



This project is funded  
by the European Union



## ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ ИНВЕСТ IV

### Проект

**«АГРОКОМП – Повышение конкурентоспособности предприятий пищевой и сельскохозяйственной промышленности Узбекистана и Казахстана посредством совершенствования цепочек создания стоимости, устойчивого развития, и эко-инноваций»  
2017-2020 гг.**

# Бизнес-план

На тему: «Первичная обработка шерсти»



г.Тараз 2020 г.



# Содержание

Резюме.....	3
Краткая характеристика заявителя.....	7
Введение .....	8
1. Концепция проекта .....	10
2. Описание продукта (услуги).....	11
3. Программа производств.....	13
4. Маркетинговый план .....	14
4.1. Описание рынка продукции (услуг).....	14
4.2. Основные и потенциальные конкуренты .....	19
4.3. Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения .....	21
4.4. Стратегия маркетинга .....	22
4.5. Анализ рисков.....	23
5. Техническое планирование .....	25
5.1. Технологический процесс .....	25
5.2. Оборудование и инвентарь .....	27
6. Реализация проекта .....	28
6.1. План реализации .....	28
6.2. Затраты на реализацию проекта .....	28
7. Себестоимость продукции .....	29
8. Общие и административные расходы .....	30
9. Потребность в капитале и финансирование .....	35
10. Эффективность проекта .....	36
10.1. Проекция Cash-flow.....	36
10.2. Расчет прибыли и убытков.....	36
10.3. Проекция баланса.....	37
10.4. Финансовые индикаторы.....	37
11. Социально-экономическое и экологическое воздействие .....	38
11.1. Социально-экономическое значение проекта .....	38
11.2. Воздействие на окружающую среду.....	39
Приложения.....	40

## Резюме

---

**Полное наименование предприятия:** Товарищество с ограниченной ответственностью «Фабрика ПОШ-Тараз»

**Наименование проекта:** Первичная обработка шерсти

**Отрасль проекта:** Обрабатывающая промышленность.

**Цель проекта:** Организация деятельности по первичной обработке шерсти с высокой добавленной стоимостью в широком ассортименте на базе Фабрики ПОШ-Тараз.

**Место реализации проекта:** г.Тараз, Жамбылская область, Республика Казахстан.

**Стоимость реализации проекта:** 297 000 000 (*двести девяносто семь миллионов*) тенге.

**Период реализации проекта:** 2020-2027 годы.

**Финансирование:** Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного вклада и заемных средств в банке второго уровня в рамках Первого направления Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025».

**Суть проекта:** выпуск новых видов продукции - изделия первичной обработки шерсти (*ТОПСа, пряжи, очес, шерсти 3 длины, шерсти низших сортов*) с применением современной технологии по глубокой переработке шерсти, позволяющей значительно снизить трудозатраты и устранить ряд трудоемких технологических процессов.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации бизнеса по первичной обработке шерсти;
2. Обеспечение первичной обработки шерсти.

Виды деятельности предприятия:

- прием шерсти;
- мытье шерсти (как услуга);
- сушка (как услуга);

- упаковка (как услуга);
- реализация упаковочной шерсти (первичной обработки).

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

Целевой группой планируемой деятельности будут являться:

- домашние хозяйства;
- индивидуальные предприниматели, занимающиеся закупом сельскохозяйственного сырья;
- сельскохозяйственные кооперативы с большим количеством поголовья овец.

#### Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Инвестиции, тыс.тг.	Сумма	Доля
Инвестиции в основной капитал	186 600	62,8%
Оборотный капитал	110 400	37,2%
<b>Всего</b>	<b>297 000</b>	<b>100%</b>

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

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства		03.08.2020	
Заемные средства	297 000	03.08.2020	100%
<b>Всего</b>	<b>297 000</b>		<b>100%</b>

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 6% на 5 год реализации проекта составил 85 644 тыс. тг.

Показатели эффективности проекта (5 год)	7 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	26%
Чистая текущая стоимость (NPV). тыс.тг.	85 644
Окупаемость проекта (простая). лет	3.6
Окупаемость проекта (дисконтированная). лет	4.2

Приняты следующие условия кредитования:

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка. годовых	6%
Срок погашения. лет	7
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов. мес.	6
Льготный период погашения основного долга. мес.	6
Тип погашения	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия.

Финансовые показатели проекта	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Валовая прибыль, тыс.тг.	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Чистая прибыль, тыс.тг.	49 488	44 234	46 427	48 620	50 813	53 007	55 200
Чистая рентабельность, %	0%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
<b>Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.</b>	19 395	21 588	23 781	25 974	28 167	19 395	21 588

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- организации предприятия для переработки шерсти;
- развитию производства овечьей шерсти;
- стимулированию шерстяного овцеводства;
- увеличению валового регионального продукта;
- импортозамещению продукции;
- поступлению в бюджет Жамбылской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- устойчивый сбыт шерсти сельхозпроизводителями Республики Казахстан по более высоким и стабильным ценам;
- увеличение налоговых и других поступлений от предприятий Республики Казахстан, задействованных в реализации данного проекта, в республиканский и местные бюджеты;
- увеличение валютных поступлений от экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью;

- обеспечение занятости трудоспособного населения, увеличение рабочих мест на 90 человек;
- обеспечение качественным и недорогим сырьем трикотажных предприятий Республики Казахстан;
- рост промышленного производства – загрузка производственных мощностей действующего предприятия.

## Краткая характеристика заявителя

---

**Полное наименование предприятия:** ТОО «Фабрика ПОШ-Тараз»

**Организационно-правовая форма:** Товарищество с ограниченной ответственностью  
**Юридический адрес предприятия:** Жамбылская область, г. Тараз, ул. Сыпатай батыра, 8б

**Фактический адрес предприятия:** Жамбылская область, г. Тараз, ул. Сыпатай батыра, 8б

**Отрасль деятельности:** текстильное производство

**Форма собственности:** частная

**Свидетельство о государственной регистрации ТОО:** №9628-1919-ТОО от «29» мая 2008 года.

**Руководитель проекта:** Момышев Болат Амангельдиевич

**БИН:** 060540004398

**Контактный телефон/факс:** тел.: 8 701 776 22 61

**Количество сотрудников:** 51 чел.

**Наличие налоговой задолженности:** предприятие налоговой задолженности не имеет.

**Место реализации проекта:** Жамбылская область, г. Тараз, ул. Сыпатай батыра, 8б

**Основные виды деятельности предприятия:**

- первичная обработка шерсти
- переработка промытой шерсти
- производство изделий из продуктов переработки шерсти

**Основной предмет деятельности предприятия:** производство и реализация изделий первичной обработки шерсти на рынке РК, ближнего и дальнего зарубежья.

**Краткая характеристика хозяйственной деятельности:** ТОО «Фабрика ПОШ-Тараз» до реализации проекта осуществляет деятельность обработки шерсти, с последующей реализацией продуктов первичной обработки шерсти на рынке России и Китая, но в небольших количествах. Следует отметить, что степень и качество обработки шерсти на действующем производстве является незначительным. Таким образом, эта сфера для него - не новая, опыт работы в этом направлении имеется.

## Введение

---

В настоящее время в Казахстане идет динамичный процесс роста отечественной экономики. Успешно развиваются различные секторы народно-хозяйственных отраслей, укрепляются рыночные отношения, развивается частная собственность, предусмотрены значительные капиталовложения в отрасль.

