

БИЗНЕС-ПЛАН ПОДГОТОВЛЕН С ПОМОЩЬЮ
ОНЛАЙН-СЕРВИСА BUSINESS PLAN EXPERT

БИЗНЕС-ПЛАН

Открытие профессионального колледжа для сектора
HoReCa в Петропавловске, СКО

Длительность проекта: 60 месяцев

г. Петропавловск, 2014 г.

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сведения о проекте

Наименование проекта

Северо-Казахстанский профессиональный колледж для сектора HoReCa

Сроки реализации проекта

Проект планируется начать в январе 2015 года с момента получения долгосрочного займа в Банке второго уровня. Продолжительность проекта 5 лет, т.е. до января 2020 года

Местонахождение проекта

Колледж будет расположен в г.Петропавловск, областном центре Северо-Казахстанской области.

Организационно-правовая форма реализации проекта

Частное учреждение образования в форме ТОО

1.2. Цель составления бизнес-плана

Разработка данного бизнес-плана осуществляется для изучения возможности реализации и анализа эффективности проекта по организации профессионального колледжа в г. Петропавловск.

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Проект предусматривает создание профессионального колледжа для сектора HoReCa. В колледже учащиеся смогут получить среднее профессиональное образование по следующим специальностям: повар-универсал, менеджер гостиницы, менеджер ресторана. Обучение будет осуществляться как на русском, так и на государственном и на английском языках.

Со второго года проекта колледж будет работать в две смены. Максимальная численность учащихся составит 350 человек.

В летнее время колледж будет проводить двухмесячные краткосрочные курсы по обучению поваров и менеджеров ресторанов и гостиниц для населения, желающего пройти переподготовку и получить дополнительную специальность.

Для прохождения производственной практики учащимися руководство колледжа намерено заключить меморандумы о сотрудничестве с ведущими ресторанами и гостиницами города Петропавловска.

Проектом предусматривается заключение договора на доверительное управление двухэтажным зданием, находящимся в государственной собственности. Общая площадь здания 650 кв.м. Все помещения оснащены необходимыми инженерно-техническими коммуникациями.

Здание ранее использовалось под профессиональное кооперативное училище, поэтому крупной реконструкции не потребуется. Инициатор проекта планирует провести капитальный ремонт и незначительную перепланировку внутренних помещений.

По условиям договора колледж принимает в доверительное управление здание без оплаты за использование с целью осуществления в нем деятельности по среднему профессиональному обучению.

Организация учебно-воспитательного процесса будет соответствовать Государственному общеобязательному стандарту технического и профессионального образования и Санитарным правилам "Санитарно-эпидемиологические требования к объектам воспитания и образования детей и подростков».

В настоящее время уровень сервиса в сфере услуг в секторе HoReCa в Казахстане находится не на должном уровне и отстает от общего уровня развития экономики государства, Учитывая то место, которое Казахстан занимает в современной геополитической ситуации, уровень сервиса в секторе HoReCa следует активно поднимать до международных стандартов, с тем, чтобы приезжающие в страну гости не чувствовали разницы в обслуживании.

1.4. Финансовая оценка проекта

Прогноз по проекту рассчитывается на 60 месяцев. Показатели эффективности представлены на 31 декабря 2019 года.

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	15
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	35
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	39
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	44 083 980
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	45,04
PI (индекс прибыльности проекта)		6,69
PF (потребность в финансировании)	тенге	56 893 230
CD (дефицит денежных средств)	тенге	0

Период расчета интегральных показателей	мес.	60
---	------	----

Дисконтированный период окупаемости (DPB) - это период, рассчитанный на основе дисконтированного чистого денежного потока. Он характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, сгенерированного инвестиционным проектом. Дисконтированный период окупаемости проекта составляет 39 месяцев.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой NPV проекта равен 0. Внутренняя норма доходности проекта составляет 45,04%. Данный показатель значительно выше стоимости инвестированного капитала.

Индекс прибыльности (PI) показывает, сколько единиц дохода генерирует проект на 1 затраченную единицу. Таким образом, инициатор проекта на 1 единицу затрат получит 6,69 единиц прибыли.

1.5. Структура финансирования

Реализация проекта предусматривает два источника финансирования:

- собственные средства предприятия в сумме 28 000 000 тенге
- заемные средства - долгосрочный кредит в сумме 30 000 000 тенге.

График поступления собственных средств представлен в таблице:

	янв	фев	мар	апр.	май	июнь	июль	август	сент	окт	ноябр	дек	итого
сумма, тенге	-	-	-	870000	1010000	440000	400000	80000	-	-	-	-	2800000

1.5.1. Условия привлечения заемных средств

Для реализации проекта планируется получение долгосрочного кредита в банке второго уровня

сумма 30 000 000 тенге

ставка вознаграждения* - 14%

срок кредитования 60 месяцев

льготный период погашения ОД - 12 месяцев

льготный период погашения вознаграждения - 9 месяцев

* примечание: расчет проекта произведен без учета субсидирования вознаграждения, но при одобрении проекта на Региональном координационном совете по включению его в программу Дорожная карта бизнеса 2020, предприятие получит частичное субсидирование по выплате вознаграждения банку в размере 7%, в таком случае предприятию останется платить вознаграждение в размере 7%.

инвестиционный кредит - Схема поступлений, тенге:

	2015
Январь	30 000 000
Февраль	0
Март	0
Апрель	0
Май	0
Июнь	0
Июль	0
Август	0
Сентябрь	0
Октябрь	0
Ноябрь	0
Декабрь	0
Сумма / Среднее:	30 000 000 / 30 000 000

инвестиционный кредит - Схема возврата, тенге:

	2016	2017	2018	2019
Январь	625 000	625 000	625 000	625 000
Февраль	625 000	625 000	625 000	625 000
Март	625 000	625 000	625 000	625 000
Апрель	625 000	625 000	625 000	625 000
Май	625 000	625 000	625 000	625 000
Июнь	625 000	625 000	625 000	625 000
Июль	625 000	625 000	625 000	625 000

Август	625 000	625 000	625 000	625 000
Сентябрь	625 000	625 000	625 000	625 000
Октябрь	625 000	625 000	625 000	625 000
Ноябрь	625 000	625 000	625 000	625 000
Декабрь	625 000	625 000	625 000	625 000
Сумма / Среднее:	7 500 000 / 625 000	7 500 000 / 625 000	7 500 000 / 625 000	7 500 000 / 625 000

2. Описание проекта

2.1. Общее описание компании

Инициатор проекта с 1998 года успешно ведет предпринимательскую деятельность в сфере оказания услуг: организация общественного питания и гостиничный бизнес. За прошедшее время предприятие показывает устойчивую положительную динамику своего

финансового и материально-технического состояния. Руководство много внимания уделяет обучению и повышению квалификации персонала.

Идея создания профессионального колледжа для сектора HoReCa возникла из необходимости формирования штата собственных подразделений квалифицированными специалистами среднего и низшего звена.

Выделение колледжа в отдельное предприятие продиктовано тем, что это новый вид деятельности, требующий получения лицензии на образовательную деятельность, прохождение аккредитации учебным заведением. Численность и квалификация персонала должна соответствовать Закону РК "Об образовании" и обязательному государственному стандарту технического и профессионального образования.

2.2. Суть проекта

Профессиональный колледж организовывается в г. Петропавловске на базе здания, находящегося в государственной собственности и передаваемого в доверительное управление сроком на 10 лет с возможностью пролонгации договора.

