК по статистике*

Итак, по результатам рисунка видно, что 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.

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>Западно - Казахстанская</b>	<b>173</b>	<b>213</b>	<b>228</b>	<b>219</b>	<b>189</b>	<b>207</b>	<b>234</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 Западно – Казахстанской области – **244 кв. метра**. Доля Западно – 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.

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 обоев***

Следует отметить, что производство обоев в Казахстане до 2009 года осуществлялось в Костанайской области. Так, по данным Агентства РК по статистике, в 2007 году было произведено 17 875,5 тыс. кв. м., в 2008 году – 10 293,0 тыс. кв. м., в 2009 году – 2 768 тыс. кв. м. В последующие года и в настоящее время в Казахстане обои не производятся.

В нижеследующей таблице представлены сведения об импорте обоев в Казахстан.

Таблица 7 - Импорт обоев в Казахстан, тонн

Вид	Код ТН ВЭД	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
<b>Бумага обойная и аналогичные стеновые покрытия из бумаги, покрытой с лицевой стороны слоем пластмассы</b>	<b>481 420</b>	<b>6 583,9</b>	<b>8 410,1</b>	<b>10 575,1</b>	<b>13 906,9</b>
Беларусь		219,5	257,6	284,7	676,4
Россия		750,9	1 218,6	1 675,4	2 341,8
Украина		3 768,6	4 868,7	5 658,9	7 203,8
Германия		937,6	780,9	879,6	1 158,9
Италия		495,7	500,6	619,6	905,2
Китай		344,2	589,2	959,9	967,5
Остальные страны		67,4	194,5	497,0	653,3

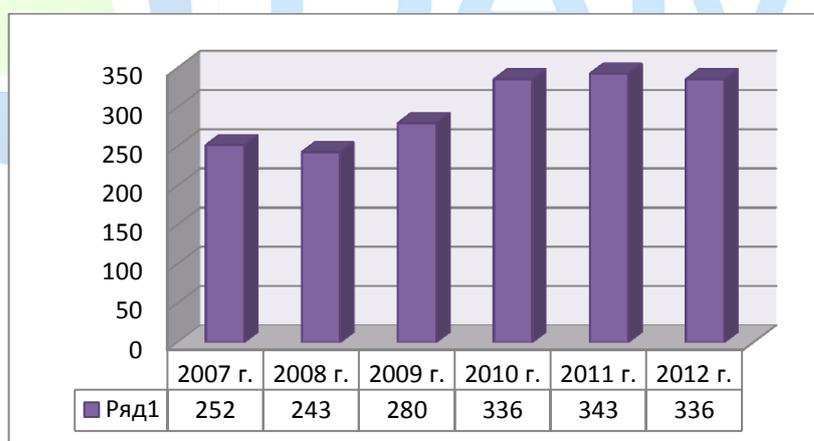
Источники: Агентство РК по статистике, Таможенный портал РК

Как показывает таблица, наибольшую долю в импорте обоев в Казахстан занимает Украина (51,8% по итогам 2012 года).

Потребителями продукции будут строительные организации, население.

Приведем динамику количества строительных организаций в Западно – Казахстанской области.

