



БИЗНЕС-ПЛАН

**По развитию компании «Тёплый Дом
Атырау»**

Алматы, 2024

Меморандум конфиденциальности

Этот бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта. Данный бизнес-план не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам.

Принимая на рассмотрение этот бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за сохранность информации и гарантирует возврат данной копии автору.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня, основывается наилучшим образом согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Разработчик проекта: ТОО «Might Holding»

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
1.1. Краткое описание проекта	4
1.2. Предпосылки к реализации проекта	6
1.3. Цели и задачи проекта	6
2. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	8
2.1. Инвестиционные расходы	8
2.2. Сроки реализации проекта	9
3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	10
3.1. Месторасположение проекта	10
3.3. Штатное расписание	19
4. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	21
4.1. Анализ коммерческих рисков	21
4.2. Анализ социальных рисков	21
4.3. Анализ экономических рисков	22
4.4. Анализ технологических рисков	22
4.5. Анализ финансовых рисков	22
5. ФИНАНСОВЫЙ РАЗДЕЛ	23
5.1. Объем планируемых инвестиций в рамках проекта	23
5.2. Расчет постоянных и переменных издержек	24
5.3. Прогноз отчета о прибылях и убытках	25
5.4. Прогноз отчета движения денежных средств	27
5.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки, анализ проекта с помощью методов дисконтирования	29
6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	30
6.1. Социальный эффект проекта	30
6.2. Экономический эффект проекта	30
6.3. Анализ эффективности проекта	30

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Краткое описание проекта

ТОО «Теплый Дом Атырау» является единственным крупным производителем пенополистирольной продукции, основной деятельностью которого является производство строительных теплоизоляционных материалов.

Данная компания на рынке с 2012 года и уже занимает 50 % рынка по производству строительных теплоизоляционных материалов.

Преыдуший опыт учредителя:

- на госслужбе в Департаменте Внешнеэкономических связей - 1 год.

- зам начальником отдела продаж и маркетинга в ТОО «Шымкентпиво» - 1,5 года.

- в ТОО «Каспиан Девелопмент Кампани» проработал с 2003 года по 2012 года. Начиная с позиции технического переводчика английского языка и до генерального директора группы компаний. Компания занималась складской и транспортной логистикой. Добился самых высоких результатов, увеличил объемы продаж с практически нулевых показателей до оборота 2 млрд тенге в 2011-2012 годах. Территориально увеличил активы компании с 3-х гектаров до 6,5 гектаров застроенных складских и офисных площадей.

Цели проекта – строительство ТЦ «САРА» и запуск собственного Стройдвора и СтройМарта внутри, а также занять доминирующую позицию на Атырауском рынке теплоизоляционных строительных материалов ослабив позиции конкурентов.

Основной вид деятельности данной компании является производство теплоизоляционных строительных материалов.

На сегодняшний день в данном Мультипроизводственном комплексе производят:

1) Пенопласт в кубах, крошке, и плитах/листах разных марок плотности.

2) Побочный продукт: крошка дробленка необходимая для производства полистиролбетона.

3) Декоративные обрамления из армированного полистиролбетона.

4) Декоративные облицовочные Теплофасадные плиты под брендовым названием ТЕПЛОФАСАД.

5) Трехслойные кровельные и стеновые сэндвич панели на базе негорючего пенополистирола толщиной от 50мм до 100 мм. Данный продукт востребован при строительстве промышленных зданий и для коммерческих зданий, где требуется перекрытие кровли больших площадей.

6) Мебельные фасады. В данном случае работа происходит по принципу В2В, клиентами являются все производители мебели на заказ.

7) Полистиролбетонные блоки(плиты). Строительный материал, изготовленный на основе полистирола (пенопласта) и цемента. Они производятся в различных размерах и форм (блоки, плиты).

Таким образом, бизнес-план по развитию компании актуален практически в любом масштабе и реализации.

Бизнес-план содержит подробный комплекс мероприятий, направленных на достройку ТЦ «САРА», покупка сырья для производства пенополистирольной продукции и покупка стройматериалов для продажи через собственный СтройДвор и СтройМарт, а также финансовый анализ бизнес-проекта.

Основные данные и показатели по проекту показаны в таблице ниже.

Таблица 1 – Основные показатели проекта

Наименование проекта	Развитие компании «Теплый Дом Атырау»
Месторасположение проекта	Атырауская обл., г.Атырау, Промышленная зона Ширина, Строение 45
Объем требуемых инвестиций	150 000 000 тенге
Основные финансовые показатели проекта	
Срок окупаемости	3,9 месяцев
NPV (ЧПД)	1 379 729 367 тенге
PI (ИПП)	10,20

Все эти факторы значительно влияют на успех в реализации продукции.

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- получению стабильной заработной платы работниками комплекса;
- вклад в развитие экономики Казахстана;
- торговый центр может способствовать развитию инфраструктуры в регионе;
- поступлению дополнительных доходов в бюджет.

Среди социальных воздействий проекта можно выделить:

- теплоизоляционные материалы помогают снизить энергопотребление зданий за счет улучшения теплоизоляции;
- теплоизоляционные материалы могут помочь снизить влажность и предотвратить появление плесени и грибка внутри помещений, что может улучшить качество воздуха и здоровье;
- торговые помещения в рамках ТЦ предоставят местным предпринимателям возможность аренды торговых площадей;
- торговые помещения в рамках ТЦ создадут множество рабочих мест в различных сферах;
- предпосылки к открытию новых предприятий малого и среднего бизнеса.

В данном бизнес-плане приведены все необходимые расчеты, которые позволят убедиться в прибыльности, рентабельности и достаточной безрисковости предлагаемого проекта.

1.2. Предпосылки к реализации проекта

Для того чтобы закрепить успех данной компании, в основополагающие цели был заложен проект строительства собственного торгового центра. Данный проект построен за собственный счет учредителя и уже на стадии завершения. Торговый центр «САРА» был построен с применением своих инновационных теплоизоляционных технологий, позволяющих существенно экономить на энергоресурсах в течение многих последующих лет. Общая площадь торгового комплекса составляет 4107 м² с перспективой дополнительного ввода еще 160м² коммерческих помещений. Концепция развития данной компании помимо производственных направлений в дальнейшем будет иметь фокусировку на масштабированные продажи строительных материалов через свой строительный двор общей площадью 480м² состоящий из 12 бутиков и торгового магазина на 140м². Также планируется начать продажу собственных эксклюзивных строительных материалов через собственный фронт-офис, который планируют открыть на территории торгового центра. В этом офисе будет расположен торговый зал общей площадью 168 м². Более того, в том же торговом центре запланирован запуск собственного СтройМарта на площади 240м². Помимо трех торговых площадок, планируется получать доход от аренды торговых коммерческих помещений. В основном 2-х этажном здании Торгового центра САРА, на первом этаже на площади 1080м² будет располагаться якорный арендатор представляемый сетью оптовых супермаркетов СВЕТОФОР (Россия). Супермаркет СВЕТОФОР в ТЦ «САРА» будет самым крупным в Атырау. Договор подписан и дата сдачи объекта 01 мая 2024 года. Одним из преимуществ торгового центра является его местоположение, поскольку в этом районе, на перекрестке 14 населенных пунктов, нет ничего подобного.

1.3. Цели и задачи проекта

Основной целью данного проекта является полный запуск ТЦ «САРА» и СтройМарта внутри, а также ослабить позиции конкурентов на рынке теплоизоляционных строительных материалов.