В первый учебный год колледж сможет обучать 200 учащихся по трем специальностям:

- повар-универсал (2 группы с обучением на казахском и русском языках)
- менеджер гостиницы (3 группы с обучением на казахском, русском и английском языках)
- менеджер ресторана (3 группы с обучением на казахском, русском и английском языках)

Срок обучения по всем специальностям составит 2 года 10 месяцев (3 учебных года)

Со второго учебного года колледж перейдет на двухсменное обучение и с третьего учебного года уже выйдет на максимальную заполняемость - 350 учащихся.

Учащиеся получают образование, оплачивая обучение в течении 10 месяцев в году. Летние месяцы: июль и август колледж будет проводить платные краткосрочные курсы по переподготовке по тем же специальностям для населения, желающего быстро освоить новую для себя и востребованную на современном рынке труда профессию.

Для успешной реализации проекта требуется провести в здании капитальный ремонт, приобрести необходимое оборудование и мебель для учебных аудиторий и классов производственного обучения, учебно-методическую литературу, инвентарь.

2.3. Организационная структура и управленческая команда

Работой колледжа будет управлять высококвалифицированный педагог со стажем педагогической работы 15 лет и опытом работы на управленческих должностях 5 лет. В штате предусмотрено четыре группы персонала:

- административный персонал,
- педагогический (производственный),
- обслуживающий
- вспомогательный.

Подробно перечень персонала представлен в п.6.4.

В составе группы администрации директор колледжа, заведующий по учебной работе, заведующий по воспитательной работе, секретарь-делопроизводитель, главный бухгалтер и бухгалтер-кассир.

В группе педагогического состава преподаватели общих дисциплин, преподаватели специальных дисциплин, мастера производственного обучения.

Обслуживающий персонал – это медицинский работник, библиотекарь, технички.

Группа вспомогательного персонала состоит из заведующего по хозяйственной части, охранников, рабочего по обслуживанию здания.

Каждое подразделение исполняет свое направление деятельности в соответствии со своими должностными обязанностями. Администрация осуществляет организационно-управленческие функции, педагогический состав непосредственно занимается образовательным и воспитательным процессом, вспомогательный и обслуживающий персонал обеспечивает соответствие технического и санитарно-гигиенического состояния помещений санитарным правилам и требованиям, предъявляемым к организациям образования и воспитания детей и подростков.

3. Описание продукта

3.1. Типы продуктов и их основные характеристики

Основной услугой, оказываемой колледжем, станет среднее профессиональное обучение по трем специальностям: повар-универсал, менеджер ресторана и менеджер гостиницы со сроками обучения 2 года 10 месяцев (3 учебных года).

Сопутствующая услуга: двухмесячное краткосрочное обучение тем же профессиям в летнее время.

Возможны дополнительные услуги: мастер-классы для персонала соответствующей сферы от ведущих специалистов города и области и экспертов из Германии.

4. Сведения о рынке и конкурентах

4.1. Текущее состояние рынка

По данным статистики в Петропавловске и районах Северо-Казахстанской области действует 30 учебных заведений технического и профессионального образования, 23 из них государственные и казенные, 7 негосударственные учреждения образования. На профессию повара в области обучают в 12 профессиональных учебных заведениях,

большинство из них находится в районах области. На менеджера ресторана и менеджера гостиницы в СКО не учат ни в одном профессиональном учебном заведении.

В 2013/2014 году общая численность учащихся колледжей составляла 14 896 человек, из них было выпущено 5 035 специалистов, при этом, по специальностям для сферы обслуживания ни одного выпускника.

4.2. Тенденции и прогнозы развития рынка

Формирование спроса на предлагаемые услуги диктуется следующим фактором: растет потребность предприятий соответствующей сферы деятельности в квалифицированных специалистах, умеющих пользоваться современными методами и технологиями.

В Петропавловске активно развивается гостиничный бизнес, как традиционное предоставление номеров в здании гостиниц, так и предоставление клиентам отдельных квартир и апартаментов для краткосрочного проживания с уровнем обслуживания как в гостиницах (горничная, завтрак, вызов такси).

По данным Департамента статистики по СКО на 01.01.2014 г. официально действует 54 предприятия по предоставлению жилья. Активное развитие данной отрасли в Петропавловске обусловлено его географическим расположением. Наш регион граничит с Россией (Омская, Курганская области) и в настоящее время налаживаются деловые связи с российскими предприятиями, начал развиваться туристский бизнес. в связи с этим растет и количество кафе и ресторанов.

Вследствие усиления конкуренции в данном секторе, предприятиям приходится расширять ассортимент предлагаемых услуг, повышать качество обслуживания клиентов, а добиться этого без грамотного квалифицированного персонала не удастся.

4.3. Описание нынешних и потенциальных клиентов

По основной услуге большую долю учащихся составит население в возрасте 16-20 лет обоих полов, имеющие аттестат об окончании основной школы (9 классов) из семей со средним и выше среднего уровнем достатка, имеющие психологическую предрасположенность и желание работать в сфере сервиса.

По данным статистики в 2013/2014 году из всех учащихся колледжей -14 896 человек указанная возрастная категория составила 73,7% (10 175 человек). "Завтрашними"

учащимися колледжа станут подростки, родившиеся в 1999 году и позднее. Численность населения по области в возрасте 10-14 лет на 01.01.2014 г. составляла 34 093 человека.

4.4. Описание компаний-конкурентов

Основными конкурентами руководство колледжа видит государственные колледжи, в которых осуществляется обучение на поваров. По области таких колледжей 12, из них только три заведения находятся в Петропавловске:

Профессиональный лицей №5 бесплатно обучает на базе 9 классов на повара и повара-кондитера,

Петропавловский строительно-экономический колледж обучает технологов организации питания на базе 9 классов плата за обучение составляет 16 000 тенге,

Негосударственное учреждение образования "Учебно-производственный центр первоначальной профессионализации "Мастер-центр" на базе 9 и 11 классов обучает на повара, стоимость обучения 16 000 тенге.

Остальные колледжи и лицеи расположены в районах СКО, обучают на бюджетной основе на базе 9 классов. Следует отметить, что ни один профессиональный колледж или профессиональный лицей в СКО не готовит менеджеров гостиниц и ресторанов, данная ниша пока свободна.

4.5. Основные барьеры и риски входа на рынок

Образовательная деятельность в Казахстане является лицензируемой и регулируется рядом законов постановлений правительства и других нормативно-правовых актов:

Закон "Об образовании" № 319-III ЗРК 27 июля 2007 года с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.09.2014 г.

Закон РК "О лицензировании"

Государственный общеобязательный стандарт технического и профессионального образования, утвержденный Постановлением Правительства РК от 23 августа 2012 года № 1080

Постановление Правительства РК от 30 декабря 2011 года № 1684 Об утверждении Санитарных правил «Санитарно-эпидемиологические требования к объектам воспитания и образования детей и подростков (с [изменениями](#) от 20.12.2013 г.).

Гражданский кодекс РК и другие НПА.

Для получения права заниматься образовательной деятельностью руководству учебного заведения следует обязательно соблюсти все требования и получить необходимые разрешительные документы.

