**Бизнес - план**

**«Приобретение коммерческой недвижимости под химчистку и ателье»**



|  |
| --- |
| **Организационно правовая форма: Наименование компании:**  **Адрес:**  **Стоимость проекта:** 15 000 000 тенге. |

2019 г.

Оглавление

[Ведение 3](#_Toc529376631)

[1.Резюме бизнес-плана 6](#_Toc529376632)

[2.Описание услуги 9](#_Toc529376633)

[3.Сведения о рынке и конкурентах 13](#_Toc529376634)

[5. Организационный план 16](#_Toc529376635)

[6. План производства 17](#_Toc529376636)

[7. Эффективность проекта 17](#_Toc529376637)

[8. Заключение 21](#_Toc529376638)

# 

# Ведение

Концепция проекта предусматривает приобретение коммерческой недвижимости для расширения деятельности предприятия по химчистке ковров, мягкой мебели, пледов. А также ателье по пошиву униформы, спецодежды и прочее.

**Цели проекта:**

1. Эффективное использование инвестиционных средств, для приобретения здания под химчистку и ателье;

2. Удовлетворение местного населения и корпоративных организаций в химической чистке и пошиву одежды для физических и юридических лиц.

Целью деятельности предприятия будет являться извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника и удовлетворения потребностей местного населения.

Предприятие будет оказывать ниже указанные услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| Химчистка:  - стирка пледов;  - химчистка ковров;  - химчистка мягкой мебели. | Ателье:  - пошив униформы и спецодежды;  - реставрация меховых изделий;  - Пошив одеял, матрасов и прочее. |

Основными потребителями будут жители города.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Расходы, тыс.тг.** | **Сумма** | **Доля** |
| Инвестиции в основной капитал | 12 000,0 | 100% |
| Оборотный капитал | - | - |
| **Всего** | **12 000,0** | **100%** |

Финансирование проекта осуществило за счет заемных и собственных средств.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Источник финансирования, тыс.тг.** | **Сумма** | **Доля** |
| Заемные средства | **12 000,0** | 80% |
| Собственные средства | **3 000,00** | 20% |
| **Всего** | **15 000,0** | **100%** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Параметры** | **Значения** |
| Валюта кредита | Тенге |
| Процентная ставка, годовых | 6% |
| Срок погашения, лет | 5 лет (60 мес.) |
| Выплата процентов и основного долга | Ежемесячно |
| Тип погашения основного долга | Равными долями |

Итого чистый доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 7% на 2023 год реализации проекта составил 8 951 тыс. тг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Discounted  Pay-Back Period=** | **41** | месяц |
|  |  | **Примечание:** |
| **R(month)=** | **0,5654%** |  |
| **NPV=** | **24 505,7** | NPV>0 |
| **PI=** | **1,6337** | PI>1 |
| **IRR(month)=** | **2,0344%** |  |
| **IRR(year)=** | **27,3%** | IRR>R |

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- поступлению в бюджет области налогов и других

отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить удовлетворение спроса населения в хим.чистке и пошиву одежды;

# 1.Резюме бизнес-плана

**1.1.Сведения о проекте и компании-инициаторе**

**Наименование проекта:** приобретение коммерческой недвижимости для расширения бизнеса.

**Продолжительность проекта:** 60 месяцев

|  |  |
| --- | --- |
| ИИН |  |
| Фамилия, имя, отчество |  |
| Основной код ОКЭД |  |
| Наименование вида экономической деятельности |  |
| Код КРП |  |
| Наименование КРП |  |
| КАТО |  |
| Местонахождение ИП |  |

Бизнес осуществляется более 3 лет.

С каждым годом увеличивается клиентская база.

С приобретением собственной недвижимости для осуществления предпринимательской деятельности планируется увеличение объемов работ с физическими и юридическими лицами.

**1.2.Цель составления бизнес-плана**

**Целью настоящего бизнес-плана является:**

1.Привлечение инвестиций для приобретения коммерческой недвижимости.