Главной задачей компании является глобальное завоевание рынка в пределах Атырауской области и близлежащих городов.

Данный проект внесет свой вклад в рост и развитие экономики региона в Казахстане. Также данный проект обеспечит рабочими местами местное население.

Для выполнения данной цели перед организатором проекта стоят следующие задачи:

- Произведение всех необходимых расчетов и проведение планировочных мероприятий;

- Привлечение необходимых инвестиций;
- Достройка ТЦ «САРА»;
- Покупка сырья;
- Покупка строй материалов для запуска Строй двора и СтройМарта;
- Полный запуск ТЦ «САРА»;
- Проведение маркетинговых мероприятий и реализация запланированной маркетинговой стратегии.

После проведения всех перечисленных выше мероприятий планируется каждый квартал проводить оценочные мероприятия и рассчитывать процент отклонения от планового курса, чтобы данный показатель не превышал 10% и тем самым иметь возможность своевременно проводить необходимые действия для снижения, минимизации и нивелирования рисков, как производственных, так и финансовых.

В целом, организатор проекта долгое время готовился к реализации данного проекта и владеет всей необходимой квалификацией и опытом, а также полной информацией по состоянию рынка и достаточным уровнем компетенции, которая необходима для реализации этого, достаточно сложного проекта.

Проект при своей реализации ставит перед собой конкретные задачи и готовится к их реализации в достаточно краткие сроки, чтобы уложиться в период активного сезона и максимально выжать прибыль и тем самым обеспечить полный возврат заимствованных средств инвесторам данного проекта. Основными задачами проекта являются:

1. Привлечение финансирования;
2. Покупка сырья;
3. Покупка строительных материалов;
4. Полный запуск ТЦ «САРА»;

2. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

2.1. Инвестиционные расходы

Данный проект планируется реализовать за счет средств, привлеченных посредством займа. В проект планируется вложить 150 миллионов тенге. Условия займа 34% на 7 мес. Средства пойдут на массовый закуп сырья для производства пенополистирольной продукции, на ускоренное завершение строительства ТЦ «САРА» и на первичный закуп строительных материалов с целью перепродажи.

Основные расходы при реализации данного проекта указаны в таблице 2.

Таблица 2 – Инвестиционные расходы, основные средства, тенге

Инвестиционные расходы проекта				
№	Наименование	Цена, тг	Кол-во, шт	Итого сумма, тг
1	Полистирол Альфапор 301	864 198	81 тонн	70 000 000
2	Строительные материалы у основных и крупных поставщиков, дилеров строительных материалов. ТОП -100 материалов	50 000 000	1	50 000 000
3	Закуп материалов для завершения отделочных работ и наружных работ.	15 000 000	1	15 000 000
4	Оплата труда строителям-монтажникам и оплата услуг сторонних организаций.	15 000 000	1	15 000 000
	Итого	80 864 198	84	150 000 000

Необходимо произвести закупку сырья Альфапор 301 и начать производство с целью заполнения и охвата рынка теплоизоляционных материалов, тем самым максимально упрочить свои позиции среди имеющихся на Атырауском рынке производителей термопанелей и декора.

Для полного запуска ТЦ «САРА» необходимо устранить все мелкие недочеты. То есть, требуется уложить брусчатку на аллею, установить музыкальную сцену и оборудовать её, а также долить стяжку от ТЦ «САРА» до автотрассы (площадку 14м * 90м).

Необходимо осуществить первую закупку всех возможных строительных материалов из списка ТОП-100 необходимых стройматериалов для Стройдвора и СтройМарта, чтобы предложить всем необходимые товары для строительства и быта.

Проект ТЦ «САРА» после своей реализации будет окупать свои переменные расходы за счет операционной прибыли, следовательно, проект не нуждается в дополнительных инвестициях на этапе запуска деятельности ТЦ.

2.2. Сроки реализации проекта

Сроки реализации проекта составляют полноценный временной промежуток между началом процесса получения финансирования и началом реализации проекта.

Сроки реализации: март 2024 года – май 2024 года и включают в себя:

- Планировочные мероприятия, составление бизнес-плана и рабочей финансовой модели – 2 недели;
- Поиск и привлечение необходимого финансирования – 3 недели;
- Закуп сырья – 1 неделя;
- Закуп стройматериалов – 1 неделя;
- Завершение строительства ТЦ – 3 недели;
- Проведение маркетинговой кампании – 2 месяца;
- Полный запуск ТЦ «САРА» – 1 неделя.

Таблица 3 – Сроки и этапы реализации проекта

Наименование	Недели							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Планировочные мероприятия, составление бизнес-плана и рабочей финансовой модели;	■	■						
Поиск и привлечение необходимого финансирования;			■	■	■			
Закуп сырья					■			
Закуп стройматериалов					■			
Завершение строительства ТЦ					■	■	■	
Полный запуск ТЦ «САРА»								■
Проведение маркетинговой кампании							■	■

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

3.1. Месторасположение проекта

Данный Мультипроизводственный комплекс и ТЦ «САРА» расположен в Республике Казахстан, Атырауская обл., г. Атырау, Промышленная зона Ширина, Строение 45 и 47.



Месторасположение будущего Промышленно-торгового комплекса ТЦ «САРА» находится на перекрёстке нескольких существующих и развивающихся районов, таких как: Балыкши, Водниково-1 и Водниково-2, Водниково-3, Курсай, Холодильник, Таскала-1, Таскала-2, Алгабас, Зарослый, п. Перетаска, п. Мирный, п. Дамба, п. Кок-арна, а также нескольких садоводческих обществ, где люди давно проживают на постоянной основе. Учитывая, что данный промышленно-торговый комплекс расположен вдоль единственной в этом районе широкополосной трассы, через которую жители всех этих районов проезжают днем и ночью, то есть обоснованное предположение о том, что планируемый к вводу в коммерческую эксплуатацию промышленно-торговый комплекс будет иметь достаточно высокую популярность.

3.2. Описание проекта

Концепция данного проекта предполагает деятельность ТЦ «САРА», реализация строительных материалов через собственный Сройдвор и СтройМарт, а также продажа теплоизоляционных строительных материалов «Теплый Дом Атырау» через фронт-офис.

Проект является перспективным и прибыльным бизнесом.

Основная цель проекта – производство теплоизоляционных строительных материалов, сдача в аренду торговых помещений в ТЦ «САРА», и продажа строительных материалов через собственный Стройдвор и СтройМарт.

Мультипроизводственный комплекс «Теплый Дом Атырау»

На данный момент в Мультипроизводственном комплексе «Теплый Дом Атырау» производятся следующие материалы:

- Пенополистирол негорючий (пенопласт листовой).

Завод ТОО «Теплый Дом Атырау» является единственным производителем пенополистирольной теплоизоляционной продукции в промышленных масштабах. Пенополистирол (пенопласт) производится россыпью и в блоках размером $(6*1,2*0,6) = 4,32\text{м}^3$. Производимые марки М25Лайт, М25 плюс и М35 Пенополистирол, производимый на заводе Теплый Дом Атырау, - не горюч (имеет класс горючести НГ-1), не привлекает грызунов, безвреден для людей и не гниёт. Также пенополистирол отпускается с завода в листах в виде теплоизоляционных плит со стандартным размером $2,95 * 1,18 = 3,48\text{м}^2$ и толщиной 2см, 3см, 4см, 5см, 10см. Продажная стоимость варьируется от 11 200 тенге/м³ до 22 300 тенге/м³ без НДС.