Одним из основных рисков при выходе на рынок предоставления образовательных услуг следует считать присутствие на рынке государственных учебных заведений, где обучение производится за минимальную плату или вообще на бесплатной основе, хотя по качеству и уровню подготовки учащихся по специальности сравнивать государственные и частные колледжи не приходится, т.к. последним приходится в конкурентной борьбе за контингент постоянно совершенствовать методы и инструменты передачи учащимся знаний умений и навыков, использовать современные технологии в обучении, больше внимания уделять практическим занятиям, используя современное оборудование, которое применяется на действующих передовых предприятиях.

Еще один немаловажный факт, который тормозит развитие частного образования в сфере профессионального обучения - это достаточно большие капиталовложения на первоначальном этапе и относительно длительный срок окупаемости начального капитала.

4.6. Маркетинговая стратегия

Продукт и продвижение

Учитывая отсутствие колледжей в СКО, которые бы готовили менеджеров ресторанов и гостиниц, в открывающемся колледже будет сформулировано уникальное предложение. Во первых: обучение по этим специальностям на трех языках: казахский, русский и английский. Во вторых: в процессе обучения планируется использовать скорректированную учебную программу, не противоречащую государственным стандартам, ориентированную на потребности современных гостиниц и ресторанов, для этого в рамках заключенных меморандумов, руководство будет приглашать к учащимся лучших в городе и области представителей профессии, а также экспертов из Германии по международной программе "Служба старших экспертов" для повышения квалификации мастеров производственного обучения. Кроме того, приглашенные специалисты смогут

проводить мастер-классы для персонала ресторанов и гостиниц СКО. В результате такой стратегии колледж быстро завоеует известность в городе не только у целевой аудитории (потенциальные учащиеся), но и среди предприятий сектора HoReCa.

Для наиболее полного информирования населения об открытии колледжа уже с марта 2015 года руководство будет проводить презентационные встречи с учащимися 8-9 классов школ города и области, знакомя их с новыми возможностями по получению современных и востребованных профессий. Кроме того, планируется размещать привлекающую внимание рекламную информацию в самой популярной областной газете "Информ-вест". На период летних месяцев (июнь - август) планируется разместить рекламно-информационный ролик на популярных телевизионных каналах.

В течении первого года реализации проекта силами персонала учебного заведения у колледжа будет создан свой веб-сайт, где будут освещаться все анонсы учебно-воспитательных мероприятий и новости в жизни колледжа, условия приема в колледж и статистические данные по численности и успеваемости учащихся.

На протяжении последних 3-4-х лет в Казахстане реализуется государственная программа "Занятость 2020", в рамках которой колледж смог бы оказывать образовательные услуги безработному населению по переподготовке на профильные специальности, для этого руководство планирует участвовать в государственных закупках в качестве поставщика услуг по краткосрочному обучению поваров, менеджеров гостиниц и менеджеров ресторанов.

Цена

Политика ценообразования на услуги профессионального обучения в колледже складывается из себестоимости услуги и планируемой прибыли. Следует отметить, что в первый год реализации проекта стоимость обучения будет минимальной, такая стратегия применяется для привлечения первых учащихся в колледж.

Ежемесячная плата за одного учащегося (18 000 тенге) всего на 13% будет выше, чем в государственных образовательных учреждениях (в среднем 16 000 тенге). В последующие годы планируется ежегодное повышение стоимости обучения на 10%, но это без учета влияния инфляционных процессов.

4.7. Объемы оказанных услуг и условия их оплаты

Динамика объема оказанных услуг представлена в таблицах.

Оплата за обучение учащихся должна будет производиться с 1 до 10 число месяца, следующего за месяцем , в котором услуга была оказана.

услуга по обучению в колледже на базе 9 классов:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	200	300	350	350
Февраль	0	200	300	350	350
Март	0	200	300	350	350
Апрель	0	200	300	350	350
Май	0	200	300	350	350
Июнь	0	200	300	350	350
Июль	0	0	0	0	0
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	200	300	350	350	350
Октябрь	200	300	350	350	350
Ноябрь	200	300	350	350	350
Декабрь	200	300	350	350	350
Сумма / Среднее:	800 / 200	2 400 / 240	3 200 / 320	3 500 / 350	3 500 / 350

краткосрочные курсы переподготовки:

	2016	2017	2018	2019
Январь	0	0	0	0
Февраль	0	0	0	0
Март	0	0	0	0
Апрель	0	0	0	0
Май	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0
Июль	30	35	40	40

Август	30	35	40	40
Сентябрь	0	0	0	0
Октябрь	0	0	0	0
Ноябрь	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	60 / 30	70 / 35	80 / 40	80 / 40

4.8.Цены продуктов

услуга по обучению в колледже на базе 9 классов:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	18 000	19 800	22 000	24 000
Февраль	0	18 000	19 800	22 000	24 000
Март	0	18 000	19 800	22 000	24 000
Апрель	0	18 000	19 800	22 000	24 000
Май	0	18 000	19 800	22 000	24 000
Июнь	0	18 000	19 800	22 000	24 000
Июль	0	0	0	0	0
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	18 000	19 800	22 000	24 000	24 000
Октябрь	18 000	19 800	22 000	24 000	24 000
Ноябрь	18 000	19 800	22 000	24 000	24 000
Декабрь	18 000	19 800	22 000	24 000	24 000
Сумма / Среднее:	72 000 / 18 000	187 200 / 18 720	206 800 / 20 680	228 000 / 22 800	240 000 / 24 000

краткосрочные курсы переподготовки:

	2016	2017	2018	2019
Январь	0	0	0	0
Февраль	0	0	0	0
Март	0	0	0	0

Апрель	0	0	0	0
Май	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0
Июль	25 000	27 500	30 000	32 000
Август	25 000	27 500	30 000	32 000
Сентябрь	0	0	0	0
Октябрь	0	0	0	0
Ноябрь	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	50 000 / 25 000	55 000 / 27 500	60 000 / 30 000	64 000 / 32 000

4.9. SWOT-анализ положения компании на рынке

Анализ сильных и слабых сторон помогает объективно оценить положение предприятия на рынке, предусмотреть возможные угрозы и принять меры по снижению их влияния на бизнес, выявить возможности, которые помогут наиболее эффективно развивать деятельность колледжа.

	Положительное влияние Сильные стороны	Отрицательное влияние Слабые стороны
Внутренняя среда	<ul style="list-style-type: none"> Наличие большого опыта в предпринимательской деятельности Опыт работы руководителем Знание потребностей в уровне квалификации специалистов для сферы HoReCa Наличие собственного капитала Сильная команда управленческого состава Высококвалифицированный педагогический состав Сформировавшийся положительный имидж инициатора проекта, в среде предпринимателей сферы предоставления услуг 	<ul style="list-style-type: none"> Недостаток собственных средств для полного финансирования проекта Отсутствие собственного подходящего здания Длительный срок окупаемости проекта

Внешняя среда	<p style="text-align: center;">Возможности</p> <ul style="list-style-type: none">• Спрос на квалифицированных специалистов в секторе HoReCa• Государственная поддержка предпринимательства в виде частичного субсидирования вознаграждения банка• Возможность приглашения лучших представителей профессии для повышения эффективности образовательного процесса	<p style="text-align: center;">Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none">• Наличие большого числа административных барьеров• Большое число конкурентов в виде гос. колледжей• Возможны задержки в оплате за обучение, а это рост дебиторской задолженности и, как следствие, кассовый разрыв• Снижение платежеспособности населения может привести к уменьшению объема оказанных услуг
---------------	--	---

Наличие сильных сторон позволит предприятию наиболее мягко выйти на рынок и сократить срок «адаптации» учебного заведения в конкурентной среде. Грамотная маркетинговая стратегия будет способствовать росту популярности колледжа в Северо-Казахстанской области.