Рисунок 2 - Количество строительных организаций в ЗКО, единиц

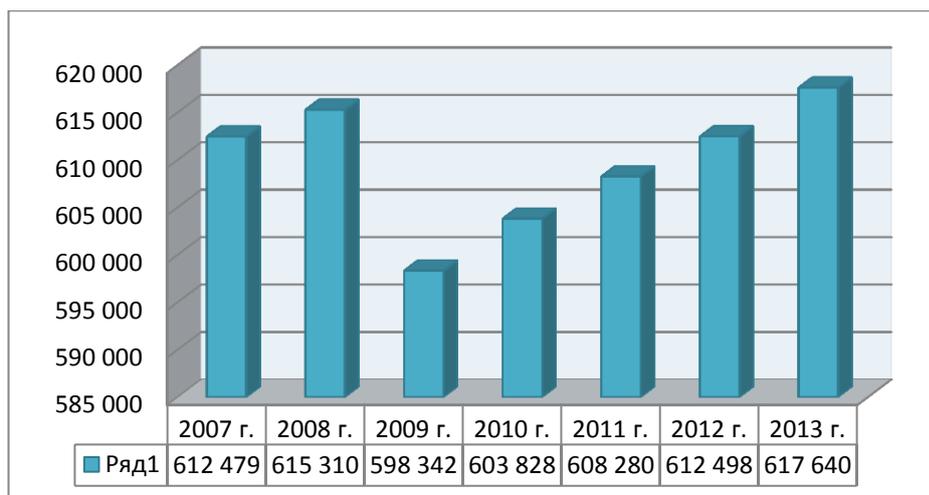


Источник: Агентство РК по статистике

Как показывает рисунок, количество строительных организаций в ЗКО в 2012 году составило 336 единиц.

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

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



*Источник: Агентство РК по статистике*

Как показывает рисунок, население Западно - Казахстанской области снижается с 2007 года до 2009 года. Начиная с 2010 года, отмечается стабильный рост.

Средняя цена на обои в Западно – Казахстанской области составляет **1 500 тенге** за рулон.

#### **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.

По данным Агентства РК по статистике, в 2007 году было произведено 17 875,5 тыс. кв. м., в 2008 году – 10 293,0 тыс. кв. м., в 2009 году – 2 768 тыс. кв. м. В последующие года и в настоящее время в Казахстане обои не производятся.

Объем импорта обоев в Казахстан составил по итогам 2012 года 13 906,9 тонн.

Наибольшую долю в импорте обоев в Казахстан занимает Украина.

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

Как говорилось ранее, предприятия, занимающиеся производством обоев в Казахстане, отсутствуют. Однако на рынке существуют компании, которые занимаются поставкой строительных материалов, в том числе, обоев. Одной такой крупной компанией является ТОО «Обойная Кампания» (г. Астана), которая уже более 8 лет работает на рынке Казахстана и занимается поставкой отделочных строительных материалов во все регионы республики.

Торговая база «Гедеон» 11 лет работает на рынке строительных материалов в Северном регионе Казахстана. На сегодняшний день ТЦ «Гедеон» является одним из ведущих поставщиков строительных и отделочных материалов на рынке города Петропавловск.

ОО «GRANDSTOCK» («ГРАНДСТОК») (г. Алматы), является официальным, эксклюзивным дистрибьютором компании «BN INTERNATIONAL» на территории Республики Казахстан. Компания предлагает покупку и поставку настенных покрытий (обоев) для внутренней отделки квартир, офисов, ресторанов, отелей и т.д.

В Западно – Казахстанской области крупных компаний по поставке обоев нет.

#### 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 8 - 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
5	ВКО	136,2	151,4	167,2	159,3	614,1
6	Жамбылская	189,1	199,2	215,2	220,5	824,0
<b>7</b>	<b>ЗКО</b>	<b>176,1</b>	<b>204,4</b>	<b>222,4</b>	<b>206,4</b>	<b>809,3</b>
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 Западно – Казахстанской области к 2014 году планируется довести до 206,4 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 9 - Сильные и слабые стороны проекта

<b>Внешняя среда</b>	Возможности:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Улучшение уровня жизни населения</li> <li>2. Уход с рынка конкурирующих компаний</li> <li>3. Появление новых партнеров</li> <li>4. Рост некоторых сегментов рынка, являющихся потенциальными клиентами компании</li> <li>5. Инновации</li> <li>6. Широкий ассортимент продукции</li> </ol>
	Угрозы:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост темпов инфляции</li> <li>2. Изменение уровня цен</li> <li>3. Рост налогов в отрасли</li> <li>4. Усиление конкуренции</li> <li>5. Активная рекламная деятельность конкурентов</li> </ol>
<b>Внутренняя среда</b>	Преимущества:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие надежных партнеров</li> <li>2. Наличие рынка сбыта</li> </ol>
	Недостатки:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость)</li> <li>2. Сложность прогнозирования цен на сырье (изменения зависят как от цен на мировом рынке, так и от компаний-монополистов в России)</li> </ol>

