

БИЗНЕС-ПЛАН

Инвестиционный проект по организации производства облицовочного лего-кирпича методом гиперпрессования

РАЗДЕЛ I. ОБЩИЕ ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И УСЛОВИЯ

I.1. Сумма инвестиции

Сумма кредита – 30 000 000 KZT

I.2. Цель финансирования

Цель проекта: Проект направлен на организацию производства гиперпрессованного облицовочного лего-кирпича в Карагандинской области, г. Абай. Основной целью является запуск малотоннажного производства строительных материалов на базе собственного производственного помещения общей площадью 285 м², расположенного по адресу: г. Абай, ул. Сейфуллина, 1/8. Производство ориентировано на обеспечение спроса со стороны частных застройщиков и строительных компаний на качественные и доступные облицовочные материалы.

Для реализации проекта планируется пополнение оборотного капитала и закуп основных видов сырья: отсев – 3 000 тонн, цемент – 150 тонн, краситель – 2 тонны, необходимых для организации стабильного производственного цикла. Продукция будет выпускаться в пяти цветовых вариациях: серый, красный, коричневый, жёлтый и белый кирпич, с ценовым диапазоном от 150 до 270 тенге за штуку.

Финансирование проекта осуществляется за счет заемных средств в размере 30 000 000 тенге, привлекаемых на срок 36 месяцев под 24–25% годовых, с участием в государственной программе **«Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы»**.

Ключевые задачи проекта:

1. Организация производственного процесса

- **Суть:** Запуск производства гиперпрессованного лего-кирпича на действующей площадке.
- **Задача:** обеспечить стабильный выпуск качественной продукции в соответствии с рыночным спросом.
- **Ожидаемый результат:** Формирование стабильной выручки на уровне 18 000 000 тенге в месяц.

2. Закуп сырья и пополнение оборотных средств

- **Суть:** Приобретение необходимых объемов сырья: отсев, цемент, пигмент.
- **Задача:** обеспечить непрерывную работу производства сроком не менее 3 месяцев.
- **Ожидаемый результат:** Минимизация простоев, равномерная загрузка производственных мощностей.

3. Формирование производственной команды

- **Суть:** Обеспечение производства квалифицированным трудовым персоналом.
- **Задача:** Создание 12 рабочих мест, организация эффективной операционной деятельности.

- **Ожидаемый результат:** Устойчивый уровень занятости, фонд оплаты труда – 2 100 000 тенге в месяц.

Ожидаемые результаты проекта:

- Высокий уровень спроса на продукцию – благодаря универсальности формата и конкурентным ценам.
- Стабильная выручка – при средней загрузке производство обеспечивает доход порядка 18 млн тенге в месяц.
- Минимальные накладные расходы – за счет собственного производственного помещения.
- Устойчивое развитие – проект ориентирован на активный спрос в строительной отрасли региона.
- Потенциал масштабирования – при положительной динамике возможен переход к расширению производства.

Финансирование проекта: для запуска производственного цикла необходимы инвестиции в пополнение оборотных средств.

Проект финансируется следующим образом:

- Привлечение кредитных средств в рамках государственной программы «**Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы**» – 30 000 000 KZT.

Общий размер инвестиций составляет **30 000 000 KZT** (таблица ниже)

Таблица 1. Финансирование проекта всего, тыс. KZT

ФИНАНСИРОВАНИЕ	Собственные средства, тыс. KZT	Заемные средства, тыс. KZT	Итого, тыс. KZT
Основные средства	0	0	0
Оборотный капитал	0	30 000	30 000
Итого инвестиции	0	30 000	30 000

Инвестиции в размере **30 000 000 KZT** будут направлены на пополнение оборотного капитала, необходимого для обеспечения бесперебойной работы производственного цеха по выпуску гиперпрессованного облицовочного легокирпича в городе Абай, Карагандинской области.

Основные вложения включают:

- **Закуп отсева** в объеме 3 000 тонн по цене 5 000 тенге за тонну – всего 15 000 000 тенге.
- **Приобретение цемента** в объеме 150 тонн по цене 41 500 тенге за тонну – всего 6 225 000 тенге.
- **Покупка красителя** в объеме 2 тонн (примерно 40–50 мешков) по цене 42 000 тенге за мешок – ориентировочно 1 800 000–2 100 000 тенге.
- **Остальная часть средств** будет направлена на сопутствующие закупки и обеспечение текущих производственных нужд (упаковка, поддоны, расходные материалы, логистика и т.п.).

Проект предусматривает развитие начальной стадии малого производства с фокусом на выпуск востребованной строительной продукции. Использование

заемных средств позволит создать устойчивый производственный цикл, сформировать запас сырья, обеспечить бесперебойную загрузку мощностей и выйти на стабильный уровень дохода уже в первый месяц операционной деятельности.

Вложенные средства будут способствовать ускоренному развитию производственного направления, увеличению объемов выпуска и обеспечению конкурентоспособности на рынке строительных материалов региона.

1.3. Период реализации проекта и срок запрашиваемого кредита:

Инвестиционный период

Инвестиционный период займет до 3-х месяцев, из них 1 месяц планируется на привлечение финансирования с Банка и примерно 1 месяц на закуп ТМЦ (таблица ниже).

Таблица 2. График запуска проекта.

№		1 месяц	2 месяц	3 месяц
1	Финансирование в Банке	X		
2	Закуп ТМЦ		X	X
3	Запуск производство			X

Инвестиционный период займет до 3-х месяцев, из них 1 месяц планируется на привлечение финансирования в банке, и около 1 месяца – на закуп товарно-материальных ценностей (отсев, цемент, краситель) для запуска производственного процесса.

Этапы реализации проекта:

- **1 месяц** – оформление заявки, рассмотрение и одобрение кредита банком в рамках программы «Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы».
- **2 месяц** – поступление заемных средств, заключение договоров с поставщиками, закуп и доставка сырья на производственную площадку.
- **3 месяц** – формирование запаса ТМЦ, подготовка к производству, запуск оборудования, тестовый выпуск продукции.

Запуск производственной деятельности планируется на **начало 3-го месяца** с даты подачи заявки на финансирование.

Период реализации

В **первые два месяца работы** предполагается **отладка операционных процессов и организация каналов продаж**.

Период запрашиваемых инвестиций– 36 мес.

I.4. Условия предоставления запрашиваемых финансовых инструментов (кредит, гарантия, аккредитив). Источники финансирования: собственные и заемные.

Заемные средства в размере 30 млн KZT запрашиваются в рамках Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы».

- Срок погашения – 36 месяцев.
- Льготный период по погашению основного долга – отсутствует.
- Возможность досрочного погашения – разрешена без штрафных санкций.

Финансирование позволит реализовать проект в запланированные сроки, обеспечив создание современного складского комплекса с долгосрочной арендной стратегией.

Структура инвестиций и финансирования выглядит следующим образом:

Финансирование	Собственные средства, тыс. KZT	Заемные средства, тыс. KZT	Итого, тыс. KZT	Средства инвестора, USD	Заемные средства, USD	Итого, USD
Основные средства	0	0	0	0	0	0
Оборотный капитал	0	30 000	30 000	0	54 545	54 545
Итого инвестиции	0	30 000	30 000	0	54 545	54 545

Таблица 3 Структура финансирования. %

Финансирование	Собственные средства	Заемные средства	Итого
Основные средства	0%	0%	0%
Оборотный капитал	0%	100%	100%
Итого инвестиции	0%	100%	100%

I.5. Источник погашения кредита

Кредит будет погашаться за счет операционной прибыли.