2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.

3.Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.

4.Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

**1.3.Описание проекта и целесообразность его реализации**

1. Прачечное производство считается очень прибыльной и актуальной сферой, ведь пока существуют многочисленные общежития, хостелы, санатории, рестораны, гостиницы, кафе, а также просто частные клиенты, данное заведение будет процветать.

Многие люди, часто меняющие место жительства или отправленные в длительные поездки или командировки, не всегда находят силы и время на покупку или аренду оборудованной квартиры, в которой есть стиральная машина. Стирать, чистить свою одежду и другие принадлежности просто необходимо, вопрос заключается в том, где это сделать.

Химчистка предназначена для химической чистки и стирки одежды

населения и предприятий.

То есть потребитель услуг – физические и юридические лица, такие как детские сады, гостиницы и т.д.

2. Ателье предназначено для изготовления швейных изделий. То есть потребителями услуг в основном являются физические и юридические лица. Также ателье может заниматься пошивом и ремонтом одежды граждан, которые обращаются в организацию за данным видом услуг. В связи с наличием профессионального оборудования обычно качество ремонта и пошива очень высокое, потребитель остается доволен и потому спрос на подобного рода услугу остается очень высоким. А высокое качество исполнения создает должный уровень спроса.

Открыть свое швейное производство – это начать достаточно рентабельный и выгодный бизнес, который начнет приносить доход при правильном подходе к делу. Производство рабочей, защитной, зимней спецодежды предполагает изготовление не столько модных произведений искусства, с применением различных тканей, сколько использование удобного, высококачественного и ориентированного на защиту человека материала. Во все времена швейное производство отличалось стабильностью и прибыльностью, поэтому открытие швейного цеха на сегодняшний день не будет исключением. Как и у любого надежного бизнеса должна быть основа. В данном случае основой станет профессиональный бизнес план швейного цеха, который описывает последовательность действий всей процедуры.

Компания планирует приобрести коммерческую недвижимость стоимостью 12 000 000 (Двенадцать миллионов) тенге.

Уникальность нашего проекта заключается в квалифицированных специалистах и соответствующим требованиям донного вида деятельности оборудования.

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

* поступлению в бюджет области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

* оказанию качественных услуг.

**1.4.Структура финансирования**

Инвестиции необходимы для приобретения коммерческой недвижимости. Сумма необходимых инвестиций для старта бизнеса – 15 000 000тенге. Инвестиции планируется привлечь из внешнего источника в виде земных средств в размере 12 000 000тенге и 3 000 000 тенге собственных средств.

Инвестиционный план:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Площадь** | **Стоимость, тенге** | **Итого** |
| 1 | Коммерческая недвижимость | 160 кв.м. | 12 000 000 | 12 000 000 |
| **Итого:** | | | | **12 000 000** |

Собственные средства будут направлены:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Цена |
| Установка ограждения к приобретаемому зданию | 1 000 000 |
| Подключение к тепловым сетям (установка счетчиков) | 1 000 000 |
| Ремонт фасада | 1 000 000 |
| **Итого** | **3 000 000** |

Здание будет приобретаться за счет земных средств у физического лица.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование статей инвестиций** | **Сумма, тыс.тенге** | **Удельный вес, %** | **Источники финансирования** |
| **Собственные средства** | **Заемные средства** | |
| **Сумма, тыс.тенге** | **Удельный вес, %** | **Сумма, тыс.тенге** | **Удельный вес, %** |
| **Капитальные затраты проекта** | **15 000,00** | 100,00% | **3 000,00** | 100,00% | **12 000,00** | 100,00% |
| **Итого** | **15 000,00** | **100%** | **3 000,00** | **100%** | **12 000,00** | **100%** |
| **Удельный вес участия, %** |  | 100,00% |  | 20,00% |  | 80,00% |

# 2.Описание услуги

Химчистка предназначена для химической чистки и стирки одежды населения и предприятий.