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 следуют 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

**Гладкие бумажные обои** бывают однослойными или двухслойными. Технология изготовления гладких бумажных обоев проста. На лицевую сторону бумажной основы типографским способом наносится рисунок, причем более дорогие бумажные обои предварительно грунтуются составом, предохраняющим обои от выцветания. Другой разновидностью бумажных обоев являются **дуплексные обои**, состоящие из нескольких слоев бумаги. При изготовлении таких обоев каждый их слой покрывается специальным составом, повышающим стойкость обоев к воздействию влаги и света. Такие обои также хороши и тем, что поддаются неоднократной окраске (от 5 до 15 раз) и имеют рельефную поверхность. Дуплексные обои бывают грубоволокнистыми или тисненными.

Технология изготовления **тисненых обоев** следующая. Склеиваются несколько слоев бумаги, и сразу же после этого, пока обои еще находятся во влажном состоянии, на них выполняется тиснение с помощью специальных валиков с рельефным рисунком. После этого на поверхность готовых обоев наносится краска. Грубоволокнистые обои изготавливаются из двух слоев бумаги, причем между ними запрессовывается древесная стружка.



**Виниловые обои** относятся к влагостойким. Производятся они таким образом. В качестве нижнего слоя для таких обоев используется бумага или ткань, которая покрывается тонкой пленкой ПВХ, защищающей обои от различных воздействий (света, влаги, механических повреждений). После этого наносится тиснение или рисунок, а затем обои пропитываются антисептическими составами.

Существует несколько видов виниловых обоев. К ним относятся:

- шелкография – обои, верхний слой которых выполнен из винила с добавлением к нему шелковых нитей;
- структурные обои, технология которых включает в себя тепловую обработку винила, в результате которой поверхность обоев покрывается своеобразной корочкой;
- рельефные обои, которые производятся методом нанесения на бумажную основу печатных слоев пластификаторов, поливинилхлорида или других добавок;
- моющиеся обои, верхним слоем которых является полиэтиленовая пленка.

**Текстильные или тканевые обои** отличаются от остальных тем, что в качестве верхнего слоя на бумажное полотно наклеиваются нити хлопка, льна, шелка или других материалов. При этом сначала на бумажное полотно наносится слой специальной краски, а затем по нему выполняется узор. Затем к поверхности обоев приклеиваются

электростатически заряженные волокна ткани. Бывают также и текстильные обои, основой которых является ткань. Ткань обычно наносится на синтетическое полотно или поролоновое покрытие.

Существуют также **обои из стеклоткани**. Технология их изготовления заключается в следующем. Из доломита, извести, кварцевого песка и соды изготавливается стекловолнистая нить, которая формируется в пряжу. Из этой пряжи ткется обои, а затем на их поверхность наносится рельефный рисунок и обои красятся латексными или вододисперсионными красками. Основой металлических обоев могут быть обычные бумажные или флизелиновые обои, на которые наносится тонкий слой фольги. После этого на обои накладывается рисунок или теснение.

**Пробковые обои** делятся на два типа: бесосновные обои и обои, имеющие бумажную основу. Бесосновные обои являются прессованной пробкой с добавлением декоративных элементов. Пробковые обои, имеющие бумажную основу, изготавливаются путем нанесения на нее тонкого слоя пробкового шпона.

## 5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта предусматривается строительство производственного цеха. Общая площадь производственного цеха будет составлять 1 800 кв. м.