Казахстан обладает большими потенциальными возможностями для развития овцеводства. Он располагает кадрами, имеющими многовековой опыт разведения овец, а также естественными пастбищами более 180 млн. га, что составляет 80,5% от всей площади сельскохозяйственных угодий. Наличие обширных малопродуктивных площадей является одним из главных условий для развития овцеводства в республике. С освоением этих природных ресурсов будут решены и социальные проблемы села, где проживает около 40% населения страны.

В контексте производства шерсти стратегия предприятия основывается на полном охвате всей технологической цепочки от заготовки шерсти до производства продукции из шерсти с высокой добавленной стоимостью: чистошерстяного топса, камвольной пряжи и тканей.

На мировом рынке такой товар, как мытая тонкая шерсть, не имеет достаточного спроса. То есть мытую тонкую шерсть можно реализовать в достаточно больших количествах только в страны СНГ и Китай. Остальные страны, особенно США, Турция и страны Евросоюза, приобретают тонкую шерсть в виде топса – шерсти, подвергнутой кардо- и гребнечесанию и пряжи.

Поэтому для организации устойчивого спроса на тонкую казахстанскую шерсть, независимую от спроса со стороны китайских покупателей, является необходимым создание современного производства по переработке тонкой шерсти.

Внедрение в Казахстане современного производства по переработке шерсти, состоящего из моечного производства, производства по кардо- и гребнечесанию (*производство топса*), прядильного производства позволит более рационально перерабатывать тонкую шерсть, так как при этом исключается процесс прессования мытой шерсти и последующего трепания, при котором теряется 2-3 % шерсти, снизить



затраты на сушку. При прессовании мытой шерсти ее влажность должна быть 11-13 %, при непрерывной переработке в топс шерсть должна сушиться до влажности 18-20%.

Основными факторами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции, являются:

- квалифицированный и гибкий маркетинг, осуществляемый предприятием, хорошо налаженные связи с потребителями топса, пряжи и тканей в Италии, Турции, России, КНР и других странах.
- низкие налоги, действующие в Казахстане,
- отсутствие пошлин и НДС на ввозимое в Казахстан оборудование.

Основные конкуренты. Практически в регионе нет конкурентов, кроме ТОО «Фабрика ПОШ-Тараз» (*г.Тараз*), АО «Касиет» (*Кыргызстан*), Троицкая камвольная фабрика (*Россия, Подмоскowie*) и Костанайская прядильно-трикотажная фабрика.

ТОО «Фабрика ПОШ-Тараз» - предприятие простаивающее.

Преимущества АО «Касиет» – несколько низкая по сравнению с Казахстаном себестоимость за счет более низкой оплаты труда и стоимости электроэнергии. Недостаток: в Кыргызстане более низкое качество шерсти, объем шерсти всего 500 тонн, остальную вынуждены завозить из Казахстана и России, при этом необходимо уплачивать таможенный НДС в размере 20%, промыв шерсти на других фабриках ПОШ.

Преимущество Троицкой фабрики – близость к европейскому рынку. Недостатки – высокая стоимость оплаты труда, высокая стоимость электроэнергии, закуп шерсти через посредников из-за отдаленности регионов производства шерсти, дополнительные затраты на транспортировку невымытой шерсти, отсутствие собственных промывочных мощностей.

У Костанайской фабрики только недостатки: мощность всего 160 тонн пряжи в год, старое оборудование, в основном советского производства, отдаленность от регионов производства шерсти.

# 1. Концепция проекта

---

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по первичной переработке шерсти и производства ТОПСа в Жамбылской области.

Форма предпринимательства - индивидуальное с применением упрощенного режима налогообложения на основе упрощенной декларации.

Целью деятельности является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Предприятие будет заниматься первичной переработкой шерсти.

В рамках реализации проекта планируется приобретение оборудования для производства топса.

Целевой группой планируемой деятельности будут являться:

- домашние хозяйства;
- индивидуальные предприниматели, занимающиеся закупом сельскохозяйственного сырья;
- сельскохозяйственные кооперативы с большим количеством поголовья овец.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес - идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение исходных параметров.

Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемой к выпуску продукции, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

## 2. Описание продукта (услуги)

---

В существующей мировой практике основными этапами переработки шерсти являются: невытая сортированная шерсть – топс – крашение - производство пряжи - производство тканей, трикотажа.

В настоящее время на предприятии используются следующие технологии переработки шерсти:

### ***Технологический цикл производства.***

Технологический цикл организован по этапам. Вся шерсть делится на крупные технологические партии, промывка и чесание шерсти производится по сортам отдельно.

Заготовка овечьей шерсти. Заготовка овечьей шерсти проводится специально подготовленным персоналом в период май-август ежегодно, отдельные партии шерсти закупаются и в более поздний период. Вся шерсть заготавливается в невытом виде в кипах. Шерсть автомобильным и железнодорожным транспортом доставляется на предприятие.

### ***Промывка шерсти***

Немытая шерсть сначала поступает в сортировочный цех, где она разделяется на промышленные сорта, то есть разделяется по тонине, длине, прочности, содержанию растительных примесей и цвету. Промывка осуществляется на пятибарочных моечных машинах с применением современных моющих средств. Мытая шерсть вылеживается в течение суток и подвергается дополнительному контролю на соответствие требованиям стандартов. При необходимости она подвергается дополнительной сортировке. При продажах в виде мытой шерсти она упаковывается в кипы. Гребенная тонкая шерсть при изготовлении топса по пневмотранспорту направляется в топсовое производство.

Выход мытой шерсти составляет в среднем 50%, для гребенной шерсти – 52-55%, аппаратной 45-48% и низших сортов 30-35%.

### ***Процесс изготовления гребенной ленты (топса)***

Мытая шерсть гребенной длины сразу после промывки по пневмотранспорту направляется в расходные лабазы для вылеживания в течение суток. Во время

транспортирования производится замасливание шерсти жировыми замасливателями для предохранения шерстяных волокон от повреждений во время кардо- и гребнечесания. Далее замасленная и вылежанная шерсть по транспортеру подается на кардочесальную машину. По проекту предусматривается приобретение кардочесальной машины итальянского производства. С кардочесальной машины шерсть выпускается в виде ленты, состоящей из частично распрямленных волокон, и очищенных от минеральных и растительных примесей. Далее лента на трех переходах ленточных машин вытягивается для максимального распрямления и подготовки ее для последующего гребнечесания. При гребнечесании производится окончательное распрямление, полная очистка от растительных примесей и удаление коротких волокон. Последующие два перехода ленточных машин формируют топс в окончательном виде, который наматывается в клубки или бамсы. Для продажи и транспортировки топс прессуется и упаковывается в кипы по 160-200 кг.

Качество полученного топса испытывается на современном приборе, который в автоматизированном режиме измеряет тонины волокна, среднюю длину волокон шерсти, коэффициент вариации по тонине и длине, содержание коротких волокон. Данный прибор позволяет получить качественные показатели топса в соответствии с международными стандартами.