То есть потребитель услуг – физические и юридические лица, такие как детские сады, гостиницы, авто - обслуживающие сервисы, предприятия связанные с обработкой тканей, например, постирочные, покрасочные, швейные цеха.

В планах организации Химчистки предполагается поиск помещения под нее. Согласно требованиям безопасности химчистка может располагаться только в первом, цокольном или подвальном этажах общественных зданий или в отдельно стоящих постройках. При этом расстояние от химчистки до жилых зданий должно составлять не менее 80 м, а высота выбранного помещения не может быть менее 3-х метров.

Для помещения, в котором планируется поместить химчистку, обязательны бесперебойная подача воды и электроэнергии, хорошо оборудованные стоки и отлаженная система отопления и вентиляции. Размер

необходимой площади достаточно крупный - желательно от 100 м.кв. Также

актуальна важность размещения химчистки в густонаселенных районах. При

этом лучше всего соблюдать условие отсутствия конкурентов поблизости.

Аренда в спальном районе небольшого города может стоить от 100 000 тенге до 150 000 тенге.

Потому размещение в городе только приёмных пунктов, а основное помещение - на окраине города, будет идеальным решением для обеих столиц. Также этот вариант подходит, если планируется огромное предприятие с большими мощностями, то идеальным помещением вполне будет строение на периферии города. Арендная плата обрадует своей сравнительно низкой ценой. В густонаселенных районах останется лишь открыть пункты приема. В этом случае максимально увеличивается оборот и открывается доступ в места, куда конкурентам, совмещающим пункт приема с производственным цехом, доступ закрыт. В крупных городах именно такая тактика организации сети химчисток наиболее жизнеспособна для такого вида бизнеса. Но в данном случае существуют свои сложности. Прежде всего, это необходимость аренды большого количества помещений под пункты приема. В каждом таком пункте должен быть персонал, работу которого нужно оплачивать и производить отчисления в соответствующие фонды.

Принятую в пунктах приема одежду придется ежедневно отвозить в цех, для чего потребуется свой или арендуемый транспорт, а также расходы на ГСМ. Все это в значительной степени увеличивает текущие расходы и оправдано только в том случае, если условия рынка гарантируют значительное увеличение оборота.

После выбора помещения, можно начинать оформлять документы и закупать оборудование: пятновыводная кабина, машина химчистки на перхлорэтилене, гладильные паровоздушные манекены для верхней одежды и брюк, универсальный гладильный стол, компрессор, парогенератор, установки для упаковки и хранения одежды.

У предпринимателя имеется все необходимое оборудование, которое планируется вместе с переездом в новое помещение перевести с собой.

Также нужно будет произвести обязательный ремонт помещения, потому как для производственных помещений должно быть детерминировано все, вплоть до используемой краски и плитки на полу. В помещении необходимо сделать ремонт, согласно требованиям СЭС.

Одними из главных статей затрат являются ежемесячные оплата электроэнергии и других коммунальных услуг, расходные материалы. А также выплаты заработной платы персонала.

Для среднего размера химчистки достаточно 4-6 человек. Открывая химчистку, нужно постараться привлечь на работу сотрудников, которые уже имеют опыт работы на подобном предприятии. В этом случае произойдет

значительная экономия на обучении персонала и руководитель с первого дня

работы получит уверенность, что работа будет выполнена качественно, и

возвращать деньги клиентам за испорченные вещи не будет нужды.

Проблема недовольных клиентов существует всегда. Подстраховать бизнес можно, только внимательно заполняя квитанцию о приеме одежды и

всегда предупреждая клиента о возможных рисках. Особенно это важно, когда по каким-то причинам ярлык с описанием возможных чистящих процедур над предметом одежды или обихода отсутствует. В этом случае лучше вообще отказаться от приема этой вещи в чистку. Если же текущее положение дел не позволяет отказываться от заказа, то тогда обязательно нужно требовать от клиента, чтобы он отметил в квитанции об уведомлении обо всех возможных рисках, и претензии к химчистке не имеет.