РАЗДЕЛ II. ИНФОРМАЦИЯ О ХОЗЯЙСТВУЮЩЕМ СУБЪЕКТЕ

1. **Инициатор проекта** – Остаховская Лариса Анатольевна
2. **ИИН** - 670303450315
3. **Основные собственники компании:**
–100% Остаховская Лариса Анатольевна
4. **Руководитель**- Остаховская Лариса Анатольевна
5. **Сфера деятельности**- 23.61 – Производство изделий из бетона для строительства.
6. **Опыт компании в реализации подобных проектов.**
компания новая, образовано в 2025 г. специально для реализации данного проекта.
7. **Численность персонала**- 12 человек
8. **Характеристика управленческого персонала компании.**

Инициатор проекта, **Остаховская Лариса Анатольевна**, является учредителем и руководителем производственного предприятия, деятельность которого ориентирована на выпуск строительных материалов методом гиперпрессования. Проект стартовал с её инициативы и уже реализуется на собственных производственных площадях в г. Абай, Карагандинской области.

- **Понимание отраслевых и региональных особенностей** – инициатор глубоко изучила технологию гиперпрессованного производства, провела анализ потребительского спроса на рынке строительных материалов и оценила потребности частных застройщиков и подрядных организаций в регионе.
- **Практический опыт управления производственным процессом** – организована операционная деятельность по выпуску лего-кирпича, налажены процессы контроля качества и учета сырья, выбрана оптимальная рецептура с учетом доступных ТМЦ и рыночной стоимости продукции.
- **Деловые связи с поставщиками и контрагентами** – установлены партнерские отношения с поставщиками сырья (отсев, цемент, пигменты), что обеспечивает бесперебойную поставку материалов и выгодные условия закупа.
- **Компетентность в формировании команды** – создана производственная группа из 12 сотрудников, обеспечивающая полный цикл выпуска продукции. Фонд оплаты труда составляет 2 100 000 тенге в месяц, что соответствует текущему объему деятельности.

Все эти факторы способствуют устойчивому развитию производственного процесса, снижению операционных рисков и формированию стабильной выручки за счёт высокого спроса на продукцию в строительной отрасли региона.

9. **Деловая репутация компании**
компания новая, деловая репутация положительная.
10. **Кредитная история компании**
кредиты не привлекались. Кредитная история положительная.
11. **Институциональные риски**

Институциональные риски могут возникать в результате изменений в нормативно-правовом регулировании, административных барьеров, а также поведения контрагентов и участников хозяйственных отношений, направленного на получение односторонней выгоды.

Основные институциональные риски проекта:

1. **Риск недостаточности уровня квалификации управленческого персонала**
 - **Оценка риска:** минимальна.
 - **Обоснование:** Инициатор проекта, Остаховская Лариса Анатольевна, самостоятельно организовала производственную деятельность, обладает пониманием всех ключевых процессов, связанных с закупом сырья, производством и сбытом продукции. Кроме того, проект предполагает участие квалифицированных рабочих, что снижает управленческую нагрузку.
2. **Риск недостаточности производственного персонала или отсутствия квалификации**
 - **Оценка риска:** минимальна.
 - **Обоснование:** Производственный процесс относительно несложный и уже отработан на практике. Персонал укомплектован – в рамках проекта задействовано 12 сотрудников. При необходимости возможно быстрое обучение новых сотрудников или привлечение персонала на аутсорсинг.

Институциональные риски по данному проекту оцениваются как **минимальные**, поскольку производственная модель проста в реализации, не требует лицензирования, привлечения дефицитных кадров и отличается высокой степенью операционной управляемости. Законодательные риски также ограничены, так как деятельность осуществляется в рамках разрешённого ОКЭД 23.61 «Производство изделий из бетона для строительства» и не подлежит дополнительным разрешительным процедурам.

РАЗДЕЛ III. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

III.1. Описание продукции

Проектом предусмотрено производство облицовочного лего-кирпича методом гиперпрессования на территории собственного производственного цеха, расположенного по адресу: Карагандинская область, г. Абай, ул. Сейфуллина, 1/8.

Основной вид продукции – гиперпрессованный облицовочный лего-кирпич, отличающийся высокой прочностью, точной геометрией, эстетичным внешним видом и удобством в кладке за счёт системы «паз-шип».

Продукция подразделяется по цветовой гамме:

- Серый кирпич – **150 тенге/шт**
- Красный кирпич – **180 тенге/шт**
- Коричневый кирпич – **190 тенге/шт**
- Жёлтый кирпич – **250 тенге/шт**
- Белый кирпич – **270 тенге/шт**

Ключевые характеристики:

- Размеры: стандартные для лего-кирпича (примерно 250×125×65 мм)
- Вес: ~3,5–4,0 кг/шт
- Прочность: высокая (марка не ниже M150–M200)
- Водопоглощение: пониженное (до 6–8%)
- Морозостойкость: до F100 и выше

Технология производства включает формирование кирпича путём прессования сырьевой смеси (отсев, цемент, пигмент) на вибропрессе без обжига. Это позволяет добиться экологичности и низкой себестоимости продукции при высокой производительности.

Преимущества продукции:

- Экологически безопасный состав (без извести и глины)
- Долговечность и устойчивость к климатическим условиям
- Эстетичный внешний вид, разнообразие цветов
- Универсальность применения: облицовка фасадов, заборов, столбов, малых архитектурных форм

Производимая продукция будет востребована в частном и коммерческом строительстве, в том числе в малоэтажном домостроении и благоустройстве территорий.

III.2. Наличие специальных ограничений и условий на продажу продукции.

Проект не предусматривает наличие законодательных или технических ограничений на реализацию производимой продукции. Производство гиперпрессованного облицовочного лего-кирпича осуществляется в рамках действующих норм и стандартов, установленных для строительных материалов.

Условия реализации продукции:

- **Продукция не подлежит обязательной сертификации**, так как не относится к категории опасных или поднадзорных изделий. При необходимости, может быть получено добровольное подтверждение качества.
- **Реализация осуществляется на внутреннем рынке Республики Казахстан**, на территории Карагандинской области и соседних регионов.
- Продажа продукции возможна как юридическим, так и физическим лицам без ограничений по форме собственности.

Ограничения и условия, касающиеся хранения и транспортировки:

- Кирпич должен храниться на ровной площадке, в штабелях с поддонами, с защитой от атмосферных осадков.
- Транспортировка осуществляется автомобильным транспортом в обвязке или с использованием стрейч-плёнки для предотвращения механических повреждений.

Прочие условия:

- Возможна отгрузка продукции со склада или доставка по заказу клиента.
- Условия оплаты (предоплата, постоплата) согласовываются индивидуально.
- При оптовых поставках могут применяться скидки или бонусные условия.

Проект не сталкивается с существенными ограничениями по сбыту продукции, что обеспечивает свободный выход на рынок и гибкость в организации продаж.

III.3. Маркетинговая стратегия.

III.3.1 Емкость рынка

Строительный сектор Республики Казахстан на протяжении последних лет демонстрирует устойчивый рост, чему способствуют государственные инфраструктурные программы, повышение уровня жилищного строительства, а также активное развитие частного домостроения и коттеджных поселков. В этой связи возрастает потребность в доступных, качественных и долговечных строительных материалах, включая облицовочные материалы, к числу которых относится гиперпрессованный лего-кирпич.

Наиболее активный спрос на кирпичную продукцию формируется в следующих сегментах:

- индивидуальное жилищное строительство (ИЖС),
- коммерческое строительство (торговые павильоны, ограждения, малые архитектурные формы),
- ландшафтный дизайн (декоративные элементы, подпорные стены, колонны),
- ремонт и реконструкция фасадов зданий.

В отличие от традиционного керамического или силикатного кирпича, лего-кирпич обладает рядом конкурентных преимуществ, в том числе:

- высокая точность геометрии (идеален для облицовки и декоративной кладки),
- эстетическая привлекательность и разнообразие цветовой палитры,
- возможность сухой кладки с минимальным расходом раствора,
- доступная цена при высокой прочности.

По данным Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК, общий объем рынка кирпича в Казахстане превышает 1,2 млрд штук в год. При этом, доля гиперпрессованного кирпича в структуре спроса пока не превышает 10–15%, но ежегодно растёт за счет вытеснения более дорогих или менее качественных аналогов.