### 3. Программа производств

В следующей таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

**Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам**

Наименование продукции	Итого 1 год	Итого 2 год	Итого 3 год	Итого 4 год	Итого 5 год	Итого 6 год	Итого 7 год
<b>в натуральном выражении</b>							
Пряжа п/ш, кг	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Топс ч/ш	873 600	873 600	873 600	873 600	873 600	873 600	873 600
Очес ч/ш	109 200	109 200	109 200	109 200	109 200	109 200	109 200
Шерсть 3 длины	288 000	288 000	288 000	288 000	288 000	288 000	288 000
Шерсть низших сортов	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
<b>Итого</b>	<b>1 890 800</b>	<b>1 890 800</b>	<b>1 890 800</b>	<b>1 890 800</b>	<b>1 890 800</b>	<b>1 890 800</b>	<b>1 890 800</b>
<b>в денежном выражении, тенге</b>							
Пряжа п/ш, кг	181 500 000	181 500 000	181 500 000	181 500 000	181 500 000	181 500 000	181 500 000
Топс ч/ш	192 192 000	192 192 000	192 192 000	192 192 000	192 192 000	192 192 000	192 192 000
Очес ч/ш	4 804 800	4 804 800	4 804 800	4 804 800	4 804 800	4 804 800	4 804 800
Шерсть 3 длины	31 680 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000
Шерсть низших сортов	7 920 000	7 920 000	7 920 000	7 920 000	7 920 000	7 920 000	7 920 000
<b>Итого, тенге</b>	<b>418 096 800</b>	<b>418 096 800</b>	<b>418 096 800</b>	<b>418 096 800</b>	<b>418 096 800</b>	<b>418 096 800</b>	<b>418 096 800</b>

В следующей таблице представлены цены на продукцию.

**Таблица 2 - Цены на продукцию, тенге**

Наименование продукции	Цена,
Шерсть овечья невытая тонкая гребенная для производства топса, за 1 кг	250
Жгут акриловый, за 1 кг	475
Пленка полиэтиленовая, за 1 кв.м	60
Ткань упаковочная, за 1 кв.м.	100
Проволока, за 1 кг	90

Цены на продукцию взяты исходя из среднерыночных цен в Жамбылской области.

## 4. Маркетинговый план

---

### 4.1. Описание рынка продукции (услуг)

#### Анализ рынка первичной обработки шерсти Казахстана

Данный проект предполагает вхождение на рынок со следующими продуктами переработки шерсти:

- пряжа;
- топс ч/ш;
- очес ч/ш;
- шерсть 3 длины;
- шерсть низших сортов.

Ориентация на реализацию продукции промежуточной переработки обусловлена тем, что в Республике Казахстан в настоящее время нет достаточных мощностей по глубокой переработке шерсти. Переработка или дополнительное вложение средств и труда обеспечивает повышение реализационной цены, загрузке мощностей. Текстильная промышленность стран экспортеров предпочитает работать на переработанном сырье, не связывая себя с малотехнологичными объемами работ и экологическими проблемами, карантинными условиями.

В рамках данного проекта производственные мощности предприятия будут доведены до **500 тонн пряжи в год**.

Общая потребность Кыргызстана в трикотажной пряже составляет до 200 тонн в год. Только токмоксской пряжи ежегодно продается около 120 тонн.

Казахстан потребляет около 100 – 150 тонн пряжи в год и имеет тенденции к развитию трикотажного производства. Крупными потребителями пряжи в Казахстане являются фабрика «Алмагуль» - 3-4 тонны в месяц, ТОО «Эдукан» - 5-8 тонн в месяц.

Ситуация на мировом рынке определяется состоянием сельского хозяйства основных производителей (*Австралия, Новая Зеландия, Аргентина и Уругвай*), производящих около 60% мирового производства шерсти и основными переработчиками - Япония, Великобритания, Франция, Италия, США, Германия, Бельгия, Турция (*перерабатывают около 60%*) и Китай–32%. В настоящее время наблюдается

тенденция вывода текстильной промышленности из развитых стран в третьи страны. Это способствует появлению новых торговых партнеров, облегчает нашу интеграцию в международный рынок шерсти.

Ориентация на реализацию продукции промежуточной переработки обусловлена тем, что в Республике Казахстан в настоящее время нет мощностей по глубокой переработке шерсти. Переработка или дополнительное вложение средств и труда обеспечивает повышение реализационной цены, загрузке мощностей. Текстильная промышленность стран экспортеров предпочитает работать на переработанном сырье.

### **Основные конкуренты в Турции.**

#### Производители трикотажной пряжи в Турции.

В связи с тем, что цены на акрил варьируются в районе 2,5 долларов за штапельное волокно, шерстяная пряжа в смеси или чисто акриловая пряжа намного дешевле. На местном турецком рынке занимает доминирующее положение пряжа с составом 30% шерсть/70% акрил или 100 % акриловая пряжа. Причем турецкие трикотажники в основном предпочитают высокообъемную пряжу.

Компания Ak-Al Tekstil Sanayi A.S.- одна из старейших и уважаемых компаний в Турции. Имеет самую разветвленную сеть продаж по Турции. Общие производственные мощности трех прядильных фабрик, принадлежащих компании, позволяют производить около 26 тысяч камвольной и 3 тысячи тонн полукамвольной пряжи в год. Каждая фабрика имеет собственное красильное производство. Более того, поставщиком акрила для этих фабрик является аффилированное предприятие Aksa, являющееся одним из крупнейших производителей акрила в мире. Ак-Ал занимает 70% внутреннего рынка полукамвольной пряжи и 40% внутреннего рынка камвольной пряжи.

Компания Ormo Yun Iplik Sanayi ve Ticaret A.S. Фабрика имеет гребнечесальное, прядильное и красильное производство на своей территории. Фабрика производит около 1500 тонн аппаратной пряжи и 7000 тонн камвольной пряжи, как для машинного прядения, так и для ручной вязки.

Karadeniz Orme Sanayi A.S. также один из крупнейших производителей камвольной ткацкой, трикотажной пряжи и пряжи для ручной вязки. Компания специализируется на производстве пряжи на заказ. Высокая специализация сотрудников

позволяет покупателям быть уверенными в производстве сложных видов пряж, требуемой спецификации и качества.

### **Основные потребители**

Потенциальными покупателями камвольной пряжи и топса являются китайские, турецкие, итальянские и индийские текстильные предприятия. В базе данных имеются данные по таким предприятиям. Проводятся переговоры с представителями данных компаний на предмет поставки пряжи.

### **Потребители трикотажной пряжи в Турции.**

Потребителей трикотажной пряжи можно разделить на крупные и мелкие. К крупным предприятиям относятся такие компании как Maser holding A.S., May group Sanayi A.S. Menas tekstil A.S. ESRA Tekstil Limited Sti., которые в основном являются завершающим циклом в интегрированном предприятии с собственным производством пряжи.

Maser Holding A.S – на двух своих трикотажных фабриках производит около 6,5 миллионов трикотажной изделий в год под разными торговыми марками, используя при этом пряжу, произведенную на своей прядильной фабрике Serfil Iplik ve Kumas Fabrikalari A.S.

Трикотажные производства группы компаний May group sanayi A.S. производят более 4 миллионов изделий в год, из них около 30 тысяч изделий делаются под заказ для европейских торговых марок.

Парк оборудования более мелких предприятий варьирует от нескольких десятков вязальных машин до нескольких штук. В основном, трикотажные изделия экспортируются в Западную Европу, чему помогает удобное географическое положение страны. Турецкие трикотажные производства научились учитывать европейские требования к качеству и умеют гибко реагировать на изменение моды за счет мелких габаритов производства. Второй основной страной импортером турецкого трикотажа является Россия, которая закупает около 30 % от общего текстильного экспорта Турции.



### **Потребители ткацкой пряжи:**

Предприятия, производящие ткани, предпочитают иметь вертикально-интегрированную структуру, т.е. иметь собственное производство пряжи. В основном виды пряжи, используемые для производства тканей, следующие:

От Nm 18 до Nm 100.

Основные смеси:

- 96% шерсти/ 4 % лайкры;
- 96% шерсти/4% полиэстера;
- 80% шерсти/20% полиамида;
- 60% шерсти/40% полиамида.