## 5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования и техники.

Таблица 10 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма, тыс.тг.
<b>Оборудование</b>			<b>155 822</b>
Линия по производству обоев	1	153 061	153 061
Упаковочная линия	1	2 761	2 761
<b>Техника</b>			<b>8 500</b>
Вилочный погрузчик	1	8 500	8 500
<b>Итого</b>			<b>164 322</b>

Общая стоимость необходимого оборудования и техники составит 164 322 тыс. тенге.

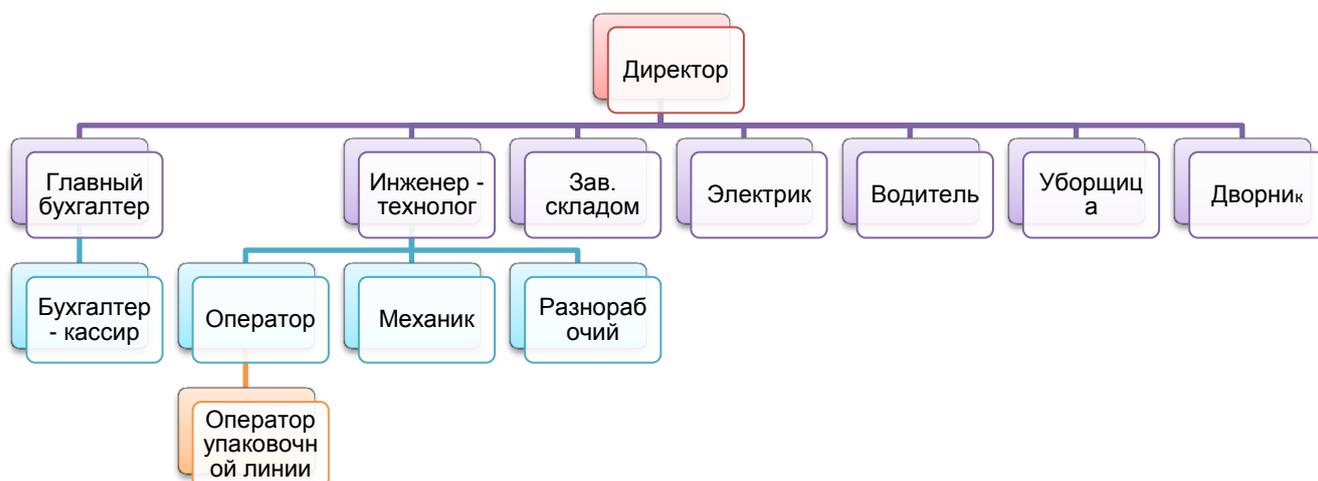
## 5.4 Коммуникационная инфраструктура

В рамках проекта предусматривается строительство производственного цеха, 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 июля 2013 г. по февраль 2014 г.

Таблица 11 – Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2013 год						2014 год		
	июл	авг	сен	окт	ноя	дек	янв	фев	мар
Проведение маркетингового исследования и разработка бизнес-плана									
Решение вопроса финансирования									
Получение кредита									
СМР									
Оплата за оборудование									
Изготовление оборудования									
Поставка оборудования									
Начало производства									
Начало продаж									

Начало продаж предполагается с марта 2014 года.

### 7.2 Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты включают в себя:

- Проектирование и строительство производственного цеха общей стоимостью 85 539 тыс. тенге;
- Оборудование, включающее в себя линию по производству обоев и упаковочную линию общей стоимостью 155 822 тыс. тенге;
- Техника – вилочный погрузчик общей стоимостью 8 500 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 249 861 тыс. тенге за счет заемных средств.

Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств и составляет 124 291 тыс. тенге.

С августа по ноябрь 2013 года планируется осуществить проектирование и строительство цеха.

Оборудование планируется закупить в промежутке август – октябрь – декабрь.

Техника будет приобретена в декабре 2013 года.