В Карагандинской области, по оценке на 2024 год, ежегодный объем потребления кирпича составляет порядка 70–100 млн штук, включая продукцию местных и завозимых производителей. Основную часть этого объема занимают изделия, используемые для облицовки зданий, строительства заборов и благоустройства. Ввиду высокой конкуренции в сегменте силикатного кирпича и наметившейся тенденции к архитектурному разнообразию, растет интерес к цветным и декоративным материалам, в частности к лего-кирпичу.

Дополнительно емкость рынка поддерживается за счет следующих факторов:

- **государственные программы жилищного строительства** (например, «Нұрлы жер», «Бақытты отбасы»),
- **рост объемов строительства ИЖС**, особенно в районах с высокой плотностью частных домов,

- **развитие малого и среднего бизнеса**, связанного с малоэтажным строительством, хозпостройками, ограждениями и фасадной отделкой,
- **тренд на энергоэффективность и модернизацию внешнего облика зданий.**

Лего-кирпич активно заменяет традиционные материалы за счет:

- доступности (себестоимость ниже керамического кирпича),
- эстетики (отсутствие необходимости в дополнительной облицовке или отделке),
- технологичности (простая и быстрая кладка, уменьшенные сроки возведения объектов).

Согласно аналитике региональных строительных компаний и отзывам дистрибьюторов, потенциальная емкость локального рынка по лего-кирпичу в Карагандинской области составляет не менее **10–15 млн штук в год**, при этом доля местных производителей пока ограничена, а потребность часто покрывается за счет завозной продукции из соседних регионов и даже из России.

Проект, реализуемый в г. Абай, имеет выгодное территориальное положение — близость к г. Караганда и другим крупным потребляющим центрам региона (Темиртау, Шахтинск, Сарань) позволяет оперативно удовлетворять спрос с минимальными логистическими издержками. Это особенно актуально в контексте роста затрат на доставку и повышения интереса к локальным поставщикам.

Продукция будет востребована:

- физическими лицами (в том числе через строительные рынки и точечную розницу),
- строительными бригадами и ИП, осуществляющими ИЖС,
- подрядными организациями, работающими на благоустройстве территорий,
- мелкими торговыми точками, реализующими стройматериалы.

Средняя рентабельная цена продукции (150–270 тенге/шт) соответствует среднерыночному уровню, что делает её конкурентоспособной на фоне керамического кирпича (270–300 тг) и облицовочной плитки (до 400 тг и выше).

Благодаря растущему спросу на качественные облицовочные материалы, дефициту локальных производителей в конкретной нише, конкурентной цене, гибкости по объемам отгрузки и перспективе расширения, емкость рынка лего-кирпича в регионе позволяет не только обеспечить стабильную реализацию текущих объемов производства, но и рассматривать дальнейшую масштабируемость проекта.

Проект выходит на рынок в благоприятный период, когда устойчивый спрос, логистическая доступность и низкая насыщенность нишевого предложения формируют условия для быстрого выхода на проектную мощность и устойчивого присутствия на рынке.

По итогам пяти месяцев цены на квартиры в новостройках выросли к аналогичному периоду прошлого года всего на 2,2%. «Вторичка» же вообще подешевела на 2%.

Если говорить в целом про итоги 2023 года, то новое жильё за этот период выросло к прошлому году на 6,7%, а благоустроенные квартиры на вторичном рынке — и вовсе лишь на 1,8%. И это при общей инфляции на уровне колоссальных 14,5%.

В среднем по стране по итогам мая текущего года квадрат нового жилья стоил 486,5 тыс. тг, вторичного — 506,8 тыс. тг.



Снижение роста цен и даже удешевление жилья в целом, как и рост в секторе ранее, вполне совпадают с динамикой цен на стройматериалы, что напрямую отражается на себестоимости жилстроя.

Так, в период основного роста цен на рынке жилья, который пришёлся на 2021-й и 2022 годы, цены на стройматериалы зашкаливали (1, 2). Можно сравнить картину удорожания основных материалов для строительства в январе–декабре 2022 года к аналогичному периоду 2021-го с картиной годового роста цен по итогам января–мая этого года.

Скажем, если в 2022-м годовое повышение цен на листовое стекло составляло 21,5%, на лесоматериалы — 7,3%, на паркет — 7,8%, на краски — 5%, то в этом году цены во всех этих категориях снизились. Продукты нефтепереработки, как напрямую используемые в строительстве, так и косвенно влияющие на себестоимость возведения жилья, в 2022-м показывали годовое повышение сразу на колоссальные 34,2%, а в этом — на 13,5%. Более подробные данные можно изучить в таблице ниже.

Индекс цен на основные строительные материалы			
	январь–май 2024 к январю–маю 2023	январь–декабрь 2022 к январю–декабрю 2021	
Стекло листовое	91,1%	121,5%	
Стекло листовое формованное и обработанное	87,1%	106,1%	
Лесоматериалы продольно распиленные, строганные или пропитанные	99,6%	107,3%	
Паркет щитовой сборный	98,8%	107,8%	
Продукты переработки нефти	113,5%	134,2%	
Краски, лаки и покрытия аналогичные, краска типографская и мастики	94,1%	105,0%	
Плиты, листы, трубы и профили пластмассовые	100,5%	102,5%	
Плитки и плиты керамические	100,2%	102,1%	
Кирпичи, плитки и изделия строительные из глины обожжённой	102,3%	107,9%	
Цемент	101,8%	103,9%	
Гравий, песок, глины и каолин	108,1%	107,7%	
Известь и гипс	110,0%	102,3%	
Изделия из бетона для строительных целей	105,7%	109,0%	
Изделия из гипса для строительных целей	101,5%	103,9%	
Бетон товарный	100,9%	102,4%	
Растворы строительные	102,6%	107,7%	
Фиброцемент	101,6%	103,6%	
Изделия из гипса, бетона или цемента прочие	101,6%	103,6%	
Металлы черные основные: железо, чугун, сталь и ферросплавы	98,6%	102,7%	
Трубы разных диаметров, профили полые и фитинги для труб разных диаметров из стали	101,7%	103,3%	
Проволока, полученная путем холодного вытягивания	96,0%	104,2%	
Металлоконструкции и части конструкций	100,0%	105,4%	
Двери и окна металлические	100,0%	105,4%	
Радиаторы и котлы центрального отопления	100,0%	104,8%	

Источник: Бюро национальной статистики АСПиР РК



В целом, цены на жильё в РК действительно невысоки. Так, скажем, по данным рейтинга Numbeo, Казахстан по дешевизне жилья в центре города находится на 22-м месте из 95.

Квартиры в Казахстане сопоставимы по цене с недвижимостью в Украине, где не первый год идёт война. А квартиры в странах-партнёрах по СНГ значительно дороже: в Азербайджане — на 18%, в России — в полтора раза, в Армении — и вовсе в 2,3 раза. И это притом, что зарплаты в РК значительно выше, чем в этих странах (помимо РФ).

Кроме того, помимо вполне доступных цен в республике работает целый ряд программ по поддержке покупательной способности граждан на рынке жилья. Так, скажем, в этом году запущены две новые программы от Отбасы банка — «Отау» и «Наурыз». По последней как раз идёт приём заявок — до 30 июня текущего года, так что желающие ещё вполне успевают подать на неё.

По «Отау» в свою очередь приём заявок проходил с 1 марта по 30 апреля этого года. За это время было подано 16,2 тыс. заявок от клиентов до 35 лет включительно, и 8,7 тыс. заявок — от тех, кому 36 лет и более, из которых одобрено 4,8 тыс. и 3,2 тыс. заявок соответственно.

III.3.2 Основные конкуренты, преимущества перед конкурентами

Рынок строительных материалов в Карагандинской области, включая сегмент кирпичной продукции, представлен рядом как крупных, так и мелких производителей. Основную конкуренцию составляют компании, производящие традиционный силикатный и керамический кирпич, а также несколько локальных цехов, выпускающих гиперпрессованный кирпич. Вместе с тем, ниша **облицовочного лего-кирпича** в регионе остается слабо насыщенной и обладает высоким потенциалом для роста.