Boyner Holding A.S. производит около 10 миллионов метров чистшерстяной и полушерстяной ткани в год. Компания продает как ткани, так и готовые изделия из них под известными торговыми марками в Турции. Более того, компания заключила в начале прошлого года договор с одним из итальянских производителей элитной шерстяной ткани Ermenegildo Zegna, который предполагает продажи изделий Boyner как дополнительную торговую марку от Ermenegildo Zegna для менее обеспеченного класса.

Турецкие производители последние несколько лет перестали закупать шерсть в немытом виде, шерстомоечные цеха на фабриках были закрыты, в связи с неэкономичностью собственного производства топса. Производство топса в Турции упало с 7,449 тонн в 2018г. до 1,140 тонн в 2019г. (по данным *IWTO*). Турецкие компании предпочитают закупать готовый шерстяной топс. Объем потребления топса средней компании составляет 30 тонн в месяц.

Турция является 5-м по величине импортером топса в мире. Топс, в основном импортируется из Австралии, Уругвая, Парагвая и Южной Африки. Основными поставщиками топса являются австралийская компания *Michell Australia Pty Ltd*, английская компания *Modiano*, немецкий производитель топса *BWK* и др. Цены на топс колеблются от 8\$ долларов за южно-американский топс до 12 долларов за австралийский топс с доставкой в Турцию. Цена зависит от тонины, цвета, качества мойки. Так, например, топс тониной 22 микрон, длиной около 60 мм, привезенный из Южной Америки, может стоить около 8 долларов. В то время как топс тониной 22 микрона и длиной около 65 мм, привезенный из Австралии, будет уже стоить около 10

долларов вследствие меньшего коэффициента вариации по тонине, длине, а также лучшему цвету. Предположительная цена на топс, произведенный из казахстанской шерсти 21-22 микрон при категорическом условии отсутствия полипропилена и обеспечения содержания остаточного жира менее 1%, может составить около 9-10 долларов.

На сегодняшний день проведены переговоры и достигнуты договоренности об условиях поставки со следующими предприятиями:

Название компании	Требуемая продукция	Потребление продукции
Akteks İplik Fabrika A.Ş.	топс 22-23.5 мкн топс 28-28.5 мкн больше 70 мм	100 – 150 тонн в месяц
Tunç İplik Sanayi A.Ş.	топс 27 мкн топс 24 мкн топс 22-22.5 мкн 65-70 мм	40 тонн в месяц 27 мкн – 20-30 тонн 24 мкн – 10-15 тонн 22-22.5 <10 тонн
Örentaş Sanayi A.Ş.	топс 20-21 мкн (макс. 22 мкн возможно) 60-68 мм	40 тонн в месяц закупают раз в 3 месяца
Serfil İplik ve Kumaş Fab. A.Ş.	топс 21-22 мкн 68-72 мм	300-400 тонн в месяц
Emateks Sanayi A.Ş.	мытая шерсть 19-24 мкн 30-40 мм	60 тонн в месяц
Топкапи текстил Санayi A.Ş.	мытая шерсть 19-21.5 мкн 45-55 мкн	20 тонн в месяц
Yunisan Tekstil Sanayi A.Ş.	топс 19.5-20-21-22 ср. длина 70 мм	
Karadeniz Öorme Sanayi A.Ş.	топс 19-28 мкн 62-70 мм топс 21-23 мкн топс 23-25 мкн 60-65 мм 67-75 мм	300-400 тонн в год
ESA Tekstil sanayi A.Ş.	топс 22-27 мкн 70 мм	300-400 тонн в год
Ormo Tekstil Sanayi A.Ş.	топс 29-30 мкн >70 мм топс 26 мкн >70 мм	

Крупными потребителями пряжи в Казахстане являются:

- фабрика «Алмагуль» 3-4 тонны в месяц;
- ТОО «Эдукан» - 5-8 тонн в месяц;
- трикотажные фирмы Казахстана и Кыргызстана.

## Приобретение сырья и материалов

Стратегической основой для успешного проведения заготовки сырья служит уже отработанная система «прямого закупа», при этой системе используются нижеследующие основополагающие принципы:

- равные условия для всех сдатчиков сырья;
- твердые закупочные цены;
- незамедлительная реакция на действия основных конкурентов по заготовке сырья;
- расчет только по факту сдачи шерсти;
- строгий контроль качества и количества поступающей шерсти.
- Акриловый жгут будет приобретаться в Узбекистане.

Тароупаковочный материал будут поставлять производители Казахстана.

Расходные материалы для производственного процесса будут приобретаться у производителей Казахстана и России, запасные части в Италии и Германии.

**По проекту планируется приобрести следующие виды сырья:**

Цена за единицу	тенге
Шерсть овечья немытая тонкая гребенная для производства топса, за 1 кг	450
Жгут акриловый, за 1 кг	375
Пленка полиэтиленовая, за 1 кв.м	60
Ткань упаковочная, за 1 кв.м.	100
Проволока, за 1 кг	90

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

Основные конкуренты в странах СНГ

Основным российским производителем на рынке на сегодняшний день является ОАО «Московская шерстопрядильная фабрика» с торговой маркой «Семеновская пряжа». По качеству производимой пряжи и предлагаемым ценам эта фабрика находится на порядок выше белорусских производителей и находится на одном уровне с КПФ «Касиет» (Кыргызстан). Продажи составляют примерно 1400 тонн в год. Основной рынок сбыта – западная и центральная часть России, в Казахстане и Кыргызстане практически не присутствуют. Продажи осуществляются через дилерскую сеть, дилерская ставка 15%. Стоимость пряжи 14 – 16 долларов США.

Белорусская пряжа занимает весомую долю российского рынка, предлагается по самой низкой цене и предполагает продажи с отсрочкой оплаты до 90 дней, однако имеет серьезный недостаток в виде низкого качества. Также, белорусами на сегодняшний день спровоцирован спрос рынка на пряжу с меньшим содержанием шерсти и большим содержанием акрила. Практически, белорусы устроили демпинг на рынке, т.к. имеют собственный дешевый акрил.

Основным производителем трикотажной пряжи в Белоруссии является Слонимская камвольно-прядильная фабрика. Ее производственная мощность – до 4000 тонн пряжи в год. Также среди белорусских производителей можно отметить такие предприятия, как «Пинская пряжа» и фабрика «Полесье» гораздо меньшей мощности. Белорусская пряжа является самой дешевой на рынке и представлена в основном одним видом - это 30% шерсти и 70% акрила. Существует разветвленная сеть продаж по всей территории России. Также поставляется и является основным конкурентом на рынке Казахстана и Кыргызстана.

Также, на рынке СНГ присутствуют ОАО «Троицкая камвольно-прядильная фабрика» (1300 тонн в год), ООО «Пехорский текстиль» (300 тонн в год), «Фрянковская фабрика» (1000 тонн в год), прядильная фабрика «Ареола», ООО «Кармен фантазия» и другие более мелкие производители трикотажной пряжи. Цены занимают промежуточное положение между белорусской пряжей и московской пряжей.

Проведенные маркетинговые исследования показали, что часть вышеперечисленных предприятий на сегодняшний день остановлены по причине нехватки сырья или находятся на грани банкротства, часть работают только на давальческой основе, остальные находятся в географической зоне дальше от наших потенциальных потребителей, либо же не конкурентоспособны с наших предприятий по ценам на шерсть и производными от нее.

В Казахстане во время кризисного этапа переходного периода в основном исчезли крупные предприятия шерстообрабатывающей промышленности по глубокой переработке шерсти: камвольно-суконные объединения, трикотажные и чулочные фабрики. Сохранившиеся предприятия и вновь созданные линии перерабатывают незначительный объем шерсти: тонкой шерсти – 50-70 т, полугрубой – 300-400 т, грубой – 100-150 т. мытой шерсти.

Камвольная пряжа в Казахстане производится в небольших количествах только Кустанайской прядильно-трикотажной фабрикой. Ее производственные мощности позволяют производить от 120 до 200 тонн пряжи в зависимости от номера пряжи. Однако пряжа выпускается невысокого качества, так как оборудование старое и используется низкокачественная шерсть. Основными конкурентами на рынке камвольной пряжи в Казахстане являются российские производители, но они предлагают дорогую продукцию.

Определенную конкуренцию также составляет продукция, завезенная в Казахстан и Кыргызстан по импорту, произведенная в Германии, Китае и Южной Корее, однако эта продукция имеет очень высокую цену.

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

Оценка существующего спроса на рынке

Прогнозы развития розничного сектора в основных шерстопотребляющих странах, составленные на ближайшие пять лет, отличаются весьма неоднородными оценками. Они предсказывают возникновение довольно стабильных, но не самых благоприятных перспектив для сбыта шерстяной одежды. Рост частного (*т.е. бытового*) потребления является показателем общего увеличения личных расходов населения на потребительском рынке; в частности, он служит ключевым индикатором рыночного спроса на шерстяную одежду. Последние прогнозы по дальнейшему росту частного потребления, составленные аналитической группой Consensus Forecasts на пять лет вперед, предсказывают некоторую активизацию розничного сектора в ряде ведущих шерстопотребляющих стран, в то время как другие рынки будут испытывать определенное падение темпов его развития.

Табл. 1 отражает индекс NDA (*Net Domestic Availability*) - наличие шерсти швейного назначения на внутреннем рынке. Данный индекс является наилучшим показателем розничного потребления шерсти в семи ведущих рынках: он дает процентное сравнение реальных темпов годового роста частного потребления за последние четыре года и прогнозирует перспективный рост частного потребления на ближайшие пять лет. Аналитики считают, что Китай испытает умеренное замедление темпов розничного

потребления, после их головокружительного взлета в 2018 г., при этом его экономическое развитие останется на прежнем высоком уровне в течение всего прогнозируемого периода. Это хорошая новость, поскольку в настоящее время Китай потребляет на своем внутреннем розничном рынке около 23% мирового объема наличной шерсти швейного назначения.

**Таблица 3. Темпы роста частного потребления в семи ведущих шерстопотребляющих странах**

	Розничное наличие на внутреннем рынке (шерсть для одежды)		Среднегодовые темпы роста, %	Годовые темпы роста, %		Среднегодовые темпы роста, %
	млн.т (чистый вес)	Доля, %	2016-2017	2018	2019	2018-2019
Китай	188	23%	8,2	9,1	8	7,9
Япония	94	12%	1,1	3,1	1,6	1,8
США	78	10%	3,4	3,5	3,1	3,1
Великобритания	46	6%	3,3	3,1	2,3	1,9
Италия	43	5%	1,3	1,4	1,8	2
Южная Корея	38	5%	5	-0,3	2,7	4,3
Германия	27	3%	0,8	0	1	1,4
Глобальный индекс NDA	821	100%				

*Источник: The Woolmark Company, Consensus Forecasts. Примечание: Глобальный индекс NDA (наличие на внутреннем рынке нетто)*

#### **4.4. Стратегия маркетинга**

Организацию производства на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

- Постоянный мониторинг конкурентоспособности продукции;
- Использование комплекса мер по формированию спроса, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта продукции.

## SWOT - анализ по проекту

Таблица 4 - Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда	<b>Возможности:</b>	Улучшение уровня жизни населения Уход с рынка конкурирующих компаний Появление новых потребителей Появление новых партнеров
	<b>Угрозы:</b>	Рост темпов инфляции Изменение уровня цен Рост налогов в отрасли Усиление конкуренции
Внутренняя среда	<b>Преимущества:</b>	1. Наличие надежных партнеров 2. Наличие рынка сбыта
	<b>Недостатки:</b>	1. Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость)

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

### 4.5. Анализ рисков

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

- Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.
- Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:
- Риск падежа - в базовых допущениях необходимо заложить минимальную загруженность;
- Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж - возврат денежных средств производить неравномерными платежами (*в период сезона продаж*), с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;

- Риск срыва сроков по причине неопытности - строго придерживаться установленной технологии, привлекать консультантов - специалистов по переработки шерсти;
- Риск снижения цен на продукцию - в базовых допущениях заложить минимальную для региона цену, заключать предварительные контракты на поставку.

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



## 5. Техническое планирование

---

### 5.1. Технологический процесс

Технологический процесс производства.

Технологический процесс организован по этапам. Вся шерсть делится на крупные технологические партии, промывка и чесание шерсти производится по сортам отдельно.

Заготовка овечьей шерсти. Заготовка овечьей шерсти проводится специально подготовленным персоналом в период май-август ежегодно, отдельные партии шерсти закупаются и в более поздний период. Вся шерсть заготавливается в невытом виде в кипах. Шерсть автомобильным и железнодорожным транспортом доставляется на предприятие.

#### Промывка шерсти

Немытая шерсть сначала поступает в сортировочный цех, где она разделяется на промышленные сорта, то есть разделяется по тонине, длине, прочности, содержанию растительных примесей и цвету. Промывка осуществляется на пятибарочных моечных машинах с применением современных моющих средств. Мытая шерсть вылеживается в течение суток и подвергается дополнительному контролю на соответствие требованиям стандартов. При необходимости она подвергается дополнительной сортировке. При продажах в виде мытой шерсти она упаковывается в кипы. Гребенная тонкая шерсть при изготовлении топса по пневмотранспорту направляется в топсовое производство.

Выход мытой шерсти составляет в среднем 50%, для гребенной шерсти – 52-55%, аппаратной 45-48% и низших сортов 30-35%.

#### Процесс изготовления гребенной ленты (топса)

Мытая шерсть гребенной длины сразу после промывки по пневмотранспорту направляется в расходные лабазы для вылеживания в течение суток. Во время транспортирования производится замасливание шерсти жировыми замасливателями для предохранения шерстяных волокон от повреждений во время кардо- и гребнечесания. Далее замасленная и вылежанная шерсть по транспортеру подается на кардочесальную машину. По проекту предусматривается приобретение кардочесальной

машины фирмы «Октир» итальянского производства. С кардочесальной машины шерсть выпускается в виде ленты, состоящей из частично распрямленных волокон, и очищенных от минеральных и растительных примесей. Далее лента на трех переходах ленточных машин вытягивается для максимального распрямления и подготовки ее для последующего гребнечесания. При гребнечесании производится окончательное распрямление, полная очистка от растительных примесей и удаление коротких волокон. Последующие два перехода ленточных машин формируют топс в окончательном виде, который наматывается в клубки или бамсы. Для продажи и транспортировки топс прессуется и упаковывается в кипы по 160-200 кг.

Качество полученного топса испытывается на современном приборе, который в автоматизированном режиме измеряет тонины волокна, среднюю длину волокон шерсти, коэффициент вариации по тонине и длине, содержание коротких волокон. Данный прибор позволяет получить качественные показатели топса в соответствии с международными стандартами.

#### **Номенклатура основной продукции:**

- шерсть, мытая всех видов,
- топс чистошерстяной,
- очес гребенной.

#### **Объем выпуска и продаж продукции в натуральном и стоимостном выражении**

Наименование	1 год		2 год		3 год	
	кг	тг.	кг	тг.	кг	тг.
Пряжа п/ш, кг	500 000	181 500 000	500 000	181 500 000	500 000	181 500 000
Топс ч/ш	873 600	192 192 000	873 600	192 192 000	873 600	192 192 000
Очес ч/ш	109 200	4 804 800	109 200	4 804 800	109 200	4 804 800
Шерсть 3 длины	288 000	31 680 000	288 000	31 680 000	288 000	31 680 000
Шерсть низших сортов	120 000	7 920 000	120 000	7 920 000	120 000	7 920 000

### **1.3. Организационная структура и анализ кадрового состава предприятия**



Организационная структура предприятия

## 5.2. Оборудование и инвентарь

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования.

Таблица 5 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге

Наименование	Сумма
<i>Оборудование</i>	<b>186 600</b>
Оборудование для производства топса	91 320
Прочее оборудование	95 280
<i>Пополнение оборотных средств</i>	<b>110 400</b>
Прочие расходы	91 200
Закуп сырья	19 200
<b>Итого</b>	<b>297 000</b>

Общая стоимость необходимого оборудования составит 297 000 тыс. тенге

## 6. Реализация проекта

### 6.1. План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с августа 2020 г. по сентябрь 2020 г.

Таблица 6 - Календарный план реализации проекта

Мероприятие	1 год					
	7	8	9	10	11	12
Проведение маркетингового исследования и разработка бизнес плана						
Решение вопроса финансирования						
Получение кредита						
Выбор производственного помещения						
Поиск персонала						
Поставка инвентаря						
Размещение рекламы						
Начало работы						

Начало работ по первичной переработки шерсти предполагается с сентября 2020 года.

### 6.2. Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты представлены в следующей таблице.

Таблица 7 - Инвестиционные затраты в 2020 году

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
<i>Оборудование</i>			<b>186 600</b>
Оборудование для производства топса	1	91 320	91 320
Прочее оборудование	1	95 280	95 280
<i>Пополнение оборотных средств</i>			<b>110 400</b>
Прочие расходы	1	91 200	91 200
Закуп сырья	1	19 200	19 200
<b>Итого</b>			<b>297 000</b>

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 186 600 тыс. тенге за счет заемных средств. Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств в размере 110 400 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты планируется осуществить в августе 2020 года.

## 7. Себестоимость продукции

В следующей таблице представлена себестоимость продукции предприятия.

**Таблица 8 - Калькуляция плановой себестоимости 1 кг продукции**

Наименование статей	Топс ч/ш, тенге	Очес ч/ш, тенге	Шерсть 3 длины, тенге	Шерсть низших сортов, тенге	Пряжа п/ш, тенге
Материалы:					
Ткань упаковочная		3,80	3,80	3,80	
Проволока	2,70	2,70	2,70	2,70	
Пленка упаковочная	4,20				4,20
Химикаты, красители	18,00		15,00	15,00	72,00
Заработная плата	51,67		31,39	31,39	90,00
Социальный налог	5,68		3,45	3,45	9,90
Электроэнергия	24,00		4,70	4,70	30,00
Вода, стоки	2,00		1,00	1,00	1,50
Газ	15,00		8,30	8,30	15,00
Расходы на содержание оборудования	20,00		1,50	1,50	18,00
Конуса, патроны					19,50
Производственная себестоимость 1 кг продукции	143,25	6,50	71,84	71,84	260,10

## 8. Общие и административные расходы

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

**Таблица 9 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге**

Затраты	1 год
ФОТ	281 700
Социальный налог	30 987
Аренда производственной базы	3 600
Командировочные расходы	3 600
Услуги банка	120
Коммунальные расходы	2 400
Расходы по реализации	3 600
Услуги связи	1 200
Канцтовары	120
Расходы на рекламу	180
Прочие непредвиденные расходы	600
<b>Итого</b>	<b>328 107</b>

Основной статьей общих и административных расходов является ФОТ.

**Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.**

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	Пенсионные отчисления	Подоходный налог	К выдаче	ФОТ
Адм.-управленческий персонал								
1	Директор	1	200	200	20	14	166	200
2	Заместитель директора	1	160	160	16	10	134	160
3	Главный инженер	1	120	120	12	7	101	120
4	Главный бухгалтер	1	120	120	12	7	101	120
5	Юрист-секретарь	1	100	100	10	5	85	100
6	Зам.главного бухгалтера-кассир	1	80	80	8	3	69	80
7	Бухгалтер	1	60	60	6	1	53	60
8	Технический руководитель по охране труда	1	60	60	6	1	53	60
9	Начальник ОК	1	100	100	10	5	85	100
10	Зав.материальным	1	70	70	7	2	61	70

	складом							
	Итого	10	1 070	1 070	107	54	909	1 070
Производственный персонал								
1	Менеджер по заготовке шерсти	1	60	60	6	1	53	60
2	Грузчик	11	70	770	77	65	628	770
3	Прессовщик невытой шерсти	2	50	100	10	5	85	100
4	Сортировщица невытой шерсти	2	44	88	9	4	76	88
5	Мастер на 2 мойки	4	80	320	32	25	263	320
6	Мойщики	8	50	400	40	32	328	400
7	Оператор разрых. треп. машин	8	50	400	40	32	328	400
8	Сушильщица	8	50	400	40	32	328	400
9	Бункерщица-лабазница	4	50	200	20	14	166	200
10	Развар.химикатов-трясильщица	4	50	200	20	14	166	200
11	Слесарь дежурный	1	70	70	7	2	61	70
12	Слесарь	1	70	70	7	2	61	70
13	Смазщица	1	50	50	5	0	45	50
14	Канализаторщик	1	50	50	5	0	45	50
15	Транспортировщик	16	50	800	80	68	652	800
16	Сварщик	1	70	70	7	2	61	70
17	Начальник цеха	1	100	100	10	5	85	100
18	Трясильщица отходо-мыловарщица	4	44	176	18	12	147	176
19	Бункерщица-лабазница	4	44	176	18	12	147	176
20	Сортировщица перекачщица	6	50	300	30	23	247	300
21	Сортировщица невытой шерсти	9	50	450	45	36	369	450
22	Сортировщица сырья и материалов (лабаз)	1	44	44	4	0	40	44
23	Настильщица	7	44	308	31	23	254	308
24	Весовщик	1	44	44	4	0	40	44
25	Слесарь-ремонтник	1	70	70	7	2	61	70
26	Уборщица производственных помещений	1	45	45	5	0	41	45
27	Мастер цеха	1	80	80	8	3	69	80
28	Начальник цеха	1	100	100	10	5	85	100

29	Оператор РТМ	5	44	220	22	16	182	220
30	Сортировщица переборщица	8	44	352	35	27	289	352
31	Отвозчица	3	45	135	14	8	114	135
32	Бункеровщица	1	45	45	5	0	41	45
33	Прессовщик бригадир готовой продукции	2	60	120	12	7	101	120
34	Прессовщик готовой продукции	5	60	300	30	23	247	300
35	Прессовщик готовой продукции	2	60	120	12	7	101	120
36	Прессовщик трамбовщик	2	50	100	10	5	85	100
37	Прессовщик загрузчица	6	50	300	30	23	247	300
38	Зашивальщик	4	44	176	18	12	147	176
39	Маркировщик	2	44	88	9	4	76	88
40	Сортировщик сырья и материалов (лабазница)	1	44	44	4	0	40	44
41	Оператор очистных сооружений	1	44	44	4	0	40	44
42	Газоэлектросварщик	1	100	100	10	5	85	100
43	Слесарь занятый на обжигании прутков	4	60	240	24	17	199	240
44	Слесарь ремонтник	2	70	140	14	8	118	140
45	Электрик	1	70	70	7	2	61	70
46	Начальник прессоупаковочного цеха	1	100	100	10	5	85	100
47	Токарь-фрезеровщик	1	70	70	7	2	61	70
48	Токарь-фрезеровщик	1	70	70	7	2	61	70
49	Водитель погрузчика	1	70	70	7	2	61	70
50	Слесарь ремонтник	2	70	140	14	8	118	140
51	Слесарь механосборочных работ	3	70	210	21	15	174	210
52	Слесарь наладчик	1	70	70	7	2	61	70
53	Газоэлектросварщик	1	100	100	10	5	85	100
54	Слесарь по ремонту вентиляции	1	60	60	6	1	53	60
55	Слесарь по ремонту вентиляции	1	60	60	6	1	53	60
56	Водитель дизельной кары	1	70	70	7	2	61	70
57	Водитель	1	70	70	7	2	61	70



	электрокары							
58	Водитель легковой автомашины	1	70	70	7	2	61	70
59	Водитель погрузчика	1	70	70	7	2	61	70
60	Начальник ремонтного цеха	1	100	100	10	5	85	100
61	Электромонтёр по ремонту и обслужив.эл/оборудования	4	70	280	28	21	231	280
62	Электромонтёр по ремонту и обслужив.эл/оборудования	1	60	60	6	1	53	60
63	Электромонтёр по ремонту и обслужив.эл/оборудования	1	50	50	5	0	45	50
64	Электромонтёр связи	1	50	50	5	0	45	50
65	Монтажник сантехсистем и оборудования	4	50	200	20	14	166	200
66	Слесарь сантехник	1	60	60	6	1	53	60
67	Канализаторщик	2	50	100	10	5	85	100
68	Газоэлектросварщик	1	100	100	10	5	85	100
69	Аппаратчик ХВО	4	50	200	20	14	166	200
70	Слесарь КИПиА	1	50	50	5	0	45	50
71	Слесарь ремонтник	1	70	70	7	2	61	70
72	Лаборант физмехиспытаний	5	50	250	25	18	207	250
73	Оператор	1	50	50	5	0	45	50
74	Инженер-химик	1	60	60	6	1	53	60
75	Зав. лабораторией	1	80	80	8	3	69	80
76	Начальник производства топса	1	100	100	10	5	85	100
77	Сменный мастер	3	80	240	24	17	199	240
78	Транспортировщик	3	50	150	15	9	126	150
79	Чистильщик оборудования	3	70	210	21	15	174	210
80	Чистильщик - точильщик	1	80	80	8	3	69	80
81	Оператор разрыхлительно-трепального агрегата	1	60	60	6	1	53	60
82	П/мастера АРТ	1	80	80	8	3	69	80
83	Слесарь-ремонтник	3	70	210	21	15	174	210

84	Лаборант ОТК	3	50	150	15	9	126	150
85	Оператор кардочесальных машин	3	60	180	18	12	150	180
86	П/мастера кардочесальных машин	3	80	240	24	17	199	240
87	Оператор механизированной подачи смеси	3	60	180	18	12	150	180
88	Оператор ленточных машин	15	60	900	90	77	733	900
89	П/мастера ленточных машин	3	80	240	24	17	199	240
90	Оператор гребнечесальных машин	3	60	180	18	12	150	180
91	Прессовщик для топса	3	60	180	18	12	150	180
92	Начальник производства пряжи ч/ш	1	150	150	15	9	126	150
93	Сменный мастер	3	120	360	36	28	296	360
94	Транспортировщик	3	60	180	18	12	150	180
95	П/мастера	6	120	720	72	61	587	720
96	Слесарь-ремонтник	3	120	360	36	28	296	360
97	Лаборант ОТК	3	60	180	18	12	150	180
98	Оператор ленточных машин	6	60	360	36	28	296	360
99	Оператор ровничных машин	3	60	180	18	12	150	180
100	Прядильщица	18	90	1 620	162	142	1 316	1 620
101	Мотальщица	9	60	540	54	44	442	540
102	Крутильщица	6	60	360	36	28	296	360
103	Тростильщица	6	60	360	36	28	296	360
104	Упаковщица	5	60	300	30	23	247	300
105	Красильщик	6	120	720	72	61	587	720
106	Сушительщица	3	60	180	18	12	150	180
107	Электрик	6	120	720	72	61	587	720
108	Кладовщик	2	60	120	12	7	101	120
109	Бухгалтер	1	90	90	9	4	77	90
	<b>Итого</b>	<b>349</b>	<b>7 213</b>	<b>22 405</b>	<b>2 241</b>	<b>1 553</b>	<b>18 611</b>	<b>22 405</b>
	<b>Всего по персоналу</b>	<b>359</b>	<b>8 283</b>	<b>23 475</b>	<b>2 348</b>	<b>1 565</b>	<b>19 563</b>	<b>23 475</b>

Сумма расходов на оплату труда составляет 8 283 тыс. тенге в месяц.

## 9. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

**Таблица 11 - Инвестиции проекта, тыс. тг.**

Инвестиции, тыс.тг.	Сумма	Доля
Инвестиции в основной капитал	186 600	62,8%
Оборотный капитал	110 400	37,2%
<b>Всего</b>	<b>297 000</b>	<b>100%</b>

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

**Таблица 12 - Программа финансирования, тыс. тг.**

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства		03-08.2020	0%
Заемные средства	297 000	03.08.2020	100%
<b>Всего</b>	<b>297 000</b>		<b>100%</b>

Приняты следующие условия кредитования: **Таблица 13- Условия кредитования**

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	6%
Срок погашения, лет	7
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	6
Льготный период погашения основного долга, мес.	6
Тип погашения	равными долями

Кредит погашается в полном объеме в 2026 г., согласно принятым вначале допущениям.

**Таблица 14 - Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге**

Вознаграждение	Всего	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Освоение	297 000	297 000						
Капитализация %								
Начисление %	67 567	17 534	15 193	12 451	9 710	6 968	4 227	1 485
Погашено ОД	297 000	22 846	45 692	45 692	45 692	45 692	45 692	45 692
Погашено %	58 657	8 624	15 193	12 451	9 710	6 968	4 227	1 485
Остаток ОД		274 154	228 462	182 769	137 077	91 385	45 92	

## 10. Эффективность проекта

### 10.1. Проекция Cash-flow

Проекция Cash-flow (*Отчет движения денежных средств, Приложение 1*) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (*притоки реальных денег*) и платежи (*оттоки реальных денег*). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании
- инвестиционная деятельность - вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (*основных средств, нематериальных активов*) и прочих инвестиций
- финансовая деятельность - вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, необходимых для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

### 10.2. Расчет прибыли и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении

Таблица 15 - Показатели рентабельности

Финансовые показатели проекта	1 год	1 год	1 год	1 год	1 год	1 год	1 год	7 год
Чистая рентабельность, %	0%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	49 488	44 234	46 427	48 620	50 813	53 007	55 200	49 488

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (*7 год*) предполагается на уровне 15%.