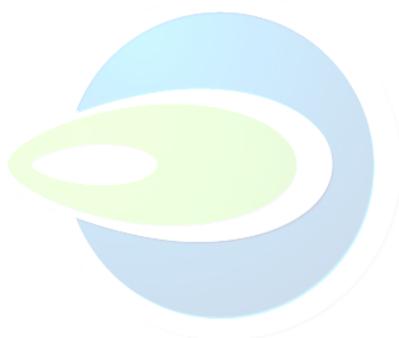
## 8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов на сырье и материалы.

Таблица 12 - Переменные расходы, тыс. тенге

Наименование материала	ед.изм.	цена, тг.	Обои	
			Норма расхода на 1 рулон	Сумма на 1 рулон, тг.
Бумага для обоев	кг	245	0,63	155
Поливинилхлорид	кг	201	1,40	282
Пластизольная краска	кг	342	1,75	598
Термоусадочная полиолефиновая пленка	кг	706	0,03	21
<b>Итого</b>				<b>1 056</b>
<i>Постоянные расходы всего, тыс.тг.</i>				<i>684 712</i>
<i>Доля в выручке</i>				<i>100,0%</i>
<i>Постоянные расходы на единицу</i>				<i>158</i>
<i>Итого себестоимость полная</i>				<i>1 214</i>

Цены на материал и 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 13 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге

Затраты	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ФОТ	3 632	3 814	4 004	4 205	4 415	4 636	4 867
Электроэнергия	280	417	452	484	517	549	581
Коммунальные расходы	25	26	28	29	30	32	34
Теплоэнергия	250	263	276	289	304	319	335
Услуги охранной фирмы	70	74	77	81	85	89	94
Спецодежда, перчатки, хоз.товары	30	32	33	35	36	38	40
Хоз.товары	10	11	11	12	12	13	13
Обслуживание и ремонт ОС	15	16	17	17	18	19	20
ГСМ	72	76	79	83	88	92	96
Услуги банка	25	26	28	29	30	32	34
Командировочные расходы	50	53	55	58	61	64	67
Канц.товары	10	11	11	12	12	13	13
Транспортные расходы	50	53	55	58	61	64	67
Аренда земельного участка	10	11	11	12	12	13	13
Расходы на рекламу	25	26	28	29	30	32	34
Прочие непредвиденные расходы	50	53	55	58	61	64	67
<b>Итого</b>	<b>4 604</b>	<b>4 957</b>	<b>5 219</b>	<b>5 490</b>	<b>5 773</b>	<b>6 068</b>	<b>6 376</b>

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

Таблица 14 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	К начислению	К выдаче	ФОТ
<b>Адм.-управленческий персонал</b>						
1	Директор	1	300	300	245	<b>330</b>
2	Главный бухгалтер	1	190	190	156	<b>209</b>
3	Бухгалтер-кассир	1	110	110	91	<b>121</b>
4	Инженер-технолог	2	170	340	277	<b>374</b>
	<b>Итого</b>	<b>5</b>	<b>770</b>	<b>940</b>	<b>769</b>	<b>1 033</b>
<b>Производственный персонал - газобетон</b>						
1	Оператор	15	90	1 350	1 095	<b>1 484</b>
2	Разнорабочий	3	75	225	184	<b>247</b>
3	Механик	1	100	100	83	<b>110</b>
	<b>Итого</b>	<b>19</b>	<b>265</b>	<b>1 675</b>	<b>1 362</b>	<b>1 841</b>
<b>Обслуживающий персонал</b>						
1	Оператор упаковочной линии	2	90	180	148	<b>198</b>
	<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>90</b>	<b>180</b>	<b>151</b>	<b>198</b>
<b>Вспомогательный персонал</b>						
1	Зав.складом	1	90	90	75	<b>99</b>
2	Электрик	1	90	90	75	<b>99</b>
3	Водитель	2	90	180	148	<b>198</b>
4	Уборщица	2	50	100	83	<b>110</b>

Производство обоев

5	Дворник	1	50	50	42	55
	<b>Итого</b>	<b>7</b>	<b>370</b>	<b>510</b>	<b>422</b>	<b>560</b>
	<b>Всего по персоналу</b>	<b>33</b>	<b>1 495</b>	<b>3 305</b>	<b>2 705</b>	<b>3 632</b>

Сумма расходов на оплату труда составляет 3 632 тыс. тенге в месяц.