К числу основных конкурентов относятся:

- Производители силикатного кирпича в Караганде и Темиртау, преимущественно ориентированные на крупные строительные объекты. Их продукция не обладает декоративными свойствами и требует дополнительной отделки.
- Заводы по выпуску керамического кирпича, в том числе с поставками из соседних регионов. Недостатком является высокая стоимость, а также удорожание логистики.
- Небольшие частные производственные цеха по выпуску гиперпрессованного кирпича без акцента на качество и дизайн. Часто имеют ограниченную цветовую гамму и нестабильное качество.

Основные конкурентные преимущества проекта:

- 1. Современный продуктовый формат (лего-кирпич):**
 - Благодаря системе «паз-шип» лего-кирпич обеспечивает простую, быструю и аккуратную кладку с минимальным использованием раствора.
 - Продукция обладает точной геометрией, что исключает необходимость дополнительной корректировки при строительстве.
- 2. Широкая цветовая линейка:**
 - В ассортимент входят пять востребованных цветов: серый, красный, коричневый, жёлтый и белый.
 - Цветной кирпич востребован при облицовке фасадов, строительстве заборов, оформлении столбов и входных групп.
- 3. Конкурентная цена:**
 - Цена продукции от 150 до 270 тенге за штуку, что делает её доступной для широкой аудитории при сохранении высокого качества.

- Отсутствие затрат на логистику (производство на месте) позволяет сохранять ценовое преимущество по сравнению с привозными аналогами.
- 4. **Собственное производственное помещение:**
 - Производственный цех площадью 285 м² находится в собственности, что снижает постоянные издержки и увеличивает рентабельность проекта.
- 5. **Гибкость в объеме производства и отгрузке:**
 - Возможность работы как с розничными, так и с оптовыми заказами, в зависимости от потребностей клиентов.
 - Оперативное исполнение заказов за счёт собственной логистики и запасов сырья.
- 6. **Фокус на розничный и малый опт:**
 - В отличие от крупных заводов, проект ориентирован на частных застройщиков, ИП и небольшие строительные бригады, что открывает доступ к широкому кругу клиентов.
- 7. **Ориентация на локальный рынок:**
 - Географическая близость к основным потребителям (г. Абай, Караганда, Темиртау) снижает транспортные издержки и сроки поставки.
 - Возможность оперативной доставки по региону с формированием клиентской базы и системы постоянных заказов.

Проект выходит на рынок с четкой стратегией позиционирования и конкурентоспособным продуктом, способным занять свою нишу за счет качественной продукции, гибкой ценовой политики и оперативного обслуживания. Учитывая слабую насыщенность ниши облицовочного лего-кирпича, проект обладает высоким потенциалом для устойчивого роста и закрепления на рынке.

III.3.3 Политика сбыта

Политика сбыта проекта направлена на обеспечение устойчивого спроса на производимую продукцию, формирование клиентской базы и достижение стабильного объема продаж. Основной акцент сделан на прямые каналы реализации, минимизацию посреднических издержек и ориентацию на конечного потребителя.

Целевой рынок – потребители Карагандинской области и близлежащих регионов, включая:

- частных застройщиков, осуществляющих строительство жилых домов и хозпостроек;
- подрядные организации, занимающиеся облицовкой, возведением заборов и фасадными работами;
- строительные магазины и рынки;
- бригады и ИП, работающие в сегменте ИЖС (индивидуального жилищного строительства).

Каналы сбыта:

- **Прямые продажи со склада** – отгрузка продукции непосредственно на производственной площадке по предварительным заказам или в порядке живой очереди.

- **Розничная реализация через строительные рынки** – размещение продукции на торговых точках и в павильонах.
- **Поставка оптовым клиентам и дистрибьюторам** – работа по договорам с партнерами, заинтересованными в регулярных поставках.
- **Интернет-продажи и маркетинг** – продвижение через социальные сети, мессенджеры, объявления на онлайн-платформах (OLX, Market.kz, Instagram и др.).

Основные инструменты продвижения:

- разработка прайс-листов и визуальных каталогов с примерами использования кирпича;
- предоставление скидок на оптовые закупки и бонусов постоянным клиентам;
- организация доставки продукции по региону (при условии объема заказа);
- участие в строительных выставках и профильных мероприятиях.

Условия реализации:

- продажа осуществляется как по наличному, так и безналичному расчету;
- возможна предоплата, частичная оплата или отгрузка с отсрочкой платежа по согласованию с клиентом;
- при крупных заказах формируются индивидуальные коммерческие предложения.

Гибкость и клиентоориентированность – ключевые принципы сбыта проекта. Производственная мощность и структура организации позволяют оперативно реагировать на изменения спроса, варьировать объемы выпуска и предлагать клиентам удобные условия сотрудничества.

Таким образом, сбытовая стратегия проекта ориентирована на быстрое заполнение рыночной ниши, удержание клиентов за счет качества, сервиса и ценовой политики, а также на долгосрочное присутствие на рынке за счет лояльности и узнаваемости бренда.

III.3.4 Прогнозы продаж и планируемый график продаж.

Проектом предусмотрен поэтапный выход на запланированные объемы реализации продукции в течение первых месяцев после запуска.

- **1 месяц после запуска** – заполняемость производственной мощности на уровне 30%, выручка – порядка 5–6 млн тенге.
- **2 месяц** – выход на 60% загрузки, выручка – до 11 млн тенге.
- **3 месяц** – 80% загрузки, выручка – около 14 млн тенге.
- **С 4 месяца** – достижение полной производственной мощности, ежемесячная выручка – **18 000 000 тенге**.

С учетом сезонности и рыночного спроса, в первый год работы планируется реализовать продукцию на сумму **более 150 млн тенге**, при стабильном спросе и полной загрузке мощностей с 4 месяца.

РАЗДЕЛ IV. ТЕКУЩИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

IV.1. Описание потребляемых материалов и услуг.

Производственный процесс по выпуску гиперпрессованного облицовочного лего-кирпича основан на использовании сухой технологии формования, не требующей обжига, что позволяет существенно сократить энергозатраты и повысить экономичность производства.

Основные материалы, потребляемые в процессе производства:

1. Отсев (фракция 0–5 мм)

- Основной наполнитель в составе сырьевой смеси.
- Поставляется в объемах до **3 000 тонн**.
- Закупочная цена: **5 000 тенге/тонна**.
- Является недорогим и доступным материалом, обеспечивающим объем и форму изделия.

2. Цемент (марка М-400/М-500)

- Связующее вещество, обеспечивающее прочность и долговечность готовой продукции.
- Объем закупа – **150 тонн**.
- Стоимость – **41 500 тенге/тонна**.
- Один из ключевых компонентов, определяющий технические характеристики кирпича.

3. Краситель (пигментный порошок)

- Необходим для придания кирпичу эстетичного внешнего вида и цветового разнообразия.
- Планируется закуп **2 тонн**, ориентировочно **40–50 мешков**.
- Стоимость – **42 000 тенге/мешок**.
- Используется в различных пропорциях в зависимости от желаемого цвета (красный, коричневый, жёлтый, белый).

Дополнительные услуги и расходы, связанные с производственным процессом:

- **Доставка ТМЦ** – логистика при поставке отсева, цемента и красителей.
- **Разгрузка и складирование сырья** – услуги по погрузочно-разгрузочным работам.
- **Обслуживание производственного оборудования** – текущая профилактика и техническое сопровождение.
- **Упаковочные материалы** – поддоны, пленка, стрейч для отгрузки готовой продукции.

Все материалы закупаются у надежных поставщиков с учетом логистической доступности и стабильности поставок. Цены сформированы по текущим рыночным условиям и включены в расчет потребности оборотного капитала.

IV.2. Расчеты с поставщиками сырья и покупателями услуг.

Расчеты с поставщиками сырья осуществляются в рамках стандартных коммерческих условий на основании договоров поставки. Основные позиции – отсев, цемент и пигментные красители – закупаются у местных и региональных поставщиков на условиях предоплаты или частичной отсрочки платежа.