### 10.3. Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

### 10.4. Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 7% составил 85 644 тыс. тг. на 7 год реализации проекта.

**Таблица 16 - Финансовые показатели проекта**

Показатели эффективности проекта (3 год)	7 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	26%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	85 644
Окупаемость проекта (простая), лет	3,6
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	4,2

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

**Таблица 17 - Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.**

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Доход от реализации продукции	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Балансовая прибыль	61 860	55 292	58 034	60 775	63 517	66 258	69 000
Полная себестоимость продукции	356 237	362 805	360 063	357 322	354 580	351 839	349 097
Постоянные издержки	356 237	362 805	360 063	357 322	354 580	351 839	349 097
Переменные издержки	0	0	0	0	0	0	0
Сумма предельного дохода	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Доля предельного дохода в выручке	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Предел безубыточности	356 237	362 805	360 063	357 322	354 580	351 839	349 097
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	15%	13%	14%	15%	15%	16%	17%
Безубыточность	85%	87%	86%	85%	85%	84%	83%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 356 097 тыс. тенге в год.

Запас финансовой устойчивости составляет 15% в 1 год, в дальнейшем данный показатель будет повышаться до 17% в 7 год реализации.

**Таблица 18 - Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7лет)**

<b>Вид налога</b>	<b>Сумма, тыс.тг.</b>
Налог на деятельность ИП, налоги ФОТ	86 947
<b>Итого</b>	<b>86 947</b>

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 86 947 тыс. тг. за 7 лет.

В расчет принималось, что предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса. Согласно Налоговому кодексу РК ставка индивидуального подоходного налога и социального налога установлена в размере 3% от суммы дохода (*валовой доход*).

## **11. Социально-экономическое и экологическое воздействие**

---

### **11.1. Социально-экономическое значение проекта**

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- развития сельского хозяйства;
- организация первичной переработки шерсти;
- восстановление тонкорунного овцеводства и его перерабатывающей базы;
- устойчивый сбыт шерсти сельхозпроизводителями Республики Казахстан по более высоким и стабильным ценам;
- увеличение валового регионального продукта;
- импортозамещение продукции,
- поступление в бюджет Жамбылской области налогов и других отчислений (*более 86 млн. тенге за 7 лет*).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и корпоративных клиентов в качественной продукции;
- создание новых 359 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

## **11.2. Воздействие на окружающую среду**

Проект не требует дополнительной экологической экспертизы, т.к. применяемая технология обеспечивает соблюдение всех необходимых экологических норм. Данная деятельность безопасна для окружающей среды и будет проходить в строгом соответствии с правилами и законами Республики Казахстан.

Экологические риски, связанные с данной деятельностью, минимальны.

В целях снижения негативного воздействия на природу в планах предприятия — применение природоохранной технологии, сведение к минимуму вредных воздействий на окружающую природную среду.

В целях минимизации воздействия на окружающую среду со стороны технологического процесса обработки, а также исходя из соображений экономического характера, представляется целесообразным использование центральной канализации.

## Приложения

### Прогноз движения денежных средств (Cash Flow, тыс.тг.)

Наименование	ВСЕГО	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
		ВСЕГО	ВСЕГО	год	год	год	год	год
Остаток денежных средств на начало отчетного периода			45 302	62 503	81 898	103 486	127 267	153 241
<b>Операционная деятельность</b>								
Поступление	2 926 678	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
от реализации продукции первичной обработки шерсти	2 926 678	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Выбытие	2 448 269	349 949	355 203	353 010	350 817	348 624	346 430	344 237
Административные расходы	2 302 665	328 952	328 952	328 952	328 952	328 952	328 952	328 952
Проценты за кредит	58 657	8 624	15 193	12 451	9 710	6 968	4 227	1 485
Налог на деятельность ИП, соц.налог	86 947	12 372	11 058	11 607	12 155	12 703	13 252	13 800
Выплата НДС								
<b>Результат операционной деятельности</b>	<b>478 408</b>	<b>68 148</b>	<b>62 894</b>	<b>65 087</b>	<b>67 280</b>	<b>69 473</b>	<b>71 667</b>	<b>73 860</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>								
Поступление								
Выбытие	297 000	297 000						
Приобретение ОС и НА	297 000	297 000						
<b>Результат инвестиционной деятельности</b>	<b>-297 000</b>	<b>-297 000</b>						
недостача избыток ден средств								
<b>Финансовая деятельность</b>								
Поступление	297 000	297 000						
Поступления по вкладам учредителей								
Поступления по кредитам	297 000	297 000						
Выбытие	297 000	22 846	45 692	45 692	45 692	45 692	45 692	45 692



Выплаты по дивидендам учредителям								
Выплаты по кредитам	297 000	22 846	45 692	45 692	45 692	45 692	45 692	45 692
Результат финансовой деятельности		274 154	-45 692	-45 692	-45 692	-45 692	-45 692	-45 692
Чистые потоки денежных средств	181 408	45 302	17 201	19 395	21 588	23 781	25 974	28 167
Остаток на конец отчетного периода	181 408	45 302	62 503	81 898	103 486	127 267	153 241	181 408

### Отчет о доходах и расходах (тыс.тг.)

Наименование	ВСЕГО	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
		Итого	Итого	год	год	год	год	год
Доход от реализации продукции, услуг	2 926 678	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Продукция первичной обработки шерсти	2 926 678	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Себестоимость реализации продукции								
Валовая прибыль	2 926 678	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Расходы периода	2 302 665	328 952	328 952	328 952	328 952	328 952	328 952	328 952
Амортизация	130 620	18 660	18 660	18 660	18 660	18 660	18 660	18 660
Расходы по процентам за кредиты	58 657	8 624	15 193	12 451	9 710	6 968	4 227	1 485
Доход до налогообложения	434 735	61 860	55 292	58 034	60 775	63 517	66 258	69 000
Налог на деятельность ИП, налоги ФОТ	86 947	12 372	11 058	11 607	12 155	12 703	13 252	13 800
Чистый доход	347 788	49 488	44 234	46 427	48 620	50 813	53 007	55 200
Кумулятивный чистый доход	347 788	49 488	93 722	140 149	188 769	239 582	292 589	347 788

**Баланс (тыс.тг.)**

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
	Итого	Итого	Итого	Итого	Итого	Итого	Итого
Активы	323 642	322 183	322 918	325 846	330 967	338 281	347 788
Текущие активы	45 302	62 503	81 898	103 486	127 267	153 241	181 408
Денежные средства	45 302	62 503	81 898	103 486	127 267	153 241	181 408
Дебиторская задолженность							
Запасы							
Прочие краткосрочные активы							
Долгосрочные активы	278 340	259 680	241 020	222 360	203 700	185 040	166 380
Основные средства	278 340	259 680	241 020	222 360	203 700	185 040	166 380
Прочие долгосрочные активы							
Пассивы	323 642	322 183	322 918	325 846	330 967	338 281	347 788
Краткосрочные обязательства							
Краткосрочная кредиторская задолженность							
Прочие краткосрочные обязательства							
Долгосрочные обязательства	274 154	228 462	182 769	137 077	91 385	45 692	0
Обязательства по кредитам	274 154	228 462	182 769	137 077	91 385	45 692	0
Капитал	49 488	93 722	140 149	188 769	239 582	292 589	347 788
Уставный капитал							
Прибыль	49 488	93 722	140 149	188 769	239 582	292 589	347 788

### Анализ безубыточности проекта

Период	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Доход от реализации продукции	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Балансовая прибыль	61 860	55 292	58 034	60 775	63 517	66 258	69 000
Полная себестоимость продукции	356 237	362 805	360 063	357 322	354 580	351 839	349 097
Постоянные издержки	356 237	362 805	360 063	357 322	354 580	351 839	349 097
Переменные издержки							
Сумма предельного дохода	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097	418 097
Доля предельного дохода в выручке	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Предел безубыточности	356 237	362 805	360 063	357 322	354 580	351 839	349 097
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	15%	13%	14%	15%	15%	16%	17%
Безубыточность	85%	87%	86%	85%	85%	84%	83%