- Пенополистирольная крошка-дробленка.

Предназначение и применение этого материала очень обширное, вот несколько направлений, где сейчас применяется крошка-дробленка:

Строительство энергосберегающих монолитных домов из полистиролбетона где полистиролбетон заливается в каркас из влагостойкого гипсокартона с двух сторон.

В производстве полистиролбетонных строительных блоков, размером $30*60*20$, $30*60*30$, $30*60*15$.

В утеплении подкровельных пространств, в стяжке полов как частных домов, так и в стяжку межэтажных перекрытий.

Крошка дробленка продается в мешках по 1 кубу. Стоимость его составляет 5000 тенге/м³/без НДС.

- Декор на базе армированного фиброполистиролбетона.

Архитектурный фасадный декор применяется в строительстве для декоративного оформления фасада здания. Замковые камни, колонны и балясины, карнизы и обрамления окон, консоли и розетки - всё то, что придает зданию законченный, солидный облик, и превращает коробку здания в красивое сооружение.

Одним из основных направлений компании Тёплый Дом Атырау является производство архитектурного фасадного декора из армированного фиброполистиролбетона, который по своим характеристикам обладает рядом преимуществ по сравнению с аналогичным декором из гипса, бетона, полиуретана или армированного кварцевым песком пенополистирола.

Стандартные размеры оконных обрамлений нового поколения имеют цельные составные элементы, то есть боковой наличник имеет длину 160см, нижний подоконник имеет длину 180см. Основные сравнительные преимущества: долговечный, прочный, теплый, по сравнению с бетонным аналогом в 3 раза легче, не горит, не гниет, влагу не впитывает. Продажная цена составляет 6 000 тенге/за один оконный комплект/ без НДС.

Данный продукт запатентован, все авторские права защищены Патентом №5984.

- Теплофасадные плиты.

Теплофасадные декоративно облицовочные теплоизоляционные плиты выпускаются в основном с утеплителем из пенополистирола толщиной 3 см и 5см. Предусмотрены вариации теплофасадных плит с разными видами скрытого типа креплений, не портящих внешний вид фасада. Стандартные размеры теплофасадных плит 25*50см и 50*50см.

Теплофасад толщиной 5см равен по теплопроводимости одному газоблоку толщиной 30 см.

Теплофасад несет в себе решение сразу многих вопросов:

- Шумоизоляция.
- Теплоизоляция.
- Влагоизоляция.
- Декорация.

Декорация пол натуральный камень с многообразием цветовых решений

Не подвержен влиянию ультрафиолетовых лучей

Долговечен (при правильном монтаже имеет срок жизни не менее 50 лет)

Не привлекает насекомых и грызунов.

100% пожаробезопасен.

Не содержит вредных для здоровья людей компонентов.

За счет имеющихся технологических выжженных линий на тыльной стороне плиты, все плиты ТЕПЛОФАСАДА имеют высокую степень взаимопроникновения клеевого состава, что даёт надежное крепление к несущей фасадной стене.

Ремонтопригоден, то есть легко может быть демонтирована любая поврежденная плита и заменена на новую, Теплофасад идеально подходит для декорации и теплоизоляции фасадов как частных домов, так и многоэтажных жилых и административных комплексов. Средняя цена

- При толщине 4см его цена 2500 тенге/м²/без НДС.
- При толщине 6см его цена 2800 тенге/м²/без НДС.

Данный продукт запатентован, все авторские права защищены Патентом №34077

- Трехслойные кровельные и стеновые сэндвич панели.

Этот утеплитель зарекомендовал себя как экологически чистый, имеющий большой временной ресурс, устойчивый к химической и биологической агрессии, обладающий великолепными водонепроницаемыми свойствами и отличными теплоизолирующими свойствами материал. На сегодняшний день при производстве пенополистирола используется ГОСТ-15588-2014 на всей территории СНГ, то есть это пенополистирол НЕГОРЮЧИЙ ALPHAPOR с антипиреном.

(Маркировка SE самозатухающий, не поддерживающий горение с антипиреном) Антипирен — это специальный ингредиент, который не позволяет поддерживать горение пенополистирола. Период самозатухания пенополистирола Альфапор составляет от 2-х до 4-х секунд. Также сэндвич-панели на базе пенополистирола имеют такие преимущества как легкий вес самих панелей, исключает водопоглощение или конденсирование влаги при перепаде температур, как в случае с сэндвич-панелями на базе минплиты, а, следовательно, не могут создавать грибковую среду. Современный пенополистирол Альфапор от производителя ПАО Сибур-Холлинг абсолютно не привлекает грызунов, паразитов и насекомых. Единственный недостаток любого пенополистирола заключается в том, что он довольно быстро разрушается под воздействием прямых солнечных лучей. Но последний недостаток несущественен, так как, находясь внутри сэндвич панелей, утеплитель надежно защищен от солнца. Сэндвич-панели на базе пенополистирола также не расслаиваются с годами, как в случае с сэндвич панелями на базе минплиты и их можно еще не один раз отремонтировать и снова монтировать на новом месте. Средняя продажная стоимость сэндвич панелей составляет от 14 500 тенге/м² до 15 500 тенге/м²/без НДС.

- Мебельные фасады.

Производятся на высокотехнологичном оборудовании. Мебельные фасады производятся по заказам более 50 крупных и мелких производителей кухонь на заказ, мебели для спальных и гостиных комнат. Загрузка производственных мощностей на 100%. Востребованность высокая, качество производимых фасадов также высокая. Фасады производятся из МДФ с наклеиванием на вакуумной установке цветной мебельной пленки. Продажная цена в зависимости от объема составляет 24 000 тенге/м² и выше.

- Полистиролбетонные блоки

Строительный материал, изготовленный на основе полистирола (пенопласта) и цемента. Они представляют собой блоки различных размеров и форм, которые используются для строительства стен, перегородок, фундаментов и других элементов зданий и сооружений.

Полистиролбетонные блоки обладают небольшим весом, что упрощает их транспортировку и установку.

Благодаря наличию полистирола, этот материал обеспечивает хорошую теплоизоляцию, что помогает снизить расходы на отопление и кондиционирование воздуха в здании.

Полистиролбетонные блоки обладают достаточной прочностью для строительства несущих стен и перегородок. Цена 32 000 тенге/м³/без НДС.

- Дополнительные материалы

В качестве дополнительных материалов к основным продуктам, предлагаются следующие материалы:

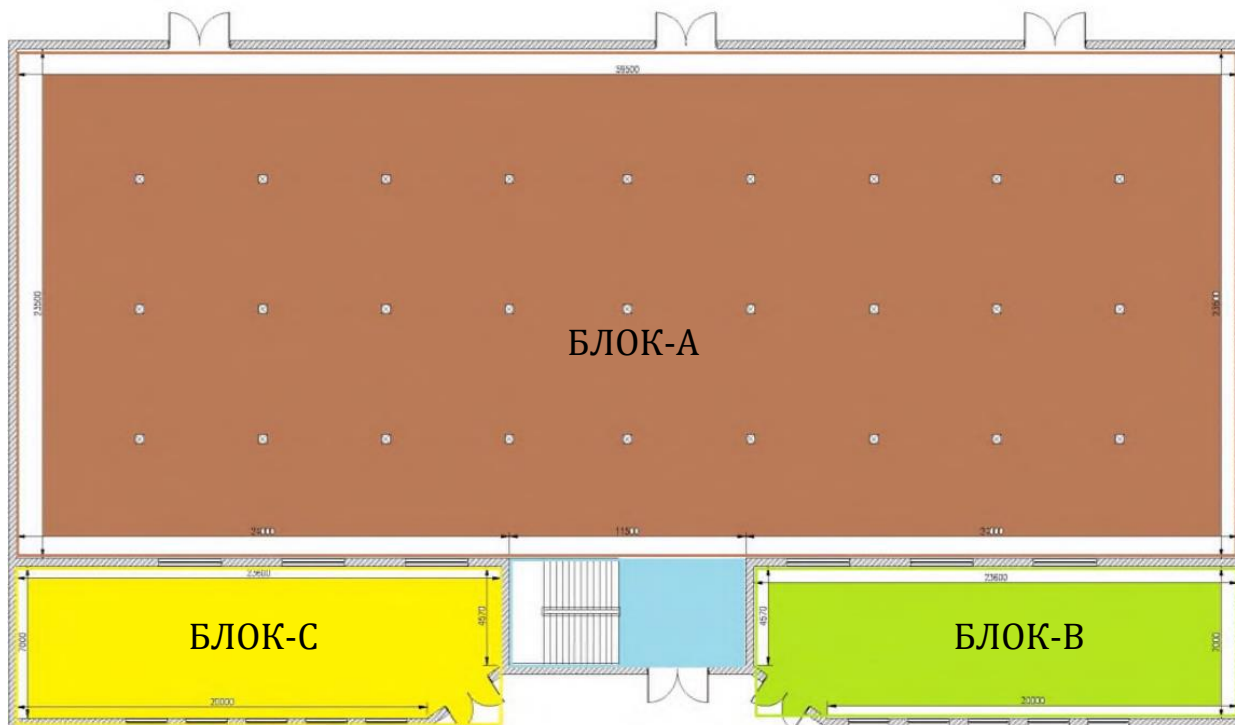
- Травертин в ведрах по 20 кг
- Воск для травертина по 20 кг
- Клей теплый дом вест по 20 кг
- Сетка штукатурная на 45 п.м.
- Герметик для замазки швов
- Дюбель-нагель шляпковый 100мм
- Дюбель-нагель шляпковый 120мм
- Дюбель-нагель шляпковый 140мм
- Дюбель-нагель шляпковый 180мм
- Краска фасадная резиновая

Торговый центр «САРА»



ПЛАН ЦЕНТРАЛЬНОГО ЗДАНИЯ

План 1 этажа



1-ЫЙ ЭТАЖ, БЛОК-А (S = 1440 М2)

Центральное здание 1-ый этаж имеет площадь 1440 м² + 54м² площадь общего пользования. Холл первого этажа 12 м * 5 м = 60м². Имеются в задней части первого этажа 3 единицы двухстворчатых ворот предназначенных для приема товаров для арендаторов первого этажа. Ворота выходят на погрузочный пандус (пакгауз) шириной 4м и длиной 60 п.м.

Предположительно, на усмотрение арендатора можно предусмотреть на первом этаже 4 санузла. Помещение предоставляется в предчистовой отделке, то есть ровные оштукатуренные стены, потолок, ровные бетонированные полы с подведенными точками электропитания, отопления и системы вытяжки. Чистовой ремонт под себя Арендатор осуществляет в своих интересах и за свой собственный счет.

1-ЫЙ ЭТАЖ, БЛОК-В (S = 168 М2)

КОФЕЙНЯ, РЕСТОРАН (ОБЩЕПИТ)

Предположительно рассматривается вариант с привлечением имиджевой кофейни, оформленной по франшизе. На площади в 168 м² подведены: газ для 2-х 5-ти камфорных газовок, водоснабжение, канализационный сток, подведены все необходимые электроточки для освещения, блочных кондиционеров и розеток электропитания.

Помещение предоставляется в предчистовой отделке, то есть ровные оштукатуренные стены, потолок, бетонированные полы с отоплением и системой вытяжки воздуха. Чистовой ремонт под себя

Арендатор осуществляет в своих интересах и за свой собственный счет. Установлены алюминиевые окна и двери энергосберегающие, не пропускающие ультрафиолетовые лучи. Предусмотрен отдельный двухстворчатый вход.

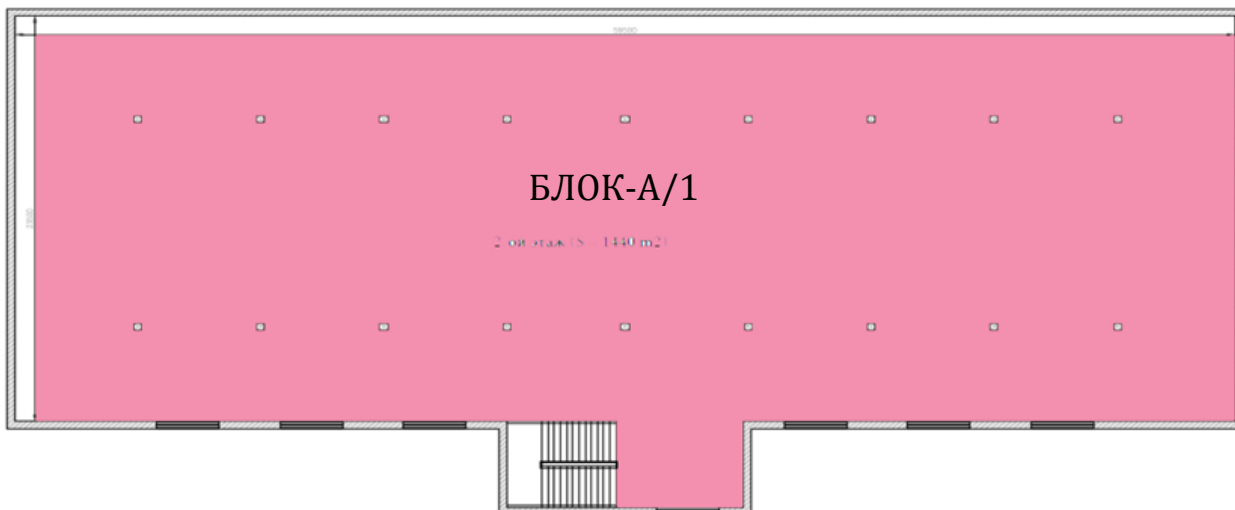
1-ЫЙ ЭТАЖ, БЛОК-С (S = 168 М2)

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ТОО «Теплый Дом Атырау»

Компания «Теплый Дом Атырау» является собственником ТЦ «SARA»

Предполагается, что данная площадь Блока-С, - будет использоваться в собственных нуждах компании с целью продвижения собственных товаров, произведенных на заводе Теплый Дом Атырау.

План 2 этажа

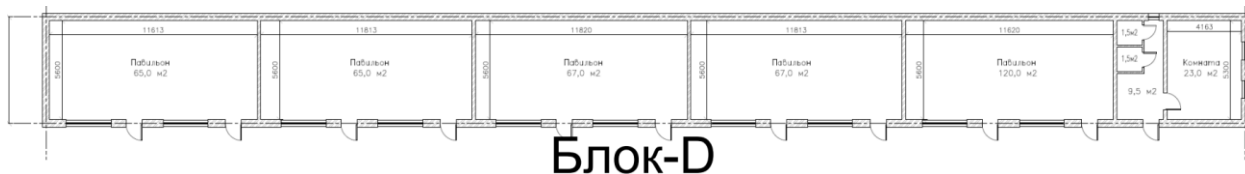


2-ОЙ ЭТАЖ, БЛОК-А/1 (S = 1440 М2)

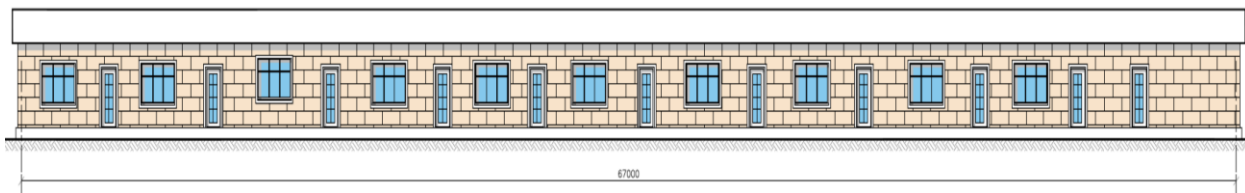
Центральное здание 2-ой этаж имеет площадь 1440 м² + 54м² площадь общего пользования. Холл второго этажа 60м². Высота потолка каскадная. В самой наивысшей точке высота потолка составляет 5,95м, в средней части здания высота потолка – 5,5 метров и в самой низкой части – 4,85 метра.

Предположительно, на усмотрение арендатора можно предусмотреть на втором этаже 4 санузла. Помещение предоставляется в предчистовой отделке, то есть ровные оштукатуренные стены, потолок, ровные бетонированные полы с подведенными точками электропитания, отопления и системы вытяжки воздуха. Чистовой ремонт под себя Арендатор осуществляет в своих интересах и за свой собственный счет согласно разработанного дизайн проекта интерьера.

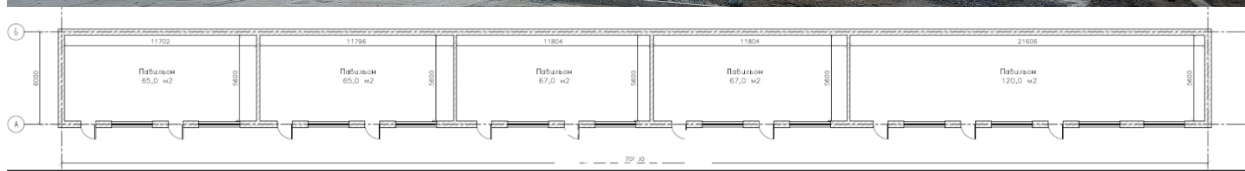




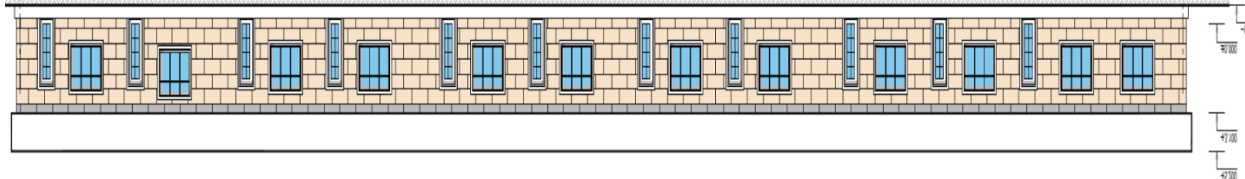
Блок-Д



БЛОК-Д, включает в себя комплекс из 10 бутиков по 36м². Общая площадь (67м*6м) = 402м². Весь комплекс построен из энергосберегающих материалов, благодаря которым в зимнее время будет тепло, а в летнее время прохладно, при том, вы будете экономить на кондиционировании летом и на газовом отоплении зимой. В каждом бутике, подведены электро-розетки, кабеля под освещение, установлены радиаторы биметаллические по 20 радиаторов, установлены энергосберегающие стеклопакеты с защитой от ультрафиолетовых лучей. Также в каждый бутик подведена вода, система канализации и установлены автономные счетчики на воду и электричество.



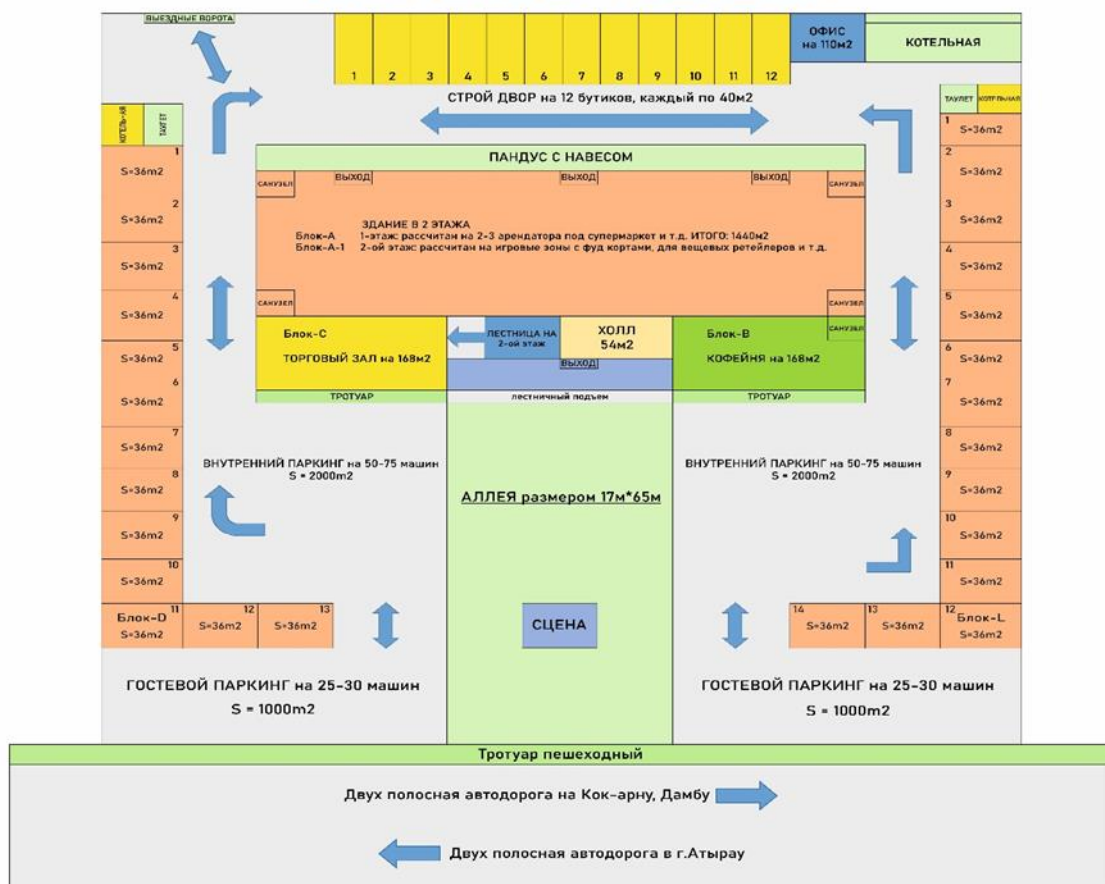
Блок-Е



БЛОК-Е, включает в себя комплекс из 10 бутиков по 36м² + 1 бутик на 59м². Общая площадь (70м * 6м) = 420м². Весь комплекс построен из энергосберегающих материалов, благодаря которым в зимнее время будет тепло, а в летнее время прохладно, при том, вы будете экономить на кондиционировании летом и на газовом отоплении зимой. В каждом бутике, подведены электро-розетки, кабеля под освещение, установлены радиаторы биметаллические по 20 радиаторов, установлены энергосберегающие стеклопакеты с защитой от ультрафиолетовых

лучей. Также в каждый бутик подведена вода, система канализации и установлены автономные счетчики на воду и электричество.

ПЛАН-ПАСПОРТ ОБЪЕКТА



Арендаторы, которые нужны в ТЦ «SARA»:

1. Имиджевый с именем или известным брендом (БЛОК-А) – Супермаркет на 1-ый этаж центрального здания. (на площадь 1000м²)
2. Из ритейл сегмента (БЛОК-А) такие игроки как: Zetta, Fix price и т.д., на 1-ый этаж центрального здания. (на площадь 600-750м²)
3. Кофейня (БЛОК-В) с брендом или по франшизе (на площадь 168 м²)
4. Игровые площадки с фуд-кортами (Блок А-1), электроника, бытовая техника на 2-ой этаж центрального здания (на площадь 1440 м²) или под любую другую торговую активность.

5. Для боковых павильонов (БЛОКИ D и E) вне центрального здания требуются следующие арендаторы: аптека, стоматологический кабинет, барбершоп, салон красоты, закусочные фаст-фуды, кондитерская, кулинария, фруктово-овощной ларек, детская одежда, автозапчасти-аксессуары, 1000 мелочей, швейная, курсы для детей, рыбалка/зоомагазин, свежая выпечка, мясная лавка, цветочный бутик с подарочными аксессуарами и т.д.

Арендная ставка по блокам:

- БЛОК-А (1-ый этаж) – цена: 3000 тенге/м²
- БЛОК-А/1 (2-ой этаж) – цена: 3000 тенге/м²
- БЛОК-В (под общепит) – цена: 4000 тенге/м²

- БЛОК-D & E (павильоны)- цена: от 5000 до 7000 тенге/м2

Условия скидок на аренду помещений:

• Программа 1.

При оплате аренды за 3 месяца – арендная ставка в:

- БЛОКе – А и А/1, будет составлять 3000 тенге/м2.

- БЛОКе – В, будет составлять – 4000 тенге/м2.

- БЛОКе-D & E, будет составлять – от 5000 до 7000 тенге/м2

• Программа 2.

При оплате аренды за 6 месяцев – арендная ставка в:

- БЛОКе – А и А/1, будет составлять 2500 тенге/м2.

- БЛОКе – В, будет составлять – 3500 тенге/м2.

- БЛОКе-D & E, будет составлять – от 4500 до 6500 тенге/м2

• Программа 3.

При оплате аренды за 12 месяцев – арендная ставка в:

- БЛОКе – А и А/1, будет составлять 2000 тенге/м2.

- БЛОКе – В, будет составлять – 3000 тенге/м2.

- БЛОКе-D & E, будет составлять – от 4000 до 6000 тенге/м2

Арендатор, дополнительно оплачивает следующие услуги:

- Гарантийный взнос в размере месячной арендной платы.

- Коммунальные расходы по счетчикам:

1) электричество, вода, газовое отопление (пропорционально занимаемой площади)

2) услуги охраны (пропорционально занимаемой площади)

3) Услуги уборки территории (пропорционально занимаемой площади)

4) Услуги вывоза твердых бытовых отходов.

3.3. Штатное расписание

Общее руководство завода осуществляет директор.

Организационная структура имеет следующий вид, представленный ниже.

В данном проекте будут задействованы 27 человек штатного персонала.

Таблица 4 – Штатное расписание проекта

№	Наименование должности	Кол-во	Оклад	Отч.	Итого в месяц	Итого в год
ТЕПЛЫЙ ДОМ АТЫРАУ						
1	Главный бухгалтер	1	500 000	80 000	580 000	6 960 000
2	Сервисный менеджер	1	450 000	72 000	522 000	6 264 000
3	Линейный инженер	1	300 000	48 000	348 000	4 176 000
4	Оператор вспенивателя	1	170 000	27 200	197 200	2 366 400

5	Инженер	1	170 000	27 200	197 200	2 366 400
6	Водитель - механик	1	130 000	20 800	150 800	1 809 600
7	Резчик 1	1	150 000	24 000	174 000	2 088 000
8	Резчик 2	1	170 000	27 200	197 200	2 366 400
9	Оператор пенопластного цеха	2	170 000	27 200	394 400	4 732 800
10	Кассир	1	200 000	32 000	232 000	2 784 000
11	Повар	1	170 000	27 200	197 200	2 366 400
12	Менеджер по продажам	1	150 000	24 000	174 000	2 088 000
13	Начальник отдела продаж	1	300 000	48 000	348 000	4 176 000
14	Заведующий склада	1	180 000	28 800	208 800	2 505 600
15	Электрик	1	250 000	40 000	290 000	3 480 000
16	Рабочий сэндвич-панели	1	300 000	48 000	348 000	4 176 000
17	Грузчик	1	170 000	27 200	197 200	2 366 400
18	Объемщик	1	150 000	24 000	174 000	2 088 000
19	Садовник	1	150 000	24 000	174 000	2 088 000
20	Начальник базы	1	250 000	40 000	290 000	3 480 000
21	Разнорабочий	1	200 000	32 000	232 000	2 784 000
ТЦ "САРА"						
22	Административный персонал	5	250 000	40 000	1 450 000	17 400 000
	Итого	27	4 930 000	788 800	7 076 000	84 912 000

4. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

4.1. Анализ коммерческих рисков

Самыми основными коммерческими рисками при данном проекте являются:

Таблица 5 – Основные коммерческие риски

Наименование	Категория	Рисковые меры
Неисполнение обязательств подрядчиком	Существенный, вероятный	Неустойка, поэтапная оплата услуг, минимальный аванс (снижение риска)
Причинение вреда имуществу третьими лицами	Несущественный, вероятный	Страхование имущества (передача риска)
Погодные аномалии (жара, морозы)	Существенный, маловероятный	Принятие риска
Административный штраф	Несущественный, маловероятный	Принятие риска

4.2. Анализ социальных рисков

Самыми основными социальными рисками при данном проекте являются:

Таблица 6 – Основные социальные риски

Наименование	Угроза
Преступность Здоровье Материальное обеспечение населения (семьи) Безнадзорность, беспризорность Социальное сиротство Безработица Социально обусловленные заболевания	Социальные риски могут оказать негативное влияние на ход всего проекта. Из-за высокого уровня преступности, безработицы и других социальных аспектов могут пострадать имущество инициатора проекта.
Политическая ситуация Экономическая ситуация Межнациональные отношения и проблемы Межконфессиональные отношения и проблемы Деструктивное влияние СМИ	Значимые риски, проявления которых можно ожидать с достаточной степенью вероятности.
Миграция Демографическая ситуация Экология Кризис исторических и культурных ценностей	Параметры, имеющие частный характер также оказывают негативное влияние. Это может затянуть реализацию проекта на несколько месяцев или на год.

4.3. Анализ экономических рисков

1. Снижение валютного курса тенге.

Данный риск нивелируется простым действием. Хеджирование - заключение фьючерсных или форвардных контрактов на поставку материалов по фиксированной цене, контрактные условия - включение в контракт валютной оговорки.

1.1. Уменьшение прибыли по будущим операциям.

1.2. Потеря определенной части ценовой конкурентоспособности в сравнении с другими.

4.4. Анализ технологических рисков

К данным рискам относятся риски не запуска оборудования, недостижения проектной мощности по техническим причинам, либо недостижение планируемого уровня качества продукции.

Технические риски в данном проекте достаточно низки, так как компания-производитель имеет большой опыт производства.

4.5. Анализ финансовых рисков

Финансовые риски данного проекта могут включать в себя следующие аспекты.

Недостаточная ликвидность: Недостаток денежных средств может привести к трудностям в оплате поставщиков, зарплате сотрудников и покрытии текущих операционных расходов. В данном случае, рекомендуется разработка и следование стратегии управления денежными средствами, составление прогнозов по денежным потокам, поиск альтернативных источников финансирования, эффективное управление запасами и дебиторской задолженностью.

Высокая стоимость производства: Высокие затраты на сырье, оборудование, труд и другие ресурсы могут снизить прибыльность производства. В таком случае, необходимо проведение анализа стоимости и поиска путей снижения издержек, переговоры с поставщиками для получения более выгодных условий закупок, оптимизация производственных процессов и автоматизация, а также улучшение эффективности использования ресурсов.

Непредвиденные финансовые риски: Возможны непредвиденные затраты, такие как изменение цен на сырье, валютные колебания, увеличение налогов или неожиданные правовые требования. Необходимо создание финансовых резервов для покрытия непредвиденных расходов, анализ и управление рисками, использование финансовых инструментов, таких как страхование от рисков и финансовые деривативы, а также мониторинг и адаптация к изменениям финансового окружения.

5. ФИНАНСОВЫЙ РАЗДЕЛ

5.1. Объем планируемых инвестиций в рамках проекта

Данный проект планируется реализовать за счет средств, привлеченных посредством займа. В проект планируется вложить 150 миллионов тенге. Условия займа 34% на 7 мес. Средства пойдут на массовый закуп сырья для производства пенополистирольной продукции, на ускоренное завершение строительства ТЦ «САРА» и на первичный закуп строительных материалов с целью перепродажи.

Основные расходы при реализации данного проекта указаны в таблице 7.

Таблица 7 – Инвестиционные расходы, основные средства, тенге

Инвестиционные расходы проекта				
№	Наименование	Цена, тг	Кол-во, шт	Итого сумма, тг
1	Полистирол Альфапор 301	864 198	81 тонн	70 000 000
2	Строительные материалы у основных и крупных поставщиков, дилеров строительных материалов. ТОП -100 материалов	50 000 000	1	50 000 000
3	Закуп материалов для завершения отделочных работ и наружных работ.	15 000 000	1	15 000 000
4	Оплата труда строителям-монтажникам и оплата услуг сторонних организаций.	15 000 000	1	15 000 000
	Итого	80 864 198	84	150 000 000

Необходимо произвести закупку сырья Альфапор 301 и начать производство с целью заполнения и охвата рынка теплоизоляционных материалов, тем самым максимально упрочить свои позиции среди имеющих на Атырауском рынке производителей термопанелей и декора.

Для полного запуска ТЦ «САРА» необходимо устранить все мелкие недочеты. То есть, требуется уложить брусчатку на аллею, установить музыкальную сцену и оборудовать её, а также долить стяжку от ТЦ «САРА» до автотрассы (площадку 14м * 90м).

Необходимо осуществить первую закупку всех возможных строительных материалов из списка ТОП-100 необходимых стройматериалов для Стройдвора и СтройМарта, чтобы предложить всем необходимые товары для строительства и быта.

Проект ТЦ «САРА» после своей реализации будет окупать свои переменные расходы за счет операционной прибыли, следовательно,

проект не нуждается в дополнительных инвестициях на этапе запуска деятельности ТЦ.

5.2. Расчет постоянных и переменных издержек

Предварительный расчет издержек подробно указан в финансовой модели, прилагаемой к данному бизнес-плану. Основные показатели указаны в таблице 8.

Таблица 8 – Основные показатели проекта, тенге

Наименование	2024	2025	2026
Себестоимость	723 218 750	1 184 027 274	1 240 030 887
ФОТ	56 608 000	90 855 840	93 581 515
Услуги транспортировки - Автодинастия	8 452 500	9 660 000	9 853 200
Охрана (тревожная кнопка)	200 000	250 000	255 000
Электроэнергия	3 760 000	4 760 000	4 855 200
Вывоз мусора	480 000	600 000	612 000
Реклама/Объявления	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Коммунальные услуги	3 000 000	3 600 000	3 672 000
Услуги телефонной связи/интернет	400 000	500 000	510 000
Ремонт и Содержание Базы	4 000 000	5 000 000	5 100 000
Кап Расходы	6 000 000	7 500 000	7 650 000
Топливо	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Ремонт машин	400 000	500 000	510 000
Прочие расходы	2 400 000	3 000 000	3 060 000
ТЦ "САРА"			
Электричество	5 200 000	6 500 000	6 630 000
Вода	480 000	600 000	612 000
Газоснабжение	4 000 000	5 000 000	5 100 000
Услуги охраны	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Ремонт и содержание здания	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Вывоз мусора	1 200 000	1 500 000	1 530 000
Откачка септика	2 000 000	2 500 000	2 550 000
Отопление	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Связь, интернет IP телефония	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Прочие расходы	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Страховка	1 200 000	1 500 000	1 530 000
Амортизация ОС	18 733 333	28 100 000	28 100 000
Выплаты инвестору	29 750 000	-	-
Платеж по кредиту	57 770 708	-	-
НДС	105 677 513	298 994 891	314 088 031
КПН	-	-	-
Итого расходы	1 071 730 804	1 700 948 005	1 776 749 834

Фонд оплаты труда включает в себя расходы по содержанию штатных сотрудников.

5.3. Прогноз отчета о прибылях и убытках

Таблица 9 – Прогнозный отчет о прибылях и убытках

<u>ОПиУ, тг</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>
Доходы	1 464 054 170	2 518 454 169	2 644 297 243
Себестоимость	723 218 750	1 184 027 274	1 240 030 887
Валовая прибыль	740 835 420	1 334 426 895	1 404 266 356
Расходы	136 580 500	189 825 840	194 530 915
ФОТ	56 608 000	90 855 840	93 581 515
Услуги транспортировки - Автодинастия	8 452 500	9 660 000	9 853 200
Охрана (тревожная кнопка)	200 000	250 000	255 000
Электроэнергия	3 760 000	4 760 000	4 855 200
Вывоз мусора	480 000	600 000	612 000
Реклама/Объявления	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Коммунальные услуги	3 000 000	3 600 000	3 672 000
Услуги телефонной связи/интернет	400 000	500 000	510 000
Ремонт и Содержание Базы	4 000 000	5 000 000	5 100 000
Кап Расходы	6 000 000	7 500 000	7 650 000
Топливо	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Ремонт машин	400 000	500 000	510 000
Прочие расходы	2 400 000	3 000 000	3 060 000
ТЦ "САРА"			
Электричество	5 200 000	6 500 000	6 630 000
Вода	480 000	600 000	612 000
Газоснабжение	4 000 000	5 000 000	5 100 000
Услуги охраны	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Ремонт и содержание здания	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Вывоз мусора	1 200 000	1 500 000	1 530 000
Откачка септика	2 000 000	2 500 000	2 550 000
Отопление	1 600 000	2 000 000	2 040 000

Связь, интернет IP телефония	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Прочие расходы	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Страховка	1 200 000	1 500 000	1 530 000
ЕВИТДА	604 254 920	1 144 601 055	1 209 735 441
Амортизация ОС	18 733 333	28 100 000	28 100 000
ЕВИТ	585 521 587	1 116 501 055	1 181 635 441
Выплаты инвестору	29 750 000	-	-
Платеж по кредиту	57 770 708	-	-
ЕВТ	498 000 879	1 116 501 055	1 181 635 441
НДС	105 677 513	298 994 891	314 088 031
КПН	-	-	-
Чистая прибыль	392 323 366	817 506 165	867 547 410

ЧП в месяц	49 040 421	68 125 514	72 295 617
ЧП в день	1 634 681	2 270 850	2 409 854

Из приведенного, прогнозного отчета о прибылях и убытках можно сделать вывод, что данный проект показывает стабильные показатели по всем строкам доходов и расходов, тем самым обеспечивая стабильный рост прибыли каждый год.

5.4. Прогноз отчета движения денежных средств

Таблица 10 – Прогнозный отчет о движении денежных средств

<i>Cash Flow</i>	2024	2025	2026
Операционная деятельность			
Притоки	1 464 054 170	2 518 454 169	2 644 297 243
Оттоки	1 071 730 804	1 700 948 005	1 776 749 834
Себестоимость	723 218 750	1 184 027 274	1 240 030 887
ФОТ	56 608 000	90 855 840	93 581 515
Услуги транспортировки - Автодинастия	8 452 500	9 660 000	9 853 200
Охрана (тревожная кнопка)	200 000	250 000	255 000
Электроэнергия	3 760 000	4 760 000	4 855 200
Вывоз мусора	480 000	600 000	612 000
Реклама/Объявления	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Коммунальные услуги	3 000 000	3 600 000	3 672 000
Услуги телефонной связи/интернет	400 000	500 000	510 000
Ремонт и Содержание Базы	4 000 000	5 000 000	5 100 000
Кап Расходы	6 000 000	7 500 000	7 650 000
Топливо	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Ремонт машин	400 000	500 000	510 000
Прочие расходы	2 400 000	3 000 000	3 060 000
ТЦ "САРА"			
Электричество	5 200 000	6 500 000	6 630 000
Вода	480 000	600 000	612 000
Газоснабжение	4 000 000	5 000 000	5 100 000
Услуги охраны	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Ремонт и содержание здания	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Вывоз мусора	1 200 000	1 500 000	1 530 000
Откачка септика	2 000 000	2 500 000	2 550 000
Отопление	1 600 000	2 000 000	2 040 000

Связь, интернет IP телефония	1 600 000	2 000 000	2 040 000
Прочие расходы	8 000 000	10 000 000	10 200 000
Страховка	1 200 000	1 500 000	1 530 000
Амортизация ОС	18 733 333	28 100 000	28 100 000
Выплаты инвестору	29 750 000	-	-
Платеж по кредиту	57 770 708	-	-
НДС	105 677 513	298 994 891	314 088 031
КПН	-	-	-
Результат от операционной деятельности	392 323 366	817 506 165	867 547 410
Инвестиционная деятельность			
Притоки	0	0	0
Оттоки	150 000 000	0	0
Оборотные средства	120 000 000	0	0
Строительство	30 000 000	0	0
Пополнение ОС	-	0	0
Результат от инвестиционной деятельности	-150 000 000	0	0
Финансовая деятельность			
Притоки	0	0	0
Оттоки	0	0	0
Результат от финансовой деятельности	0	0	0
Результат ДДС	242 323 366	817 506 165	867 547 410
Баланс на начало	-	242 323 366	1 059 829 531
Баланс на конец	242 323 366	1 059 829 531	1 927 376 941
Дисконтированный поток	210 724 399	618 116 411	570 412 422
	1	1	1
Рентабельность %	16,6%	32,5%	32,8%
Годовая ставка дисконтирования:	15%	15%	15%

По результатам определения экономической эффективности проекта, статические показатели оценки выглядят следующим образом:

Окупаемость проекта (PP) составляет 3,9 месяцев;

Уровень рентабельности проекта в динамике от 16,6% до 32,8%.

5.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки, анализ проекта с помощью методов дисконтирования

Таблица 11 – Основные инвестиционные показатели проекта

Годовая ставка дисконтирования:	15%
PI / Индекс рентабельности	10,20
NPV / Чистая приведенная стоимость	1 379 729 367 тенге
IRR / Внутренняя норма доходности	323%
PBP / Период окупаемости, месяц	3,9

Показатели динамической оценки экономической эффективности проекта:

Чистый дисконтированный доход (NPV) равен 1 379 729 367 тг.;

Индекс рентабельности (PI) равен 10,20;

Коэффициент внутренней прибыли (IRR) составляет 323%;

При сравнительном анализе динамических показателей можно сделать заключение, что проект является рентабельным и быстро окупаемым.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

6.1. Социальный эффект проекта

Социальный эффект данного проекта заключается в следующих показателях, которые могут поменяться в большую сторону в следствие долгосрочного развития проекта.

Теплоизоляционные материалы помогают снизить энергопотребление зданий за счет улучшения теплоизоляции.

Теплоизоляционные материалы могут помочь снизить влажность и предотвратить появление плесени и грибка внутри помещений, что может улучшить качество воздуха и здоровье.

Торговые центры предоставят местным предпринимателям возможность аренды торговых площадей.

Торговые центры создадут множество рабочих мест в различных сферах.

Данный проект соответствует всем заявленным требованиям и должен быть одобрен, профинансирован и реализован в кратчайшие сроки.

6.2. Экономический эффект проекта

Экономический эффект данного проекта состоит в развитии региона и обеспечении постоянных налоговых поступлений в бюджет государства.

Торговый центр может способствовать развитию инфраструктуры в регионе.

Способствует увеличению валового внутреннего продукта государства за счет увеличения объемов производства и продажи продукции.

Тем самым, данный проект является выгодным экономически и должен быть реализован.

6.3. Анализ эффективности проекта

Данный проект является максимально эффективным и не имеет потенциально опасных рисков и слабых сторон. Поскольку данный проект действующей компании, которая занимает 50% рынка, имеют большую базу клиентов и имеют большой спрос на продукцию.

Основные данные и показатели по проекту показаны в таблице ниже.

Таблица 12 – Основные показатели проекта.

Основные финансовые показатели проекта	
Срок окупаемости	3,9 месяцев
Срок окупаемости (дисконтированный)	4,5 месяцев
NPV (ЧПД)	1 379 729 367 тенге
PI (ИПП)	10,20
IRR (ВНД)	323%
Инвестиции в проект	150 000 000 тенге

Рассмотренный в бизнес-плане проект является привлекательным для инвестиций, что подтверждают простые и интегральные показатели эффективности.

Принятая ставка дисконтирования - 15%. Простой (PP) и дисконтированный сроки окупаемости (DPP) составят 0,33 и 0,38 лет соответственно. Чистая приведенная стоимость (NPV) - 1 379 729 367 тг - показатель положителен и превышает инвестиционные затраты. Внутренняя норма прибыли (IRR) - 323%, коэффициент рентабельности инвестиций (ARR) - 274%, индекс доходности (PI) равен 10,20, что больше 1.