**DAMU**  
 ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 15 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Расходы, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Инвестиции в основной капитал	249 861	249 861	0	67%
Оборотный капитал	124 291	51 081	73 211	33%
<b>Всего</b>	<b>374 153</b>	<b>300 942</b>	<b>73 211</b>	<b>100%</b>

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 16 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Всего	2 013	2 014	Доля
Собственные средства	124 291	51 081	73 211	33%
Заемные средства	249 861	249 861	0	67%
<b>Всего</b>	<b>374 153</b>	<b>300 942</b>	<b>73 211</b>	<b>100%</b>

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 17 – 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 18 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Период	Всего	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Освоение	249 861	249 861							
Капитализ-я %	13 118	0	13 118						
Начисление %	75 580	3 505	17 697	16 196	13 603	10 822	7 840	4 643	1 274
Погашено ОД	262 979	0	15 368	35 874	38 468	41 248	44 230	47 428	40 363
Погашено %	62 462	0	8 084	16 196	13 603	10 822	7 840	4 643	1 274
Остаток ОД	0	249 861	247 611	211 737	173 269	132 021	87 791	40 363	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 19 - Показатели рентабельности

Показатель	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Чистая рентабельность, %	8%	14%	15%	16%	16%	17%	17%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	66 521	129 472	118 383	130 628	142 718	154 644	176 843

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2020 г.) предполагается на уровне 17%.

### 11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

### 11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 10% составил 102 399 тыс. тг. на 4 год реализации проекта.

**Таблица 20 – Финансовые показатели проекта**

<b>Показатель (4 год реализации проекта)</b>	<b>2 017</b>
Внутренняя норма доходности (IRR)	24%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	102 399
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,3
Окупаемость проекта (простая), лет	2,6
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	3,1

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

**Таблица 21 – 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	469 498	837 000	907 200	972 000	1 036 800	1 101 600	1 166 400
Балансовая прибыль	44 896	151 060	171 359	190 142	208 982	227 886	246 803
Полная себестоимость	424 602	685 940	735 841	781 858	827 818	873 714	919 597
Постоянные издержки	94 159	96 840	97 332	97 742	98 094	98 382	98 657
Переменные издержки	330 443	589 100	638 509	684 116	729 724	775 332	820 940
Сумма предельного дохода	139 054	247 900	268 691	287 884	307 076	326 268	345 460
Доля предельного дохода в выручке	0,296	0,296	0,296	0,296	0,296	0,296	0,296
Предел безубыточности	317 914	326 967	328 629	330 012	331 202	332 175	333 103
<b>Запас финансовой устойчивости предприятия (%)</b>	<b>32%</b>	<b>61%</b>	<b>64%</b>	<b>66%</b>	<b>68%</b>	<b>70%</b>	<b>71%</b>
Безубыточность	68%	39%	36%	34%	32%	30%	29%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 328 629 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 64 % в 2016 году, в дальнейшем данный показатель увеличится до 71%.

**Таблица 22 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)**

<b>Вид налога</b>	<b>Сумма, тыс.тг.</b>
НДС	177 821
Корпоративный подоходный налог	247 524
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	77 881
Налог на имущество и транспорт	6 365
<b>Итого</b>	<b>509 591</b>

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 509 591 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 обоев, создание нового отечественного бренда;
- импортозамещение ввозимой продукции;
- увеличение валового регионального продукта;
- поступление в бюджет Западно - Казахстанской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и строительного рынка в качественной продукции;
- создание новых 33 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 обои будут иметь сертификаты соответствия безопасности воздействия на окружающую среду и здоровье человека.

В расходах заложены расходы на сертификацию продукции.

## Приложения



**DAMU**  
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА