

Жамбылская область,
город Тараз
Әжіхат Нұрбек Базылбекұлы

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

«Полиграфические услуги»



1. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

ФИО	Әжіхат Нұрбек Базылбекұлы
ИИН	940404301119
Контактные телефон	8 778 216 97 33
Адрес проживания	г.Тараз
Организационно-правовой статус или категория занятости инициатора	Зарегистрированный безработный

2. ЦЕЛЬ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Цели инвестиционного проекта: Организация деятельности по оказанию полиграфических услуг.

Производительность: 141 тыс. разных услуг в год.

3. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Заготовка рекламных наклеек для авто, эмблемы и наклейки на форму и спецодежду, лайтбоксы, вывески, выкройки, рекламные таблички. Разработка визиток, брошюр, календарей, печать меню кафе, ресторанов и прочей печатной продукции, тиражирование печатной продукции малыми партиями. Стоимость проекта: 1 225 200 тенге. Срок окупаемости: 10 месяцев.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ/УСЛУГ НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

№	Наименование	Кол-во	Цена в тенге	Всего сумма, в тенге	Грантовые средства	Собственные средства, %
1	Режущий плоттер	1	500 000	500 000	100%	0
2	Компьютер комплект	1	275 200	275 200	100%	0
3	Термопресс комплект	1	250 000	250 000	100%	0
4	Принтер Epson L805	1	200 000	200 000	100%	0
Итого			1 225 200	1 225 200	100%	0

5. ЦЕНЫ НА ОКАЗЫВАЕМЫЕ УСЛУГИ / РЕАЛИЗУЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ

Исходя из потребностей потенциальных клиентов перечень услуг, предоставляемых типографией, будет выглядеть следующим образом:

- Разработка визиток, брошюр, календарей, меню для кафе и ресторанов и прочей печатной продукции; Цена зависит от количества заказов. Минимальный заказ от 2000 тенге.
- Тиражирование печатной продукции малыми партиями. Минимальный заказ от 2000 тенге.;

- Рекламные наклейки для автомобилей; Минимальный заказ от 2000 тенге.
- Эмблемы и наклейки на форму и спецодежду; Минимальный заказ от 2000 тенге.
- Сувенирная продукция. Минимальный заказ от 2000 тенге.

№	Услуга/продукция	Цена, тенге
1.	Авто наклейки	2000 тг.
2.	Визитки	2000 тг.
3.	Сувенирная продукция	2000 тг.

Потенциальными потребителями полиграфических и копировальных услуг являются физические и юридические лица. Так же, можно участвовать в государственных закупках.

Организационно-правовая форма ведения бизнеса – Индивидуальный предприниматель. Такая форма ведения бизнеса позволит сэкономить на налогах и упростит бухгалтерию и взаиморасчёты. Степень успешности проекта оценивается как очень высокая. Основная задача на первом этапе – занять свою мало конкурентную или средне конкурентную нишу.

6. С УЧЕТОМ УКАЗАННЫХ ВЫШЕ ЦЕН, ДОХОД В МЕСЯЦ СОСТАВИТ

Виды услуг/товаров	Цена	Объем в месяц	Доход в месяц
Авто наклейки	2000	50	100 000 тенге
Визитки	2000	50	100 000 тенге
Сувенирная продукция	2000	50	100 000 тенге
Итого			300 000 тенге

7. ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ

Суммарная выручка проекта с указанием всех поточных и переменных расходов составляет более 3,5 млн. тенге в год.

Наименование статьи доходов и расходов	Всего в год, тенге
Выручка	3 590 000
Прямые затраты	550 000
Валовый прибыль	3 040 000
Операционные расходы	1 304 472
Заработная плата	840 000
Отчисления по ФОТ	104 472
Аренда помещения	360 000
Прибыль до налога на деятельность	1 735 528
Налог на деятельность	107 700
Чистая прибыль	1 627 828

Доходы от реализации услуг:

Наименование продукции	Объем выпуска в натур, ед.	Цена ед. продукции, тенге	Объем продаж, тенге
Авто наклейки	1 200	1 000	1 200 000
Рекламные брошюры и буклеты, визитки, листовки (цена разработки)	6 000	150	900 000
Тиражирование на принтере	20 000	15	300 000
Ламинирование бумаги	1 000	50	50 000
Рекламные вывески	1 200	200	240 000
Копирование документов ф. А4	60 000	5	300 000
Эмблемы и наклейки на форму и спецодежду	12 000	50	600 000
Итого			3 590 000

КОММЕНТАРИИ К РАСХОДАМ И ДОХОДАМ:

Сырье и материалы:

Наименование продукции	Количество услуг	Себестоимость, тенге	Всего прямых затрат, тенге
Авто наклейки	1 200	200	240 000
Рекламные брошюры и буклеты, визитки, листовки (цена разработки)	6 000	25	150 000
Тиражирование на принтере	20 000	2,25	45 000
Ламинирование бумаги	1 000	10	10 000
Рекламные вывески	1 200	30	36 000
Копирование документов ф. А4	60 000	0,75	45 000
Эмблемы и наклейки на форму и спецодежду	12 000	2	24 000
Итого			550 000

Персонал для мини-типографии. Для организации работы типографии вам понадобится дизайнер совмещающий в себе функции оператора с месячным окладом 70,000 тенге. ФОТ оплаты труда составляет 840 тыс. тенге.

Социальный налог. Инициатор проекта уплачивают социальный налог в размере двух месячных расчетных показателей за себя и одного месячного расчетного показателя за каждого работника ($1\ 852 \cdot 2 + 1\ 852 \text{ МРП} \cdot 1 \text{ работника} = 5,556 \cdot 12 \text{ мес.} = 66\ 672 \text{ тенге}$). Социальные отчисления равны 5 % от суммы заработной платы за минусом обязательных пенсионных взносов ($840 \text{ тыс. тенге} \cdot (1-10\%) \cdot 5\% = 37\ 800 \text{ тенге}$).

Социальный налог, тенге	37 800
Социальные отчисления, тенге	66 672

Помещение и месторасположение. С учетом формата типографии имеет смысл рассматривать месторасположение в непосредственной близости от ваших потенциальных клиентов. Тем более, что помещение, подходящее под ваш бизнес, по площади может не превышать 30 кв.м. Идеальным вариантом станет размещение типографии в бизнес квартале, или районе, в котором наличие фирм чуть выше по плотности чем в жилом массиве. Этаж не принципиален. Особенно с учетом стоимости аренды в бизнес-кварталах. Средняя арендная плата 30 м^2 в среднем 1 000 тенге/ м^2 в месяц, а в года 360 тыс. тенге.

Налоги и платежи в бюджет. В рамках проекта будет выплачиваться корпоративный подоходный налог по упрощенной системе налогообложения по 3% от выручки - 107 тыс. тенге ($3,5 \text{ млн. тенге} \cdot 3\%$).

8. СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ И КОНКУРЕНТЫ

Полиграфическая отрасль Казахстана начала работать по более четким форматам. Большинство типографий, которые раньше были универсальными, сделали ставку на узкую специализацию. Они стали ориентироваться на конкретную группу потребителей и четко позиционировать себя в какой-то определенной нише. Например, изготовление упаковочной продукции для лекарственных препаратов, продуктов питания, производство книг, медийной продукции и рекламных проспектов. Происходящие на рынке процессы способствуют более рациональному использованию производственных мощностей. А те заказы, которые раньше уходили к западным компаниям, по оптимистичным прогнозам печатников, вернуться на родину. Согласно исследованиям, проведенным Ассоциацией полиграфистов Казахстана, сейчас в стране в сфере полиграфии работает 646 предприятий. Их обороты очень сильно разнятся и варьируются в пределах от 500 долларов до 1,5 млн долларов в месяц. Маржинальная ставка полиграфических предприятий составляет порядка 20%. У казахстанских печатников существует резерв для повышения рентабельности предприятий без изменения цен для конечного потребителя. Эти резервы очень серьезны, прибыльность можно повысить на 50 % от существующего уровня. Дальнейшие перспективы развития отрасли представляются достаточно впечатляющими, поскольку ежегодное потребление полиграфической продукции на душу населения в республике составляет всего 7 кг, тогда как в развитых странах эти показатели достигают 200 кг на человека.

№	Наименование	Вид реализуемого товара конкурентов	Местоположение конкурента	Цена реализации тенге за ед. продукции/услуг
1	ИП Токен	Разпечатка Наружная реклама	г.Тараз, улица Рысбек батыра, 4	От 2500 тг
2	ТОО Рыспаева и Ко	Услуги полиграфии Сувенирная продукция	г.Тараз, улица Казыбек Би, 109	От 5000 тг
3	ИП Копир-ка	Компьютерные услуги, Визитки, Буклеты	г.Тараз, <u>микрорайон Аса, 401 этаж</u>	От 2000 тг

Конкурентное преимущество и способы продвижения

Конкурентное преимущество бизнеса и способы продвижения вашего товара/услуги	Возможность заказа с малыми тиражами Имеется бесплатная доставка до клиента Индивидуальный дизайн для каждого клиента
---	---

SWOT-анализ положения компании на рынке

Возможности	Привлечение клиентов за счет обширной маркетинговой компании. Открытие новых торговых точек по Казахстану Расширения ассортимента товара
Угрозы	Снижение уровня доходов населения вследствие кризиса. Невозможность занять долю рынка и как следствие не получение прибыли Сложности в продвижении товара

9. АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

№	Наименование товаров	Стоимость реализуемого товара в тенге	Возможные каналы сбыта	Местоположение торговой точки	Целевая аудитория
---	----------------------	---------------------------------------	------------------------	-------------------------------	-------------------

1	Авто Наклейки	2000 тг	Инстаграмм Маркетплейсы Таргетированная реклама	Ул.Каратая Турысова, 23 Доставка по регионам РК (Казпочта, Индрайвер и т.д.)	Автовладельцы (мужчины в возрасте от 19 до 45 лет) 213 тыс. авто в Жамбылской области
2	Визитки	2000 тг	Инстаграмм Маркетплейсы Таргетированная реклама	Ул.Каратая Турысова, 23 Доставка по регионам РК (Казпочта, Индрайвер и т.д.)	Предприниматели малых и средних бизнесов 59 тыс. действующих субъектов бизнеса в Жамбылской области
3	Эмблемы и наклейки на форму и спецодежду	1000 тг	Инстаграмм Маркетплейсы Таргетированная реклама	Ул.Каратая Турысова, 23 Доставка по регионам РК (Казпочта, Индрайвер и т.д.)	Предприниматели малых и средних бизнесов 59 тыс. действующих субъектов бизнеса в Жамбылской области

Покупательская способность потребителей

Среднемесячный доход 1 потенциального покупателя	100 000 тг
Частота покупки товара потенциальным потребителем в год	4 раза в год

10. КАНАЛЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ

Основная задача маркетинговых мероприятий — это занятие устойчивой позиции на рынке. В данной связи в рамках реализации проекта предполагаются следующие меры устойчивого позиционирования на рынке и организации наращивания клиентской базы в компании:

1. Создание интернет-сайта в инстаграм.
2. Продвижение онлайн магазина в сети.
3. Создание аккаунта в Instagram.
4. Запуск таргетированной рекламы в Instagram.
5. Реклама в Instagram позволяет включать рекламу по геолокации, благодаря этому охват клиентов будет по месту нахождения магазина.
6. Распространение листовок, буклетов.
7. Акции на приобретаемую продукцию, уклон на приобретение большого количество продукции. Доставка продукции до двери.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта товара. Цель– доступность для любых слоев населения. Сегментация маркетинга ориентирована на удовлетворение спроса клиентов с различными доходами (средними, высокими).

11. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕС-ПРОЕКТЕ

Фининсирование в рамках реализации программы "О занятости населения" и Национальным проектом по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы. Программой предусмотрено выделение бюджетных средств для организации собственного дела.