**2.1 Типы услуг и их основные характеристики**

1. Бывают несколько вариантов наиболее эффективной чистки изделий из натурального меха.

Вариант первый. Шубы из норки, полушубки, шапки и жилетки чистят специальным растворителем органического происхождения. В нашей стране в качестве подобного органического растворителя используют либо перхлорэтилен, либо, несколько реже, используют гидрокарбон.

Вариант второй. Он заключается в откатке изделий из норки в специализированных опилках или органических гранулах.

Что точно, так это то, что шубы, шапки и полушубки из норки не желательно чистить в домашних условиях. Особенно вредны такие вещества, которые используют в домашней очистке, как продукты нефтепереработки – керосин или бензин, а также уксусные эссенции, спирт или водку, крахмал или соль. Данные вещества не только не очистят ваше изделие, как следует, но и испортят его.

Чтобы чистка норковой шубы дала максимальный эффект и, при этом, не испортила изделие, требуется не запускать и не откладывать чистку, стараться сильно не марать изделия, особенно шубы из голубой норки. Ни в коем случае шубу нельзя чистить солью и солевыми растворами.

Итак, первое правило правильной чистки таких шуб – это правильный уход за ними и бережное отношение. Однако сколь ни старалась бы обладательница натурального меха, грязь, пыль и прочие загрязнители попадают на изделие, особенно на норковые шубы в Москве, где слякоть и смог практически круглогодично, даже, зимой.

2. Большинство потребителей обращается в химчистку в поисках чистки пледа, одеяла, покрывала. Причин такого обращения несколько, это и невозможность чистки или стирки данных вещей в домашних условиях из-за их размера, а так же это еще и то, что некоторые пледы и одеяла содержат шерсть или другие натуральные ткани, а значит, могут дать усадку при стирке. Правильным, для данных вещей будет как раз проведение химчистки. Если вещь подлежит глажке, то в домашних условиях вы так же никогда не сможете погладить данную вещь надлежаще. На предприятии химчистки, для глажки данных вещей, используется профессиональное оборудование, в том числе гладильный пресс. Срок выполнения заказа по чистке пледа, одеяла или покрывала - 1-2 рабочих дня, максимально до 3-х дней, если вы сдаете вашу вещь на приёмном пункте.

3. Химчистка ковров - это процесс только сухой чистки в среде органических растворителей в специализированных машинах замкнутого цикла на фабрике. Все остальные виды обработки ковров и ковровых изделий (влажная чистка с химическими средствами, чистка пеной, паром, стирка, «химчистка» на дому, чистка на дому) химчисткой не являются. Химчистка – это наиболее деликатный, но самый дорогостоящий способ ухода за натуральными коврами. Сухая чистка облагораживает изделия, после обработки ворс ковров имеет несравненную мягкость, а красители насыщенность и цвет. Себестоимость химической чистки в разы выше, той же стирки по причине высокой стоимости растворителей, машин химчистки замкнутого цикла, квалификации сотрудников. Следовательно, услуги химчистки на порядок (в семь - десять раз) дороже стирки.

# 3.Сведения о рынке и конкурентах

**3.1.Текущее состояние рынка**

В Казахстане этот бизнес только-только начинает зарождаться. Сегодня трудно найти сегмент рынка, где низкая конкуренция.

Наиболее привлекательные особенности этого вида бизнеса следующие:

Постоянная востребованность. У людей не существует альтернативы – стирать или не стирать. При любых обстоятельствах: кризис, болезни, хорошо идут дела или плохо, стирать нужно всегда.

Рынок таких услуг в Казахстане практически отсутствует. Отсутствие конкурентов позволяет бизнесмену занять эту нишу в своем городе и закрепиться в ней.

Услуги предоставляются как за наличный расчет, так и безналичный расчет, что очень удобно в связи с большим спросом у потребителей.

**3.2.Описание нынешних и потенциальных клиентов**

Целевая аудитория – жители города, здание которое планируется приобрести находиться в спальном районе.

**3.3.Описание структуры компаний, и описание конкурентов**

Прибыль предприятия химической чистки зависит от размера начального капитала, т.е. чем больше будут начальные инвестиции, чем крупнее бизнес, тем крупнее доходы. Выбор услуг химчистки будет зависеть не только от пожеланий владельца и финансовых возможностей, но и от наличия конкуренции. Можно рассмотреть вариант открытия сразу химчистки и прачечной, что также принесёт дополнительный доход. Обязательно строго нужно контролировать уровень сервиса и придерживаться демократичных цен.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые занимаются химической чисткой одежды и предметов быта, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками. Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

**3.4 Маркетинговая стратегия**

Основная задача маркетинговых мероприятий это занятие устойчивой позиции на рынке.

Кризисные явления в экономике 2013-2014 гг. оказали негативное влияние на структуру мирового рынка. Однако, начиная с 2015 года, рынок розничных продаж продуктов, как другие рынки, стали демонстрировать постепенный возврат на докризисный уровень. Деятельность предприятий, которые изжили себя по экономическим и моральным признакам, прекратилась.

Более прозрачными стали многие схемы ведения бизнеса. Схемы товарообмена упростились, так же как и процедуры зачисления денежных средств на счета, как предприятий, так и граждан. Потребители стали избирательными в своих расходах, мотивируя это ограничениями в денежных средствах.

**3.5. Основные барьеры и риски входа на рынок**

Ключевыми барьерами входа на рынок в рамках реализации проекта выдвигаются следующие:

- Доступ к источникам финансирования.

- Долгосрочные контракты и деловые связи.

- Активный маркетинг

- Административные барьеры

**3.6.Объемы продаж и условия оплаты продуктов**

**За первые 12 месяцев**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| % роста выручки за счет увеличения производства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| месяцы | **окт.18** | **ноя.18** | **дек.18** | **янв.19** | **фев.19** | **мар.19** | **апр.19** | **май.19** | **июн.19** | **июл.19** | **авг.19** | **сен.19** | **окт.19** |
| Химчистка | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 |
| выполнение плана | 80% | 80% | 80% | 90% | 90% | 90% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| факт | 760000 | 760000 | 760000 | 855000 | 855000 | 855000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 | 950000 |
| Ателье | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 |
| выполнение плана | 80% | 80% | 80% | 90% | 90% | 90% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| факт | 496000 | 496000 | 496000 | 558000 | 558000 | 558000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 | 620000 |
| итого | 1256000,0 | 1256000,0 | 1256000,0 | 1413000,0 | 1413000,0 | 1413000,0 | 1570000,0 | 1570000,0 | 1570000,0 | 1570000,0 | 1570000,0 | 1570000,0 | 1570000,0 |

**По годам**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| % роста выручки за счет увеличения производства |  |  |  |  |  |  |
| план | 3 140 | 18 055 | 18 840 | 18 840 | 18 840 | 17 270 |
| выполнение плана | 80% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| **факт** | 2 512 | 18 055 | 18 840 | 18 840 | 18 840 | 17 270 |
| валовая выручка |  |  |  |  |  |  |
| **итого** | 2 512 | 18 055 | 18 840 | 18 840 | 18 840 | 17 270 |

**3.8. Организация каналов сбыта**

На начальном этапе достаточно будет рекламы в социальных сетях, а также для продвижения продукции целесообразно разработать интернет-сайт, на котором будет представлен перечень предоставляемых услуг.

**3.9.SWOT-анализ положения компании на рынке**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Внутренняя среда | **Сильные стороны**  1.Предоставление нового сервиса  2.Предложение быстрого и полезного сервиса для того, чтобы сберечь время клиентов  3. Возможность получить услугу круглосуточно | **Слабые стороны**   1. Отсутствие сформированного положительного имиджа   (неузнаваемость)   1. Конкуренция со стороны уже существующих на рынке   прачечных   1. Недостаток опыта |
| Внешняя среда | **Возможности**   1. Рост спроса на услуги в связи с ростом расходов   населения на одежду   1. Участие в постоянно растущем сервисе 2. Открытие сети прачечных 3. Возможность уменьшить постоянные затраты при увеличении продаж | **Угрозы**   1. Появление новых конкурентов 2. Развитие технологий может дать возможность чистить одежду в домашних условиях |

# 5. Организационный план

**Персонал**

В данном бизнесе не требуется большой штат персонала, у ИП имеется в штате 5 квалифицированных сотрудника:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2018** |  |  |  |  |
| **№ п/п** | **Штатные единицы** | **Количество штатных единиц** | **Оклад, тенге** | **ФЗП в месяц, тенге** | **ФЗП в год, тенге** |
|  | **Руководство и специалисты (Административно-управленческий персонал)** | | | | |
| 1 | Директор | 1 | 80 000 | 80 000 | 960 000 |
|  | **Итого:** | **1** |  | **80 000** | **960 000** |
|  | **Производственный и обслуживающий персонал** | | | | |
| 1 | Администратор | 1 | 60 000 | 60 000 | 720 000 |
| 2 | Швеи | 2 | 50 000 | 100 000 | 1 200 000 |
| 3 | Ковромойщики | 2 | 50 000 | 100 000 | 1 200 000 |
|  | **Итого производственный персонал** | **5** |  | **260 000** | **3 120 000** |
|  | **Всего** | **6** |  | **340 000** | **4 080 000** |

# 6.План производства

**6.1.Список общих издержек**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | В месяц |
| Электроэнергия | 20 000 |
| Заработная плата | 340 000 |
| Реклама | 10 000 |
| Связь | 5 000 |
| Офисные расходы | 10 000 |
| Транспортные расходы | 100 000 |
| Аренда | 150 000 |
| **Итого:** | **635 000** |

# 7. Эффективность проекта

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 их 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.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Прогноз ДДС (прямой метод), тыс.тенге** |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наименование показателей** | **2018 г** | **2019 г** | **2020 г** | **2021 г** | **2022 г** | **2023 г** | **Всего за проект** |
| **Наличность на начало** | **-** | **6 786** | **63 006** | **116 738** | **173 060** | **231 167** | **590 758** |
| **Операционная деятельность** |  |  |  |  |  |  |  |
| **приток денег от операционной деятельности** |  |  |  |  |  |  |
| общая выручка | 2 512 | 18 055 | 18 840 | 18 840 | 18 840 | 17 270 | **94 357** |
| потери, процент | 6,00% | 36,00% | 36,00% | 36,00% | 36,00% | 36,00% | **2** |
| потери, абсолютно | 75 | 542 | 565 | 565 | 565 | 518 | **2 831** |
| **Общий приток** | **2 437** | **17 513** | **18 275** | **18 275** | **18 275** | **16 752** | **91 526** |
| **отток денег от операционной деятельности** |  |  |  |  |  |  | **-** |
| Электроэнергия | 40 | 240 | 240 | 240 | 240 | 220 | **1 220** |
| ФОТ АУП | 160 | 960 | 960 | 960 | 960 | 880 | **4 880** |
| ФОТ ПП | 520 | 3 120 | 3 120 | 3 120 | 3 120 | 2 860 | **15 860** |
| соц.налог к уплате | 20 | 122 | 122 | 122 | 122 | 112 | **622** |
| налог на имущество | - | 79 | 74 | 69 | 64 | 31 | **317** |
| КПН к уплате | 73 | 525 | 548 | 548 | 548 | 274 | **2 517** |
| **Итого отток** | **1 763** | **10 747** | **10 765** | **10 760** | **10 755** | **9 602** | **54 392** |
| **Чистый поток денег от операционной деятельности** | **673** | **6 766** | **7 510** | **7 515** | **7 520** | **7 150** | **37 134** |
| **отток денег от инвестиционной деятельности** | - | - | - | - | - | **-** | **-** |
| Ремонтные работы | 12 000 |  | - | - | - |  | **12 000** |
| **Итого отток** | 12 000 | - | - | - | - |  | **12 000** |
| **Чистый поток денег от инвестиционной деятельности** | **(12 000)** | **-** | **-** | **-** | **-** |  | **(12 000)** |
| **Финансовая деятельность** |  |  |  |  |  |  | **-** |
| **приток денег от финансовой деятельности** |  |  |  |  |  |  | **-** |
| Получение займа на инвест. Цели | 12 000 | - | - | - | - |  | **12 000** |
| Собственные средства | 3 000 | - | - | - | - |  | **3 000** |
| **Итого приток** | **15 000** | **-** | **-** | **-** | **-** |  | **15 000** |
| **отток денег от финансовой деятельности** |  |  |  |  |  |  | **-** |
| оплата ОД по займу на инвест цели | 200 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 200 | **12 000** |
| оплата вознаграждения по займу на инвест цели | 60 | 642 | 498 | 354 | 210 | 66 | **1 830** |
| **Итого отток** | **260** | **3 042** | **2 898** | **2 754** | **2 610** | **2 266** | **13 830** |
| **Чистый поток денег от финансовой деятельности** | **14 740** | **(3 042)** | **(2 898)** | **(2 754)** | **(2 610)** | **(2 266)** | **1 170** |
| **ОБЩИЙ ЧИСТЫЙ ПОТОК** | **3 413** | **3 724** | **4 612** | **4 761** | **4 910** | **4 884** | **26 304** |
| **Наличность на конец** | **6 786** | **63 006** | **116 738** | **173 060** | **231 167** | **264 696** | **855 454** |
| **кассовые разрывы** | - | - | - | - | - |  |  |
| **Примеч:** макс.дефицит денег |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Наименование показателей | **2018 г** | **2019 г** | **2020 г** | **2021 г** | **2022 г** | **2023 г** | **Всего за проект** |
| **расчет НДС к уплате, тыс.тенге** |  |  |  |  |  |  |  |
| Налогооблагаемый оборот | 2 437 | 17 513 | 18 275 | 18 275 | 18 275 | 16 752 | **91 526** |
| Затраты в зачет | 70 | 420 | 420 | 420 | 420 | 385 | **2 135** |
| **Прогноз ОДР, тыс.тенге** |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наименование показателей** | **2018 г** | **2019 г** | **2020 г** | **2021 г** | **2022 г** | **2023 г** | **Всего за проект** |
| Доход от реализации товаров, работ, услуг (без НДС) | 2 437 | 17 513 | 18 275 | 18 275 | 18 275 | 16 752 | **91 526** |
| Затраты на вычеты (без НДС) | 770 | 4 622 | 4 622 | 4 622 | 4 622 | 4 237 | **23 497** |
| Амортизация СМР и с/х техники | 99 | 1 145 | 1 067 | 995 | 928 | 795 | **5 029** |
| Затраты на выплату ОД | 200 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 200 | **12 000** |
| Затраты на выплату вознаграждения | 60 | 642 | 498 | 354 | 210 | 66 | **1 830** |
| Налогооблагаемый доход | 2 437 | 17 513 | 18 275 | 18 275 | 18 275 | 16 752 | **91 526** |
| КПН по патенту (начисление) | 73 | 525 | 548 | 548 | 548 | 503 | **2 746** |
| **уплата КПН по факту** | 73 | 525 | 548 | 548 | 548 | 274 | **2 517** |
| Чистый доход (убыток) от основной деятельности | 1 234 | 8 179 | 9 139 | 9 355 | 9 567 | 8 951 | **46 424** |
| **Итого чистый доход** | 1 234 | 8 179 | 9 139 | 9 355 | 9 567 | 8 951 | **46 424** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рентабельность продаж | 51% | 47% | 50% | 51% | 52% | 53% | 51% |
| Рентабельность | 109% | 93% | 106% | 112% | 117% | 123% | 110% |
| Рентабельность активов |  | 118,97% | 97,30% | 103,20% | 109,39% | 112,20% | 141,08% |
| Запас финансовой прочности | (15 077) |  |  |  |  |  |  |
| Запас финансовой прочности, % | 40% | 0% | 4% | 4% | 4% | 0,00% | 0,00% |

Таблица отчет о прибылях и убытках за первые 12 месяцев реализации проекта.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Прогноз ДДС (прямой метод), тыс.тенге** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| наименование показателей | 1-й мес. | 2-й мес. | 3-й мес. | 4-й мес. | 5-й мес. | 6-й мес. | 7-й мес. | 8-й мес. | 9-й мес. | 10-й мес. | 11-й мес. | 12-й мес. |
| ноя.18 | дек.18 | янв.19 | фев.19 | мар.19 | апр.19 | май.19 | июн.19 | июл.19 | авг.19 | сен.19 | окт.19 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наличность на начало** | - | 3 373 | 3 413 | 3 527 | 3 754 | 4 023 | 4 292 | 4 715 | 4 887 | 5 312 | 5 699 | 6 125 |
| **Операционная деятельность** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | ноя.18 | дек.18 | янв.19 | фев.19 | мар.19 | апр.19 | май.19 | июн.19 | июл.19 | авг.19 | сен.19 | окт.19 |
|  | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы | месяцы |
| общая выручка | 1 256 | 1 256 | 1 256 | 1 413 | 1 413 | 1 413 | 1 570 | 1 570 | 1 570 | 1 570 | 1 570 | 1 570 |
| потери, процент | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| потери, абсолютно | 38 | 38 | 38 | 42 | 42 | 42 | 47 | 47 | 47 | 47 | 47 | 47 |
| **Общий приток** | **1 218** | **1 218** | **1 218** | **1 371** | **1 371** | **1 371** | **1 523** | **1 523** | **1 523** | **1 523** | **1 523** | **1 523** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Переменные расходы** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| СМС | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Ткань | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| **Постоянные расходы:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Электроэнергия | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Реклама | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Связь | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Офисные расходы | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Транспортные расходы | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Аренда | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| ФОТ АУП | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| ФОТ ПП | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 | 260 |
| соц.налог к уплате | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| налог на имущество | - | - | - | 40 | - | - | - | - | - | 39 | - | - |
| КПН к уплате | - | 73 | - | - | - | - | - | 251 | - | - | - | - |
| **Итого отток** | **845** | **918** | **845** | **886** | **845** | **845** | **845** | **1 096** | **845** | **884** | **845** | **845** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Чистый поток денег от операционной деятельности** | **373** | **300** | **373** | **485** | **525** | **525** | **678** | **426** | **678** | **639** | **678** | **678** |

Величина налоговых поступлений за период прогнозирования составляет **3 457 тыс.тг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Виды налогов** | **2018 г** | **2019 г** | **2020 г** | **2021 г** | **2022 г** | **2023 г** | **Всего за проект** |
| соц.налог к уплате | 20 | 122 | 122 | 122 | 122 | 112 | 622 |
| налог на имущество | - | 79 | 74 | 69 | 64 | 31 | 317 |
| КПН к уплате | 73 | 525 | 548 | 548 | 548 | 274 | 2 517 |
| **Всего выплат, тыс.тенге** | **93** | **727** | **745** | **740** | **735** | **417** | **3 457** |

В расчет принималось, что предприятие применяет упрощённый режим налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса. Согласно Налоговому кодексу РК ставка индивидуального подоходного налога установлена в размере 3% от суммы дохода (валовой доход) и социального налога установлена в размере 3% от суммы заработной платы.

# 8. Заключение

Проведенные финансовые расчеты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести хорошую прибыль.

По приведенным данным выгодность проекта очевидна.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент, на который ориентирована деятельность данного проекта, имеет высокий спрос, что позволяет рассчитывать на то, что услуги химчистки будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.

Залоговым обеспечением будет выступать приобретаемое здание и гарантия «Фонда «Даму».