5. План реализации проекта

5.1. График реализации проекта

Поэтапный график реализации проекта представлен в таблице:

№	Этап	Период
1	Рассмотрение проекта и получение финансирования	Январь 2015 г.
2	Проведение ремонтных работ в здании	Февраль – апрель 2015 г.
3	Подбор и найм персонала	Март-май 2015 г.
4	Приобретение оборудования, инвентаря и учебно-методического материала	Апрель 2015 г.
5	Получение разрешительных документов	Апрель-июнь 2015 г.
6	Мероприятия по продвижению услуг колледжа	Март – август 2015 г.
7	Разработка учебных программ и учебных планов	Май-август 2015 г.
8	Набор учащихся	Июнь-август 2015 г.
9	Начало первого учебного года	Сентябрь 2015 г.

6. Описание требуемых ресурсов

6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Колледж расположен в областном центре Северо-Казахстанской области – г. Петропавловске. Здание находится в собственности государства, т.к. ранее в нем было расположено кооперативное училище. Для реализации проекта заключен договор на доверительное управление зданием, при условии, что в нем будет осуществляться деятельность по профессиональному образованию. Ремонт и содержание здания, уплата налога на имущество (за здание) производится за счет инициатора проекта.

Здание полностью снабжено инженерно-технической инфраструктурой. Водоснабжение и отвод канализации осуществляет ТОО «Кызылжар су», отопление и снабжение здания электроэнергией – ТОО «СевКазэнергосбыт», телекоммуникации и услугу интернет обеспечивает АО «Казахтелеком», вывозом твердых бытовых отходов занимается ТОО «Комунхоз». Все услуги оказываются по установленным для юридических лиц тарифам.

6.2. Список приобретаемых активов

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
диспенсеры для воды	28.04.2015	5	8	14000
комплект инвентаря для обл. и тех. персонала	01.04.2015	3	1	30000
комплект инвентаря для спорт.зала	28.04.2015	3	1	120000
комплект инвентаря для уч.произв.помещений	28.04.2015	5	1	70000
комплект мебели для административных кабинетов	25.04.2015	10	3	100000
комплект мебели для уч.аудитории	20.04.2015	10	6	230000
комплект оборудования для буфета	28.04.2015	10	1	250000
комплект оборудования для класса информатики	28.04.2015	10	1	1200000
комплект учебно-методической	25.04.2015	5	1	210000

литературы				
кресла для актового зала	10.04.2015	10	210	6000
оборудование для гардероба	28.04.2015	10	8	10000
оборудование для кабинета биологии	20.04.2015	10	1	270000
оборудование для кабинета физики	15.04.2015	5	1	350000
оборудование для кабинета химии	15.04.2015	5	1	350000
оборудование для мед.кабинета	28.04.2015	10	1	300000
оборудование для спорт. зала	28.04.2015	10	1	250000
оборудование для учебной кухни	15.04.2015	10	1	870000
пожарная сигнализация с установкой	01.04.2015	5	1	350000
стеллажи для библиотеки	20.04.2015	10	6	20000
текстиль	28.04.2015	5	1	150000

6.3. Требуемое сырье и материалы

В качестве материалов, необходимых для процесса обучения выступают материалы для проведения лабораторно-практических занятий по химии, физике, биологии, кроме того, необходимы материалы в виде продуктов и специй для приготовления блюд, одноразовые расходные материалы: салфетки, полотенца. Все необходимое колледж будет закупать в рамках заключенных договоров с оптовыми торговыми компаниями. В первый год проекта данная статья расходов будет составлять 60 000 тенге в месяц.

6.4. Персонал

Набор персонала будет производиться в соответствии с Законом РК «Об образовании» согласно учебной нагрузке для учащихся, численности учащихся и почасовой нагрузке для преподавателей.

В таблице представлено штатное расписание колледжа.

№	Должность	Количество	Оклад*,
---	-----------	------------	---------

			тенге
Административно-управленческий персонал			
1	Директор	1	130 000
2	Зам.директора по учебной работе	1	75 000
3	Зам директора по воспитательной работе	1	55 000
4	Секретарь-делопроизводитель	1	45 000
5	Главный бухгалтер	1	80 000
6	Бухгалтер-кассир	1	55 000
Итого по группе		6	
Средняя заработная плата по группе			73 333
Производственный персонал			
1	Преподаватель спец.предметов	3	70 000
2	Преподаватель общих дисциплин	6	70 000
3	Преподаватель иностранного языка	2	75 000
4	Мастер производственного обучения	3	75 000
Итого по группе		14	
Средняя заработная плата по группе			72 500
Обслуживающий персонал			
1	Техничка	2	30 000
2	Медицинский работник	1	35 000
3	Библиотекарь	1	35 000
Итого по группе		4	
Средняя заработная плата по группе			33 333
Вспомогательный персонал			
1	Охранник	3	40 000
2	Рабочий по обслуживанию здания	1	40 000
3	Завхоз	1	50 000
Итого		5	
Средняя заработная плата по группе			43 333
Всего по персоналу		29	

**Примечание: для расчета затрат брались средние оклады по группе, оплата труда преподавателей отнесена к категории «сдельная оплата труда», т.к. зависит от численности и, следовательно, почасовой нагрузки педагогов.*

7. План производства

7.1. План объёма выпуска продукции

В ходе реализации проекта объем оказанных услуг растет постепенно. В первый год проекта заполняемость колледжа будет составлять 57%, на второй год этот показатель вырастет до 85,7%. В третьем учебном году колледж будет работать на 100% нагрузку.

7.2. Краткое описание производственного процесса

Обучение будет осуществляться в отремонтированном здании, площадью 650 кв.м, где оборудованы все необходимые для учебного процесса помещения:

- Шесть учебных аудиторий, каждая площадью 45,8 кв.м (из расчета не менее 1,8 кв.м на одного учащегося в соответствии с Санитарными правилами «Санитарно-гигиенические требования к объектам воспитания и образования детей и подростков» ППРК №1684 от 30.12.2011 г)
- Актовый зал площадью 63 кв.м
- Спортивный зал площадью 100 кв.м
- Административные кабинеты (кабинет директора и учительская), общей площадью 40 кв.м
- Помещения для производственного обучения и учебной практики общей площадью 50 кв.м.
 - Медицинский кабинет с процедурной, площадью 18 кв.м
 - Гардероб площадью 24 кв.м
 - Библиотека-книгохранилище площадью 32 кв.м
 - Помещение для организации буфета площадью 18 кв.м
 - Остальная площадь под сан.узлы, коридоры, подсобные помещения

В первый учебный год занятия в колледже будут проводиться в одну смену. Учебная программа и нагрузка будет составлена в соответствии с Государственным

общеобязательным стандартом технического и профессионального образования. Со второго учебного года колледж начнет работать в две смены.

Занятия 1-ой смены начинаются с 8.30, вторая смена – 14.00. В каждой группе 25 учащихся. В начале третьего учебного года в колледже будет обучаться максимальное количество учащихся – 350 человек. По окончании курса обучения выпускники получают диплом о профессиональном образовании и получении профессии.

В связи с тем, что в летнее каникулярное время колледж свободен от учебного процесса, в нем будут организованы краткосрочные 2-х месячные курсы, на которых обучающиеся получают теоретические знания, а так же практические умения и навыки работы по профессии.

Учебная и производственная практика учащихся будет проходить на ведущих предприятиях общественного питания и гостиницах города, с которыми руководство колледжа заключит меморандум о сотрудничестве. Это обеспечит наиболее эффективное обучение профессии и позволит учащимся объективно оценить свои силы и возможности. А руководители смогут подобрать для своих предприятий подходящих специалистов еще в процессе прохождения практики и по окончании обучения обеспечить выпускников рабочими местами.

В колледже будет работать библиотека-книгохранилище, где будет представлена необходимая учебно-методическая литература, как для учащихся, так и для преподавателей, на бумажных и/или электронных носителях.

Питание для учащихся и персонала будет осуществляться в буфете, организацию работы которого берет на себя аффилированное предприятие.

7.3.Список общих издержек

Колледж самостоятельно оплачивает коммунальные услуги о тарифам, установленным для юридических лиц:

- отопление - 87,14 тенге/кв.м
- водоснабжение - 212,8 тенге/куб.м
- отвод канализации - 186,24 тенге/куб.м
- электроэнергия - 13,17 тенге/кВт*ч
- вывоз твердых бытовых отходов (ТБО) - 68 тенге/куб.м.

В связи с тем, что со второго учебного года колледж выходит на двухсменный график работы, затраты на электроэнергию возрастают.

Реклама и продвижение - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	4 000	4 000	4 000	4 000
Февраль	0	4 000	4 000	4 000	4 000
Март	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Апрель	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000
Май	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Июнь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Июль	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Август	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Сентябрь	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Октябрь	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Ноябрь	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Декабрь	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Сумма / Среднее:	80 000 / 8 000	88 000 / 7 333	88 000 / 7 333	88 000 / 7 333	88 000 / 7 333

электроэнергия - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Февраль	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Март	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Апрель	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Май	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Июнь	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Июль	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Август	45 000	70 000	105 000	105 000	105 000
Сентябрь	70 000	105 000	105 000	105 000	105 000
Октябрь	70 000	105 000	105 000	105 000	105 000
Ноябрь	70 000	105 000	105 000	105 000	105 000
Декабрь	70 000	105 000	105 000	105 000	105 000

Сумма / Среднее:	640 000 / 53 333	980 000 / 81 667	1 260 000 / 105 000	1 260 000 / 105 000	1 260 000 / 105 000
------------------	---------------------	---------------------	------------------------	------------------------	------------------------

плата за отопление - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Февраль	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Март	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Апрель	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Май	0	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	0	0	0	0	0
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	0	0	0	0	0
Октябрь	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Ноябрь	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Декабрь	56 640	56 640	56 640	56 640	56 640
Сумма / Среднее:	396 480 / 56 640	396 480 / 56 640	396 480 / 56 640	396 480 / 56 640	396 480 / 56 640

плата за воду и отвод канализации - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Февраль	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Март	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Апрель	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Май	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Июнь	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Июль	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Август	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Сентябрь	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740

Октябрь	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Ноябрь	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Декабрь	9 740	9 740	9 740	9 740	9 740
Сумма / Среднее:	116 880 / 9 740	116 880 / 9 740	116 880 / 9 740	116 880 / 9 740	116 880 / 9 740

канцелярские товары и услуги связи - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Февраль	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Март	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Апрель	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Май	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Июнь	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Июль	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Август	0	20 000	20 000	20 000	20 000
Сентябрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Октябрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Ноябрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Декабрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Сумма / Среднее:	80 000 / 20 000	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000

плата за вывоз ТБО - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	5 000	5 000	5 000	5 000
Февраль	0	5 000	5 000	5 000	5 000
Март	0	5 000	5 000	5 000	5 000
Апрель	0	5 000	5 000	5 000	5 000
Май	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Июнь	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Июль	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000

Август	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Сентябрь	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Октябрь	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Ноябрь	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Декабрь	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Сумма / Среднее:	40 000 / 5 000	60 000 / 5 000	60 000 / 5 000	60 000 / 5 000	60 000 / 5 000

услуга интернет - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	17 000	17 000	17 000	17 000
Февраль	0	17 000	17 000	17 000	17 000
Март	0	17 000	17 000	17 000	17 000
Апрель	0	17 000	17 000	17 000	17 000
Май	0	17 000	17 000	17 000	17 000
Июнь	0	17 000	17 000	17 000	17 000
Июль	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Август	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Сентябрь	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Октябрь	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Ноябрь	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Декабрь	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Сумма / Среднее:	102 000 / 17 000	204 000 / 17 000	204 000 / 17 000	204 000 / 17 000	204 000 / 17 000

банковское обслуживание - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	7 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Февраль	7 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Март	7 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Апрель	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Май	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000

Июнь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Июль	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Август	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Сентябрь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Октябрь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Ноябрь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Декабрь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Сумма / Среднее:	111 000 / 9 250	120 000 / 10 000	120 000 / 10 000	120 000 / 10 000	120 000 / 10 000

Обслуживание и ремонт ОС - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	5 000	15 000	15 000	15 000
Февраль	0	5 000	15 000	15 000	15 000
Март	0	5 000	15 000	15 000	15 000
Апрель	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Май	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Июнь	0	250 000	350 000	350 000	500 000
Июль	0	250 000	350 000	350 000	500 000
Август	0	250 000	350 000	350 000	500 000
Сентябрь	5 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Октябрь	5 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Ноябрь	5 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Декабрь	5 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Сумма / Среднее:	20 000 / 5 000	855 000 / 71 250	1 185 000 / 98 750	1 185 000 / 98 750	1 635 000 / 136 250

бытовая химия для хоз.нужд - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Февраль	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Март	0	3 000	3 000	3 000	3 000

Апрель	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Май	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Июнь	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Июль	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Август	0	3 000	3 000	3 000	3 000
Сентябрь	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Октябрь	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Ноябрь	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Декабрь	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Сумма / Среднее:	12 000 / 3 000	36 000 / 3 000	36 000 / 3 000	36 000 / 3 000	36 000 / 3 000

Прочие непредвиденные расходы - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Февраль	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Март	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Апрель	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Май	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Июнь	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Июль	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Август	0	15 000	15 000	15 000	15 000
Сентябрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Октябрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Ноябрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Декабрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Сумма / Среднее:	60 000 / 15 000	180 000 / 15 000	180 000 / 15 000	180 000 / 15 000	180 000 / 15 000

7.4.Общее управление и организация контроля качества

Общее управление колледжем, принятие управленческих решений по вопросам основной деятельности осуществляет директор колледжа, решение вопросов управления финансами предприятия принимаются совместно с учредителем предприятия.

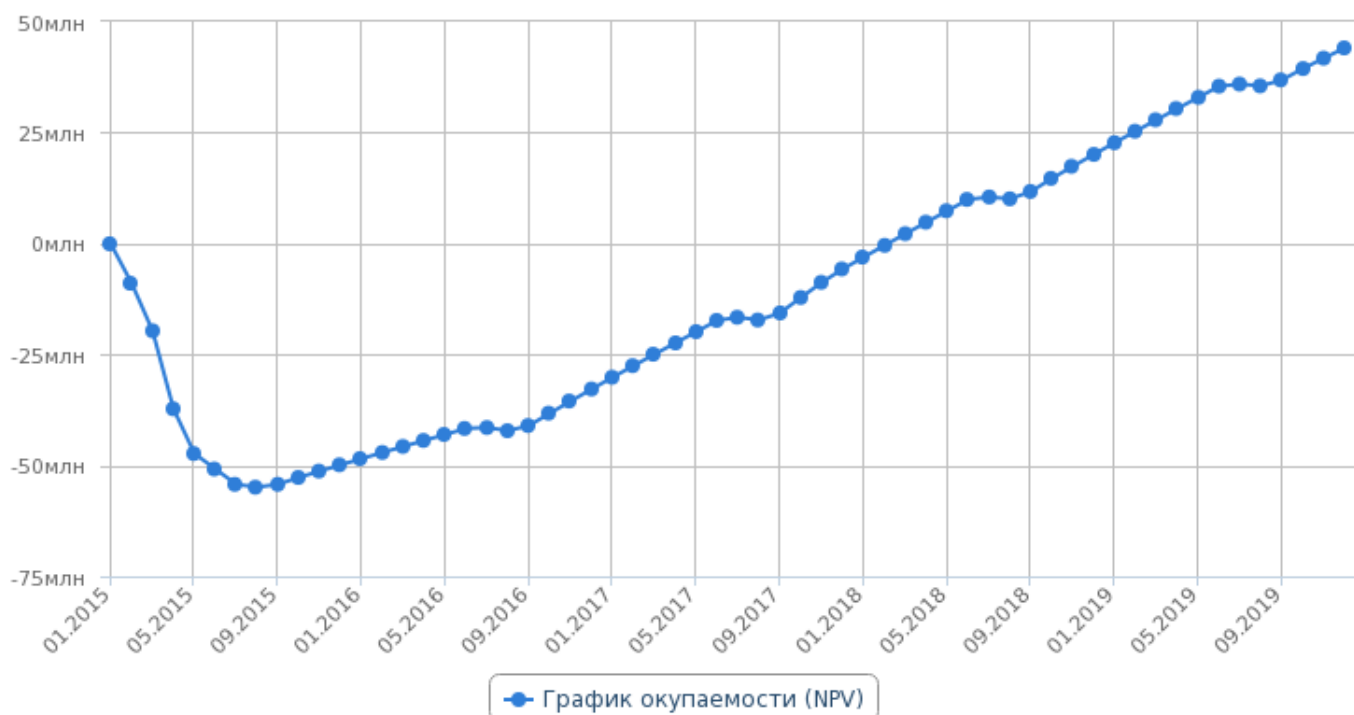
Контроль за качеством оказания услуг проводится в ходе учебного процесса путем промежуточной и итоговой аттестации учащихся, а так же с помощью службы внутреннего аудита, отслеживается соблюдение учебным заведением требований государства, предъявляемых к образовательным учреждениям для детей и подростков.

8. Финансовый план

8.1. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	15
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	35
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	39
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	44 083 980
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	45,04
PI (индекс прибыльности проекта)		6,69
PF (потребность в финансировании)	тенге	56 893 230
CD (дефицит денежных средств)	тенге	0

8.2. График окупаемости (NPV)



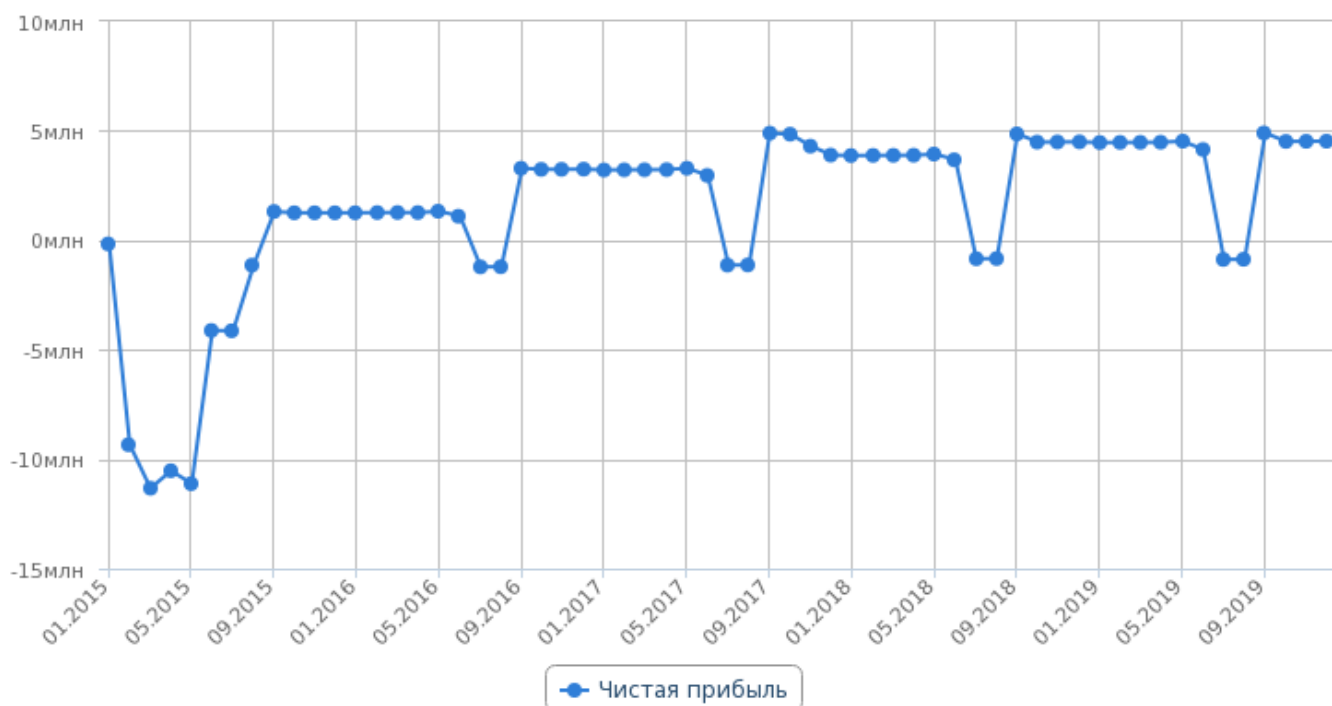
8.3. Отчёт о прибылях и убытках

	2015	2016	2017	2018	2019
Выручка	14 400 000	46 860 000	68 365 000	82 200 000	86 560 000
Материалы и комплектующие	240 000	840 000	1 100 000	1 560 000	1 560 000
Сдельная зарплата	2 769 480	8 648 690	11 511 146	12 579 154	12 579 154
Валовая прибыль	11 390 520	37 371 310	55 753 854	68 060 846	72 420 846
Общехозяйственные и коммерческие расходы	1 647 431	3 254 503	3 864 503	3 864 503	4 314 503
Инвестиционные расходы	45 625 500	0	0	0	0
Амортизация	664 267	996 400	996 400	963 067	946 400
Расходы на заработную плату	6 388 986	11 309 475	11 874 924	11 874 924	12 468 779
Финансовые расходы	3 850 000	3 718 750	2 668 750	1 618 750	568 750
Налог на имущество	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	-46 785 664	18 092 182	36 349 278	49 739 603	54 122 414

Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-46 785 664	-28 693 482	4 865 584	5 622 251	5 660 263
Налог на прибыль	0	0	1 531 159	9 947 921	10 824 483
Чистая прибыль	-46 785 664	18 092 182	34 818 119	39 791 682	43 297 931

Анализ ОПИУ показал положительную динамику в изменении чистой прибыли по годам проекта. По мере увеличения объема оказанных услуг и снижения финансовой нагрузки на предприятие, в связи с выплатой обязательств по кредиту. К моменту окончания проекта чистая прибыль составит 43 297 931 тенге.

8.4. Чистая прибыль



8.5. Отчёт о движении денежных средств

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств) 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 данного проекта показывает его положительную динамику по годам проекта.

	2015	2016	2017	2018	2019
Поступления от продаж	13 200	46 080	67 778	81 967	86 560
Затраты на материалы и комплектующие	240	840	1 100	1 560	1 560
Затраты на сдельную заработную плату	2 520	7 870	10 474	11 446	11 446
Выплаты персоналу по заработной плате	5 410	10 291	10 795	10 805	11 335
Прочие выплаты	47 208	3 249	3 886	3 886	4 336
Выплата налогов	881	1 766	2 645	11 999	13 069
Денежный поток от операционной деятельности	-43 059	22 065	38 877	42 270	44 814
Приобретение основных средств	8 022	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-8 022	0	0	0	0
Поступление кредитов	30 000	0	0	0	0

Погашение кредитов	0	7 500	7 500	7 500	7 500
Выплаты процентов по займам	826	4 475	3 425	2 375	1 325
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	28 000	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	57 174	-11 975	-10 925	-9 875	-8 825
Денежный поток за период	6 093	10 090	27 953	32 395	35 989
Баланс наличности на начало периода	0	6 093	16 183	44 135	76 530
Баланс наличности на конец периода	6 093	16 183	44 135	76 530	112 519

Из анализа движения денежных средств видно, что предприятие не испытывает дефицита денежных средств с первого года проекта и способно в установленный срок выполнять обязательства как перед своим персоналом, перед банком, так и поставщиками расходных материалов и услуг.

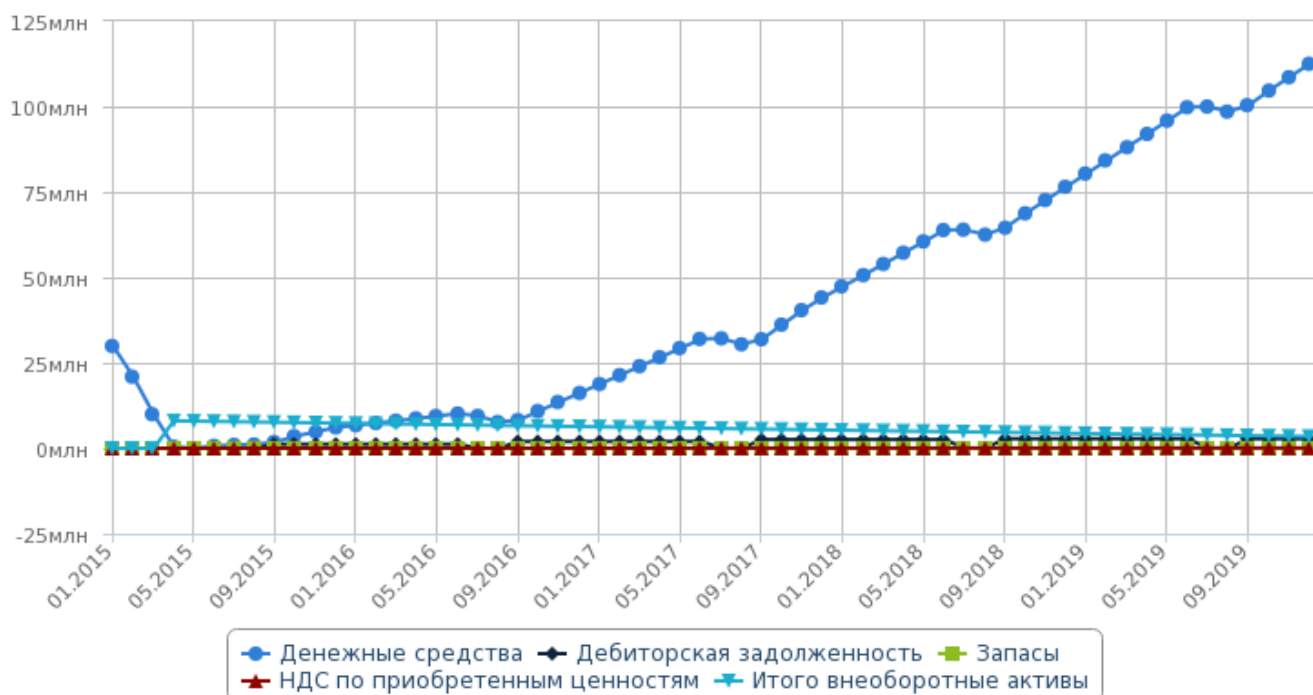
8.6.Баланс

Балансовый отчет дает возможность увидеть финансовое и материально-техническое состояние предприятия на определенную дату. В таблице представлен прогнозный баланс на 31.12 каждого года проекта. В активах по годам проекта заметно растет показатель Денежные средства. В Пассивах идет снижение задолженности по займу и рост Нераспределенной прибыли.

	2015	2016	2017	2018	2019
Денежные средства	6 093	16 183	44 135	76 530	112 519
Дебиторская задолженность	1 200	1 980	2 567	2 800	2 800
НДС по приобретенным ценностям	11	33	55	77	98
Запасы	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	7 304	18 195	46 757	79 407	115 418

Основные средства	7 358	6 361	5 365	4 402	3 455
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	7 358	6 361	5 365	4 402	3 455
Итого активы	14 661	24 557	52 122	83 809	118 873
Краткосрочные обязательства по займам	9 899	9 143	8 387	7 631	0
Кредиторская задолженность	276	303	313	313	324
Задолженность по налогам	147	179	1 172	1 323	1 335
Долгосрочные обязательства по займам	23 125	15 625	8 125	625	0
Итого обязательства	33 447	25 250	17 997	9 892	1 659
Нераспределенная прибыль	-46 786	-28 693	6 125	45 916	89 214
Добавочный капитал	28 000	28 000	28 000	28 000	28 000
Акционерный капитал	0	0	0	0	0
Итого собственный капитал	-18 786	-693	34 125	73 916	117 214
Итого собственный капитал и обязательства	14 661	24 557	52 122	83 809	118 873

8.7.График структуры активов



8.8. Финансовые показатели

	2015	2016	2017	2018	2019
Показатели ликвидности					
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	71	189	474	857	6 958
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	71	189	474	857	6 958
Чистый оборотный капитал (NWC)	-3 018 397	8 570 185	36 884 703	70 139 452	113 758 783
Показатели оборачиваемости					
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	2	4	2	1	1
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	1	3	2	1	1
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	9	10	10	10	10
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	4	3	2	2	2
Показатели финансовой устойчивости					
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	228	103	35	12	1
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	158	64	16	1	0

Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	8	2	4	4	5
Долг / EBITDA	-1	1	1	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	-11	6	15	32	98
Средний срок погашения долга (AMD)	-1	2	1	0	0
Коэффициент автономии, %	-128	-3	65	88	99
Коэффициент финансового риска, %	-176	-3 572	48	11	0
Операционный рычаг	2	1	2	2	2
Показатели рентабельности					
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	-325	39	51	48	50
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-346	104	94	59	42
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	254	-151	219	74	45
Фондорентабельность, %	-857	264	620	1 020	1 378
Денежные потоки					
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	-51 246 471	21 169 685	38 192 486	41 794 692	44 548 841
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	-21 907 271	10 089 885	27 952 686	32 394 892	35 989 041