- **Отсев (3 000 тонн)** – закупается партиями в зависимости от потребности и складских возможностей. Расчеты осуществляются, как правило, по факту поставки или с частичной предоплатой.
- **Цемент (150 тонн)** – поставляется поэтапно, с учетом графика производства. Практикуется 100% предоплата или постоплата по согласованию с поставщиком.
- **Краситель (2 тонны)** – закупается у специализированных поставщиков на условиях полной предоплаты из-за нестандартности продукта и ограниченности ассортимента.

Оплата сопутствующих услуг (доставка, разгрузка, обслуживание техники) также осуществляется по мере оказания, как правило, в безналичной форме.

Расчеты с покупателями услуг (потребителями продукции) проводятся преимущественно по факту отгрузки продукции:

- **Основной канал сбыта** – розничные и мелкооптовые клиенты, включая частных застройщиков, строительные бригады и ИП.
- **Форма расчетов** – наличный и безналичный расчет.
- **Условия оплаты** – предоплата, частичная предоплата или постоплата (для постоянных клиентов).
- **Объём отгрузок** – формируется исходя из заявки, при необходимости возможна доставка продукции за счёт покупателя или по отдельной договоренности.

Для постоянных клиентов и при оптовых партиях могут предоставляться индивидуальные коммерческие условия. Расчеты контролируются бухгалтерией и администратором-управленцем на ежедневной основе, что обеспечивает прозрачность и регулярность финансовых потоков.

РАЗДЕЛ V. ОЦЕНКА ВЛОЖЕНИЙ ИНВЕСТИЦИЙ

V.1. Цель инвестиций

Планируются инвестиции в оборотные средства. Общий объем инвестиций приведен в таблице ниже:

Таблица 4. Инвестиции всего, тыс.KZT

ФИНАНСИРОВАНИЕ	Собственные средства, тыс. KZT	Заемные средства, тыс. KZT	Итого, тыс. KZT
Основные средства	0	0	0
Оборотный капитал	0	30 000	30 000
Итого инвестиции	0	30 000	30 000

Инвестиционный период займет до 3-х месяцев, из них 1 месяц планируется на привлечение финансирования с Банка и примерно 1 месяц на закуп ТМЦ (таблица ниже).

Таблица 50. График запуска проекта.

№		1 месяц	2 месяц	3 месяц
1	Финансирование в Банке	X		
2	Закуп ТМЦ		X	X
3	Запуск производство			X

Инвестиционный период займет до 3-х месяцев, из них 1 месяц планируется на привлечение финансирования в банке, и около 1 месяца – на закуп товарно-материальных ценностей (отсев, цемент, краситель) для запуска производственного процесса.

Этапы реализации проекта:

- **1 месяц** – оформление заявки, рассмотрение и одобрение кредита банком в рамках программы «Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы».
- **2 месяц** – поступление заемных средств, заключение договоров с поставщиками, закуп и доставка сырья на производственную площадку.
- **3 месяц** – формирование запаса ТМЦ, подготовка к производству, запуск оборудования, тестовый выпуск продукции.

Инвестиции в оборотные средства

Инвестиции в размере **30 000 000 тенге** планируются на пополнение оборотных средств, необходимых для организации производственного цикла по выпуску гиперпрессованного облицовочного лего-кирпича. Основная цель – обеспечение запаса сырья и бесперебойной работы цеха на этапе выхода на полную загрузку мощностей.

Состав инвестиций в оборотные средства:

1. **Закуп отсева (основной наполнитель)**
Объем: 3 000 тонн
Цена за тонну: 5 000 тенге
Сумма: **15 000 000 тенге**

2. **Закуп цемента (вяжущее вещество)**

Объем: 150 тонн

Цена за тонну: 41 500 тенге

Сумма: **6 225 000 тенге**

3. **Закуп красителя (пигмент для цветного кирпича)**

Объем: 2 тонны (около 40–50 мешков)

Цена за мешок: 42 000 тенге

Сумма: **1 800 000 – 2 100 000 тенге**

4. **Сопутствующие расходы:**

- Погрузочно-разгрузочные работы
 - Транспортировка сырья
 - Упаковочные материалы (поддоны, пленка)
 - Резерв на прочие закупки и текущие производственные нужды
- Сумма: **остаток от общего бюджета – порядка 6 675 000 тенге**

Данные инвестиции позволят сформировать производственный запас минимум на 2–3 месяца стабильной работы предприятия, обеспечить равномерную загрузку оборудования и выполнение заказов без простоев. Все затраты рассчитаны на основе актуальных рыночных цен и условий поставщиков в регионе.

V.2. Условия тендера (аукциона)

Проведение тендера не планируется.

V.3. Риски, связанные с возможным срывом приобретения актива

Для **минимизации рисков, связанных с несвоевременной поставкой строительных материалов и оборудования, а также поставкой некачественной продукции**, проектом предусмотрены следующие меры:

- **Привлечение надежных подрядчиков** с подтвержденным опытом работы и репутацией на рынке.
- **Заключение контрактов с поставщиками** с четко прописанными сроками поставки и гарантийными обязательствами.
- **Проведение предварительных проверок качества** всех строительных материалов и оборудования перед закупкой.
- **Контроль сроков выполнения работ** на каждом этапе строительства для предотвращения задержек.

РАЗДЕЛ VI. ПЛАНИРУЕМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

VI.1. Допущения, принятые в финансовой модели.

- Горизонт планирования проекта – 5 лет
- Период планирования
 - На первый год реализации проекта - 1 месяц
 - На весь срок реализации проекта 1 год
- Расчеты проводились в тысячах тенге
- Ставка дисконтирования (годовая) – 25%

Налоговое окружение и курс валюты:

Параметр	ед. изм.	Значение
Ставка НДС	%	12%
Ставка КПП	%	20%
Ставка ИПН	%	10%
Ставка Соц. Налога	%	11%
Ставка ОПВ	%	10%
Курс KZT/USD	KZT	550
МРП	KZT	3 936

VI.2. Прогноз Отчета о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках планировался по годам. На первые два года реализации проекта – постатейно.

Со второго года реализации – укрупненно. Планируется, что со второго года проекта доходы стабилизируются.

–

VI.3. Прогноз Отчета о движении денежных средств

Прогноз Движения денег на первый год реализации проекта производился прямым методом.

Прогноз Движения денег на весь период реализации проекта производился косвенным методом.

Денежных средств от операционной деятельности достаточно для покрытия текущих расходов.

РАЗДЕЛ VII. ОЦЕНКА РИСКОВ

Риски	Фактор риска	Негативное влияние на проект	Меры по снижению риска
Сфера риска	Уровень бюрократизации и коррупции	Торможение Бизнес-процессов, возникновение спорных ситуаций.	Ведение официальной бухгалтерии, хранение всех квитанций, проведение онлайн операций на порталах
	Степень защиты интеллектуальной собственности и закон об авторском праве	Риск копирования фирменной продукции бывшими сотрудниками или конкурентами	Планируется официальное патентование фирменной продукции и внедряемых технологий производства
Экономической	Темпы роста экономики	Рост цен на сырье, оборудование	Регулирование цен на продукцию, сокращение затрат
	Основные курсы валют	Рост цен на сырье, оборудование	Регулирование цен на изделия, сокращение затрат
	Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	Текущность кадров	Переход на почасовую оплату сотрудников, дистанционный режим работы, а также внедрение системы мотивации (премирование)
	Уровень развития предпринимательства и бизнес-среды	Повышение конкуренции	Выход продукта в люксовый сегмент
Социокультурные	Отношение к импортным товарам и услугам	Большая доля игроков/конкурентов по продаже импортных товаров	Широкий ассортимент
	Требования к качеству продукции и уровню сервиса	Требования потребителей к качеству товара	Политика открытого обзора, быстрая обратная связь, предоставление скидок, обучение персонала, изменение поставщиков
Технологическая	Уровень инноваций и технологического развития отрасли	Появление новых технологий приготовления пищи, что значительно расширит представленный на рынке ассортимент и снизит спрос на традиционное производство.	Обратите внимание на ручную работу, которая всегда остается в тренде.
	Развитие и проникновение Интернета, развитие мобильных устройств	Доступность информации для конкурентов	Планируется официально запатентовать технологию производства компании