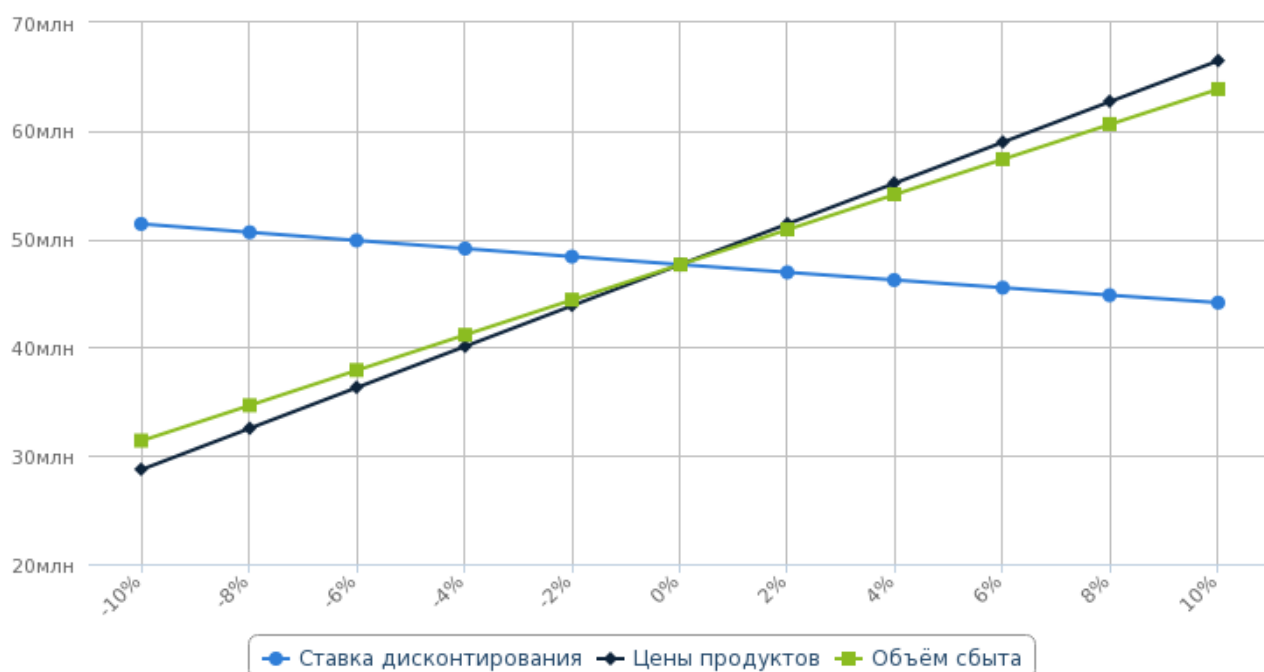
8.9. Анализ безубыточности

	2015	2016	2017	2018	2019
Выручка	14 400 000	46 860 000	68 365 000	82 200 000	86 560 000
Постоянные издержки	12 550 684	19 279 128	19 404 576	18 321 243	18 298 432
Переменные издержки	3 009 480	9 488 690	12 611 146	14 139 154	14 139 154
Прибыль от реализации	-1 160 164	18 092 182	36 349 278	49 739 603	54 122 414
Точка безубыточности	7 974 066	24 762 172	24 315 806	22 525 965	22 235 525
Запас финансовой прочности	6 425 934	22 097 828	44 049 194	59 674 035	64 324 475
Запас финансовой прочности, % к выручке	45	47	64	73	74

Точка безубыточности снижается от начала проекта к моменту погашения кредита. Соответственно, у предприятия растет запас финансовой прочности.

PI	7.61	7.52	7.43	7.33	7.24	7.15	7.06	6.97	6.89	6.80	6.72
PF	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495	48 357 495
PC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

8.11. График анализа чувствительности (изменение NPV)



8.12. Оценка проектных рисков

В ходе реализации проекта возможны риски, имеющие как внешнюю, так и внутреннюю природу. Для наиболее эффективного ведения бизнеса следует учесть возможные риски, оценить их и запланировать меры по снижению их негативного влияния на бизнес.

	Наименование риска	Оценка риска	Способы устранения и минимизации негативных последствий
Внешние риски			
1	Снижение платежеспособности населения может	Риск критический	Следует иметь в виду такое развитие событий и вовремя скорректировать (расширить) перечень предлагаемых услуг,

	привести к уменьшению объема оказанных услуг		добавить дополнительные специальности, расширить тематику краткосрочных курсов, возможно, начать предлагать услуги кейтеринга
2	Ужесточение требований со стороны органов, контролирующую образовательную деятельность, вероятность неполучения аккредитации на учебное заведение	Риск допустимый	Для минимизации данного риска следует регулярно проводить внутренний аудит на соответствие учебного заведения требованиям Закона РК «Об образовании» и другим нормативно-правовым актам, регулирующим образовательную деятельность
3	Появление новых игроков на рынке, обострение конкуренции	Риск допустимый	Руководство колледжа должно на регулярной основе проводить мониторинг рынка образовательной деятельности, следить за появляющимися новыми методами и технологиями обучения и применять их в своей деятельности. Следует завоевать лидерство на данном рынке и постоянно поддерживать уровень качества обучения
4	По окончании срока договора на доверительное управление зданием договор может быть расторгнут	Риск критический	В ходе реализации проекта и действия условий договора необходимо формировать резервный фонд предприятия для использования его на приобретение собственного здания. Или Рассмотреть вопрос с собственником здания о продлении договора на управление или заключить договор о концессии на более длительный срок.
Внутренние риски			
1	Текучесть кадров	Риск допустимый	Создать на предприятии условия работы, уровень дохода персонала и психологический микроклимат в коллективе, формирующие лояльное отношение персонала и личную привязанность сотрудников к учебному заведению
2	Высокий уровень дебиторской задолженности - недостаток средств на текущие расходы	Риск критический	Разработать в колледже Договор на оказание образовательных услуг, где предусмотрены меры ответственности за несоблюдение сроков оплаты. Предусмотреть возможность оплачивать обучение различными способами: наличный, безналичный расчет, оплата через интернет.
3	Выход оборудования из строя в связи с поломкой	Риск допустимый	Составить график профилактического технического обслуживания оборудования и

			заклучить договор на такое обслуживание со специализированной компанией
--	--	--	---

9.3. Заключение

Расчет бизнес-плана и анализ финансовых показателей показывает, что при исходных условиях проект жизнеспособен. Данное утверждение подтверждается следующими показателями:

Дисконтированный период окупаемости (DPB) характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, сгенерированного инвестиционным проектом. Дисконтированный период окупаемости данного проекта составляет 39 месяцев.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой NPV проекта равен 0. Внутренняя норма доходности проекта составляет 45,04%. Данный показатель значительно выше стоимости инвестированного капитала.

Индекс прибыльности (PI) показывает, что инициатор проекта на 1 единицу затрат получит 6,69 единиц прибыли.

Кроме того проект создания профессионального колледжа имеет важное социально-экономическое значение, т.к. будет способствовать:

- дополнительным поступлениям в бюджет в виде налогов,
- организации 29 постоянных рабочих мест со стабильной заработной платой и соц. пакетом.
- решению задачи получения профессионального образования на основе дуального обучения
- удовлетворению потребности предприятий сферы HoReCa в квалифицированных специалистах.