VII.1. SWOT-анализ

Сильные стороны предприятия	Слабые стороны предприятия
➤ Собственное производственное помещение – отсутствие арендных платежей снижает себестоимость продукции и повышает рентабельность. ➤ Широкая цветовая линейка продукции – от серого до белого кирпича, что позволяет удовлетворять разнообразные потребности клиентов в облицовочных материалах. ➤ Низкая себестоимость и высокая маржинальность – благодаря местному сырью и энергоэффективной технологии гиперпрессования без обжига.	➤ Отсутствие узнаваемого бренда на начальном этапе – как новое предприятие, проекту потребуется время на формирование репутации и доверия со стороны клиентов. ➤ Ограниченные мощности производства – при резком росте спроса возможна нехватка производственных ресурсов без дополнительного расширения. ➤ Зависимость от стабильности поставок сырья – перебои с доставкой отсева, цемента или красителя могут повлиять на график производства.
Благоприятные факторы рынка	Угрожающие факторы рынка
➤ Рост ИЖС и спроса на недорогие строительные материалы – лег-кирпич востребован в сегменте частного домостроения, строительства заборов и малых архитектурных форм. ➤ Слабая конкуренция в нише лег-кирпича в регионе – позволяет занять долю рынка с минимальными затратами на продвижение. ➤ Расширение ассортимента – возможность в будущем наладить выпуск тротуарной плитки или других изделий методом гиперпрессования.	➤ Рост цен на цемент и пигменты – может привести к увеличению себестоимости и снижению конкурентоспособности. ➤ Сезонность спроса – в зимний период возможен спад объемов продаж и загрузки производства. ➤ Появление новых конкурентов – выход на рынок других производителей лег-кирпича или декоративных материалов может усилить ценовую конкуренцию.

РАЗДЕЛ VIII. ВЫВОДЫ: КРАТКОЕ РЕЗЮМЕ

Реализация проекта по производству гиперпрессованного облицовочного легокирпича в городе Абай, Карагандинская область, представляет собой перспективное направление с высокой рыночной привлекательностью и устойчивым спросом со стороны частных и коммерческих потребителей строительных материалов.

Проект основан на использовании современной технологии гиперпрессования, которая позволяет получать прочную, экологичную и эстетически привлекательную продукцию при минимальных производственных затратах. Наличие собственного производственного помещения, доступ к местному сырью и оптимальная логистика обеспечивают конкурентоспособную себестоимость продукции.

Финансирование проекта в размере **30 000 000 тенге** будет направлено на пополнение оборотных средств с целью обеспечения стабильной загрузки производственных мощностей и наращивания объемов выпуска. Планируется участие в государственной программе **«Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 годы»**, что позволит получить финансирование на льготных условиях.

Проект предусматривает создание **12 рабочих мест**, формирование устойчивого производственного цикла и выход на ежемесячную выручку в размере **18 000 000 тенге** с дальнейшей возможностью масштабирования.

Анализ рынка показывает высокий потенциал спроса на продукцию, в частности в сегменте индивидуального жилищного строительства, благоустройства территорий и фасадной облицовки. SWOT-анализ и оценка рисков подтверждают устойчивость проекта, минимальные институциональные угрозы и хорошие перспективы долгосрочного развития.

Таким образом, проект является экономически обоснованным, финансово устойчивым и социально значимым для региона, с высокой степенью готовности к реализации и быстрой окупаемостью.

Положительные аспекты достигнутых результатов:

1. *Стабильность и рост численности рабочих мест:* Компания поддерживает стабильный уровень занятости и увеличивает численность персонала, что является свидетельством устойчивого роста бизнеса и вклада в экономику региона.

2. *Устойчивый финансовый рост:* Постепенное увеличение выручки от реализации говорит о успешных стратегиях маркетинга, эффективности операционной деятельности и способности компании адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.

3. *Рост объема уплачиваемых налогов:* Увеличение налоговых отчислений подтверждает финансовую стабильность и ответственное отношение компании к своим обязательствам перед государством, способствуя развитию бюджета и социальных программ.

4. *Успешное участие в государственной программе:* Достижения компании в рамках государственной программы "Дорожная карта бизнеса 2025" подчеркивают ее способность следовать стратегическим целям и эффективно реализовывать планы развития.

5. *Долгосрочная перспектива:* несмотря на колебания в определенных показателях, компания демонстрирует способность к адаптации и стремление к стабильному росту, что укрепляет ее позиции на рынке и создает благоприятные условия для долгосрочного развития.

Выполнение обязательств

1. *Сохранение/увеличение численности рабочих мест:*

- За период компания предпринимала усилия для сохранения и увеличения численности работников, осуществляя набор новых сотрудников и поддерживая стабильный уровень рабочих мест. При получении кредитования на льготных условиях будет создано новых 12 рабочих места (за 2025 год) с ежегодным ростом на 1 рабочее место (с 2026 года).

2. *Увеличение дохода от реализации:*

- В течение периода операционной деятельности компания продемонстрировала постепенный рост выручки от оказания услуг по грузоперевозкам, обеспечивая при этом устойчивый уровень дохода на протяжении всего периода.

3. *Увеличение уплачиваемых налогов:*

- В соответствии с требованиями программы, предприниматель планирует увеличивать объем уплачиваемых налогов с 2025 года, подтверждая тем самым свою ответственность перед государственной программой.

Критерии эффективности - «Обязательное увеличение уплачиваемых налогов (корпоративный подоходный налог/индивидуальный подоходный налог), а также рост фонда оплаты труда с сохранением рабочих мест или увеличение среднегодовой численности рабочих мест на основе данных налоговой декларации, в том числе данных по обязательным пенсионным взносам и (или) социальным отчислениям, на 10 % после 2 (два) финансовых лет со дня принятия финансовым агентством решения о субсидировании».

Показатели эффективности проекта.

Ниже представлены результаты по расчету эффективности инвестиций

Таблица 6. Показатели эффективности Проекта

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	
NPV (тыс.KZT)	20 163
IRR =	52,3%
Рентабельность (%)	4,0
PBP (простой срок окупаемости в годах)	1,5
DPBP (дисконтированный срок окупаемости в годах)	2,1

Горизонт планирования для расчета NPV для проекта – 5 лет.

Ставка дисконтирования – 25%

Прогнозный учет увеличения доходов на 2025 - 2029 гг. в тыс.тенге

2 025	2 026	2 027	2 028	2 029
102 900	102 900	117 600	132 300	147 000

Прогнозное увеличение численности рабочих мест

2 025	2 026	2 027	2 028	2 029
12	13	14	15	16

Прогнозный учет увеличения налогов (подходный налог) на 2025 - 2029 гг. в тыс.тенге

2 025	2 026	2 027	2 028	2 029
8 127	8 127	8 568	9 009	9 450

В целом Проект является привлекательным объектом капиталовложений.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Исходные данные проекта

Направление инвестиции	Стоимость ед.	Количество	Сумма
Инвестиции	30 000 000	1	30 000 000
Всего Заемное финансирование			30 000 000
Собственное участие			
	-	-	-
Всего Собственное финансирование			-
Всего Инвестиции			30 000 000

Переменные условия проекта

Название статьи	ед.изм.	2025 год
Макроэкономические показатели		
разница курса валют		
курс валют (USD/KZT) с погрешностью 5 тенге	тенге	510,0
Налогообложение		
Индивидуальный подоходный налог	%	3%
налог на имущество	%	1,5%
социальный налог	%	11%
Условия финансирования		
ставка процентов по финансированию	%	25,00%
ставка дисконтирования	%	25,00%
Стоимость готовой продукции		
Серый кирпич	тенге	150
Цветные кирпичи	тенге	200
Максимальная реализация в месяц		
Серый кирпич	товар	35000
Цветные кирпичи		35000
Себестоимость расходов		
Себестоимость готовой продукции	%	40%
Себестоимость готовой продукции	%	40%

Производственная программа на период реализации проекта

№	Наименование	Кол-во ед. предоставлен ия услуг в	Период реализации проекта									Итого
п/п		мес.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
1	Загрузка мощности %						70	70	80	90	100	
	Реализация											
	Серый кирпич	35 000	73 500	73 500	73 500	73 500	294 000	294 000	336 000	378 000	420 000	1 722 000
	Цветные кирпичи	35 000	73 500	73 500	73 500	73 500	294 000	294 000	336 000	378 000	420 000	1 722 000
	Итого приемов		147 000	147 000	147 000	147 000	588 000	588 000	672 000	756 000	840 000	3 444 000
№	Наименование	Цена за ед. предоставлен ных услуг в	Период реализации проекта									Итого
п/п		мес.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
2	Объем продаж, тыс. тенге											
	Серый кирпич	150	11 025	11 025	11 025	11 025	44 100	44 100	50 400	56 700	63 000	258 300
	Цветные кирпичи	200	14 700	14 700	14 700	14 700	58 800	58 800	67 200	75 600	84 000	344 400
	Итого тыс. тенге		25 725	25 725	25 725	25 725	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000	602 700

Прогнозный учет увеличения доходов на 2025 - 2029 гг. в тыс.тенге

2 025	2 026	2 027	2 028	2 029
102 900	102 900	117 600	132 300	147 000

Прогнозное увеличение численности рабочих мест

2 025	2 026	2 027	2 028	2 029
12	13	14	15	16

Прогнозный учет увеличения налогов (подходный налог) на 2025 - 2029 гг. в тыс.тенге

2 025	2 026	2 027	2 028	2 029
8 127	8 127	8 568	9 009	9 450

Прогноз отчета о прибыли и убытках

Показатели	Период реализации проекта																	тыс. тенге
	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
ДОХОДЫ																		
Выручка всего , в т.ч. НДС	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000	602 700
НДС начисленный от выручки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Выручка без НДС	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	8 575	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000	602 700
Производственные затраты																		
Зарплата персонала	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	25 200	25 200	25 200	25 200	25 200	126 000
Отчисления от заработной платы	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	5 040	5 040	5 040	5 040	5 040	25 200
Накладные расходы	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	3 865	46 380	46 800	52 680	58 560	64 440	268 860
Прочие расходы	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	128	1 532	1 541	1 658	2 041	2 188	8 960
Итого прямых производственных затрат	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	6 513	78 152	78 581	84 578	90 841	96 868	429 020
Валовая прибыль	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	2 062	24 748	24 319	33 022	41 459	50 132	173 680
Операционные издержки																		
Амортизация основных средств	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	300	1 200	1 200	1 200	1 200	5 100
Коммерческие расходы	533	533	533	533	533	533	533	533	533	533	533	533	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	24 000
Итого операционных затрат, без НДС	567	567	567	567	567	567	567	567	567	567	567	567	5 100	6 000	6 000	6 000	6 000	29 100
Операционная прибыль	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	1 496	19 648	18 319	27 022	35 459	44 132	144 580
Погашение % по займу	625	625	625	625	625	625	521	503	486	469	451	434	6 354	3 854	1 354	0	0	11 563
Прибыль до уплаты налогов	871	871	871	871	871	871	975	992	1 010	1 027	1 044	1 062	13 293	14 465	25 667	35 459	44 132	133 018
Налог на прибыль	257	257	257	257	257	257	257	257	257	257	257	257	3 087	3 087	3 528	3 969	4 410	18 081
Чистая прибыль	613	613	613	613	613	613	718	735	752	770	787	804	10 206	11 378	22 139	31 490	39 722	114 937

Свод затрат, тыс. тенге

Наименование затрат	Период реализации проекта										тыс. тенге
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого	
Загрузка мощности%					70	70	80	90	100		
Зарплата персонала	6 300	6 300	6 300	6 300	25 200	25 200	25 200	25 200	25 200	126 000	
Отчисления от заработной платы	1 260	1 260	1 260	1 260	5 040	5 040	5 040	5 040	5 040	25 200	
Интернет	15	15	15	15	60	60	60	60	60	300	
Реклама	1 200	1 200	1 200	1 200	4 800	4 800	4 800	4 800	4 800	24 000	
ГСМ	30	30	45	45	150	360	360	360	360	1 590	
Услуги банка	15	15	15	15	60	60	60	60	60	300	
Прочие расходы	30	30	45	45	150	360	360	360	360	1 590	
Себестоимость готовой продукции	4 410	4 410	4 410	4 410	17 640	17 640	20 160	22 680	25 200	103 320	
Себестоимость готовой продукции	5 880	5 880	5 880	5 880	23 520	23 520	26 880	30 240	33 600	137 760	
Итого производственные затраты	19 140	19 140	19 170	19 170	76 620	77 040	82 920	102 030	109 380	447 990	
Непредвиденные расходы	574	383	383	383	1 532	1 541	1 658	2 041	2 188	8 960	
Итого	19 714	19 523	19 553	19 553	78 152	78 581	84 578	104 071	111 568	456 950	

Штатное расписание

Наименование	Фонд оплаты труда, месяц, тенге	Оклад	Кол-во	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Аппарат управления:			12					
Тех персонал	2 100 000	175 000	12	12	13	13	14	15
Итого:	2 100 000		12					

График погашения основного долга и % за кредит

Сумма заемных средств: 30 000 тыс.тг.
 Процентная ставка финансового учреждения: 25,00 %
 Период кредитования: 36 мес.

тыс.тг				
Ставка	Вознаграждение	Погашение	Итого выплата	Остаток
Период		Основной долг		ссудной задолж-ти
25,0%				30 000
1 месяц	625	833	1 458	29 167
2 месяц	608	833	1 441	28 333
3 месяц	590	833	1 424	27 500
I кв.	1 823	2 500	4 323	27 500
4 месяц	573	833	1 406	26 667
5 месяц	556	833	1 389	25 833
6 месяц	538	833	1 372	25 000
II кв.	1 667	2 500	4 167	25 000
7 месяц	521	833	1 354	24 167
8 месяц	503	833	1 337	23 333
9 месяц	486	833	1 319	22 500
III кв.	1 510	2 500	4 010	22 500
10 месяц	469	833	1 302	21 667
11 месяц	451	833	1 285	20 833
12 месяц	434	833	1 267	20 000
IV кв.	1 354	2 500	3 854	20 000
Итого 1 год	6 354	10 000	16 354	
1 месяц	417	833	1 250	19 167
2 месяц	399	833	1 233	18 333
3 месяц	382	833	1 215	17 500
I кв.	1 198	2 500	3 698	17 500
4 месяц	365	833	1 198	16 667
5 месяц	347	833	1 181	15 833
6 месяц	330	833	1 163	15 000
II кв.	1 042	2 500	3 542	15 000
7 месяц	313	833	1 146	14 167
8 месяц	295	833	1 128	13 333
9 месяц	278	833	1 111	12 500
III кв.	885	2 500	3 385	12 500
10 месяц	260	833	1 094	11 667
11 месяц	243	833	1 076	10 833
12 месяц	226	833	1 059	10 000
IV кв.	729	2 500	3 229	10 000
Итого 2 год	3 854	10 000	13 854	
1 месяц	208	833	1 042	9 167
2 месяц	191	833	1 024	8 333
3 месяц	174	833	1 007	7 500
I кв.	573	2 500	3 073	7 500
4 месяц	156	833	990	6 667
5 месяц	139	833	972	5 833
6 месяц	122	833	955	5 000
II кв.	417	2 500	2 917	5 000
7 месяц	104	833	938	4 167
8 месяц	87	833	920	3 333
9 месяц	69	833	903	2 500
III кв.	260	2 500	2 760	2 500
10 месяц	52	833	885	1 667
11 месяц	35	833	868	833
12 месяц	17	833	851	0
IV кв.	104	2 500	2 604	0
Итого 3 год	1 354	10 000	11 354	
Всего	11 563	30 000	41 563	

Прогноз отчета движения денежных средств

тыс. тенге

Статьи	Период реализации проекта					Итого
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	
I. Наличность на начало отчетного периода	-	506	3 084	16 424	49 114	-
Поступление денег						
Доход(выручка)от реализации продукции,работ,услуг	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000	602 700
Авансы полученные						
Погашение дебиторской задолженности						
Прочие поступления						
Всего приток от операционной деятельности	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000	602 700
II. Движение денежных средств от операционной деятельности						
Выбытие денежных средств						
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	51 180	51 600	57 480	63 360	69 240	292 860
Погашение кредиторской задолженности						
Авансы выданные						
Расчеты по заработной плате	25 200	25 200	25 200	25 200	25 200	126 000
Выплаты по налогам и обязательным платежам	8 127	8 127	8 568	9 009	9 450	43 281
Оплата вознаграждения по привлеченным кредитам	6 354	3 854	1 354	0	0	11 563
Прочие выплаты	1 532	1 541	1 658	2 041	2 188	8 960
Всего отток по операционной деятельности	92 394	90 322	94 261	99 610	106 078	482 663
Чистый поток от операционной деятельности	10 506	12 578	23 339	32 690	40 922	120 037
III. Движение денежных средств от инвестиционной деятельности						
Поступление денег						
Реализация финансовых инвестиций	-	-	-	-	-	-
Финансовые инвестиции со стороны	-	-	-	-	-	-
Реализация нематериальных активов	-	-	-	-	-	-
Реализация основных средств	-	-	-	-	-	-
Всего приток от инвестиционной деятельности	-	-	-	-	-	-

Выбытие денежных средств							
Приобретение финансовых инвестиций	-			-			-
Приобретение основных средств	30 000						30 000
Приобретение техники	-						-
Прочие выплаты	-	-					-
Всего отток от инвестиционной деятельности	30 000	-	-	-	-	-	30 000
Движение денежных средств от финансовой деятельности	-	30 000	-	-	-	-	30 000
V. Чистый поток от инвестиционной деятельности							
Поступление денежных средств							
Выпуск акций и других ценных бумаг							
Получение банковских кредитов	30 000						30 000
Прочие поступления	-	-					-
Всего приток от финансовой деятельности	30 000	-	-	-	-	-	30 000
Выбытие денежных средств							
Погашение банковских кредитов	10 000	10 000	10 000	-	-		30 000
Приобретение акций	-						-
Выплата дивидендов	-						-
Прочие выплаты	-	-	-	-			-
Всего отток от финансовой деятельности	10 000	10 000	10 000	-	-	-	30 000
Чистый поток от финансовой деятельности	20 000	-	10 000	-	-	-	-
V.Конечная наличность	506	3 084	16 424	49 114	90 037	159 166	

Основные показатели экономической эффективности и чувствительности проекта

Название статьи	Значения (базовый)	Выручка (-10%)	Выручка (+10%)
Оценка эффективности проекта			
NPV (чистая приведенная стоимость), тыс. тенге	20 163	12 237	60 487
IRR (внутренняя норма доходности), %	52,3%	42,7%	84,0%
PI (индекс рентабельности инвестиции)	4,0	3,3	8,0
Модиф. Внутренняя ставка доходности (MIRR), %	35,5%	30,2%	55,2%
SRR (простая норма прибыли), %	80,0%	65,1%	159,5%
Срок окупаемости проекта, лет	1,5	1,7	1,9
Дисконтируемая окупаемость проекта, лет	2,1	2,6	2,0
Точка безубыточности, тыс. тенге	450 785	407 961	448 715
Операционный леверидж	1,75	1,75	1,68
Притоки денежных средств, тыс. тенге	632 700	572 430	692 970
Оттоки денежных средств, тыс. тенге	542 663	474 776	542 663
Кумулятивный денежный поток, тыс. тенге	90 037	97 654	150 307

Анализ рентабельности проекта

Наименование	ед. изм.	Годы реализации				
		I	II	III	IV	V
Маржа валовой прибыли						
Валовая прибыль	тыс. тенге	24 748	24 319	33 022	41 459	50 132
Выручка	тыс. тенге	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000
Маржа валовой прибыли	%	-	24	28	31	34
Маржа Чистой прибыли						
Чистая прибыль	тыс. тенге	10 206	11 378	22 139	31 490	39 722
Выручка	тыс. тенге	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000
Маржа Чистой прибыли	%	10	11	19	24	27
Рентабельность продаж						
Операционная прибыль	тыс. тенге	13 293	14 465	25 667	35 459	44 132
Выручка	тыс. тенге	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000
Рентабельность продаж	%	13	14	22	27	30
Маржа EBITDA						
EBIT	тыс. тенге	13 293	14 465	25 667	35 459	44 132
Амортизация	тыс. тенге	300	1 200	1 200	1 200	1 200
EBITDA	тыс. тенге	13 593	15 665	26 867	36 659	45 332
Выручка	тыс. тенге	102 900	102 900	117 600	132 300	147 000
Маржа EBITDA	%	13	15	23	28	31
Рентабельность активов по чистой прибыли						
Чистая прибыль	тыс. тенге	10 206	11 378	22 139	31 490	39 722
Средние активы	тыс. тенге		30 895	37 654	59 469	95 076
Рентабельность активов по чистой прибыли	%		37	59	53	42
Рентабельность активов по EBIT (ROA)						
Операционная прибыль	тыс. тенге	13 293	14 465	25 667	35 459	44 132
Средние активы	тыс. тенге		30 895	37 654	59 469	95 076
Рентабельность активов по EBIT	%		47	68	60	46
Рентабельность чистых активов (RONA)						
Чистая прибыль	тыс. тенге	10 206	11 378	22 139	31 490	39 722
Средние чистые активы	тыс. тенге		29 100	27 900	26 700	25 500
Рентабельность чистых активов по EBIT	%		39	79	118	156
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (ROE)						
Чистая прибыль	тыс. тенге	10 206	11 378	22 139	31 490	39 722
Средний собственный капитал	тыс. тенге		15 895	32 654	59 469	95 076
Рентабельность собственного капитала	%		72	68	53	42
Рентабельность инвестиционного капитала (ROIC)						
Операционная прибыль	тыс. тенге	13 293	14 465	25 667	35 459	44 132
Инвестированный капитал	тыс. тенге	30 206	31 584	43 724	75 214	114 937
Средний инвестированный капитал	тыс. тенге		30 895	37 654	59 469	95 076
Рентабельность чистых активов по EBIT	%		37	55	48	37

Анализ показателей платёжеспособности и финансовой устойчивости

Наименование	Ед.	Годы реализации				
		I	II	III	IV	V
Коэффициент общей платёжеспособности (коэффициент автономии)						
Собственный капитал	тыс. тенге	10 206	21 584	43 724	75 214	114 937
Активы	тыс. тенге	30 206	31 584	43 724	75 214	114 937
Коэффициент общей платёжеспособности		0,3	0,7	1,0	1,0	1,0
Мультипликатор собственного капитала						
Активы	тыс. тенге	30 206	31 584	43 724	75 214	114 937
Собственный капитал	тыс. тенге	10 206	21 584	43 724	75 214	114 937
Мультипликатор собственного капитала		3,0	1,5	1,0	1,0	1,0
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств						
Обязательства	тыс. тенге	20 000	10 000	0	0	0
Собственный капитал	тыс. тенге	10 206	21 584	43 724	75 214	114 937
Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств		1,96	0,46	0,00	0,00	0,00
Коэффициент отношения обязательств к совокупным активам						
Обязательства	тыс. тенге	20 000	10 000	0	0	0
Активы	тыс. тенге	30 206	31 584	43 724	75 214	114 937
Коэффициент отношения обязательств к совокупным активам		0,7	0,3	0,00	0,00	0,00
Коэффициент покрытия процентных выплат						
Операционная прибыль	тыс. тенге	13 293	14 465	25 667	35 459	44 132
Процентные выплаты	тыс. тенге	6 354	3 854	1 354	0	0
Коэффициент покрытия процентных выплат		2	4	0	0	0