



Министерство регионального развития
Республики Казахстан



Бизнес-план

Наружная очистка всех типов зданий



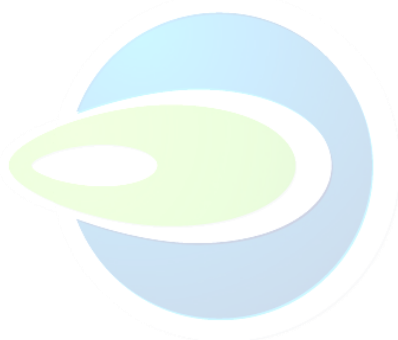
2013 год

Содержание

| | |
|---|----|
| Список таблиц | 3 |
| Список рисунков | 4 |
| Резюме..... | 5 |
| Введение | 7 |
| 1. Концепция проекта | 8 |
| 2. Описание продукта (услуги) | 9 |
| 3. Программа производств | 10 |
| 4. Маркетинговый план | 11 |
| 4.1 Описание рынка продукции (услуг)..... | 11 |
| 4.2 Основные и потенциальные конкуренты..... | 13 |
| 4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения | 13 |
| 4.4 Стратегия маркетинга | 14 |
| 4.5 Анализ рисков..... | 14 |
| 5. Техническое планирование..... | 16 |
| 5.1 Технологический процесс | 16 |
| 5.2 Здания и сооружения | 16 |
| 5.3 Оборудование и инвентарь (техника)..... | 16 |
| 5.4 Коммуникационная инфраструктура | 17 |
| 6. Организация, управление и персонал..... | 18 |
| 7. Реализация проекта..... | 19 |
| 7.1 План реализации..... | 19 |
| 7.2 Затраты на реализацию проекта | 19 |
| 8. Эксплуатационные расходы | 20 |
| 9. Общие и административные расходы..... | 21 |
| 10. Потребность в капитале и финансирование | 22 |
| 11. Эффективность проекта | 23 |
| 11.1 Проекция Cash-flow | 23 |
| 11.2 Расчет прибыли и убытков..... | 23 |
| 11.3 Проекция баланса | 23 |
| 11.4 Финансовые индикаторы..... | 23 |
| 12. Социально-экономическое и экологическое воздействие | 25 |
| 12.1 Социально-экономическое значение проекта..... | 25 |
| 12.2 Воздействие на окружающую среду..... | 25 |
| Приложения | 26 |

Список таблиц

| | |
|--|----|
| Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам..... | 10 |
| Таблица 2 – Цены на услуги, тенге за м2 | 10 |
| Таблица 3 – Предприятия, предоставляющие услуги чистки фасадов | 13 |
| Таблица 4 - Сильные и слабые стороны проекта | 14 |
| Таблица 5 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге | 17 |
| Таблица 6 – Календарный план реализации проекта..... | 19 |
| Таблица 7 - Переменные расходы, тыс. тенге | 20 |
| Таблица 8 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге | 21 |
| Таблица 9 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг. | 21 |
| Таблица 10 – Инвестиции проекта, тыс. тг | 22 |
| Таблица 11 – Программа финансирования, тыс. тг. | 22 |
| Таблица 12 – Условия кредитования..... | 22 |
| Таблица 13 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге | 22 |
| Таблица 14 - Показатели рентабельности | 23 |
| Таблица 15 – Финансовые показатели проекта | 24 |
| Таблица 16 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг. | 24 |
| Таблица 17 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (8 лет)..... | 24 |



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

| | |
|--|----|
| Рисунок 1 – Количество строительных организаций в г. Алматы, единиц..... | 12 |
| Рисунок 2 - Объем услуг в области обслуживания зданий и территорий г. Алматы, млн. тенге | 12 |
| Рисунок 3 - Организационная структура | 18 |



Резюме

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по наружной очистке всех типов зданий в г. Алматы.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации промышленного альпинизма;

2. Удовлетворение строительных, коммерческих организаций, а также частных лиц в качественных услугах.

Виды деятельности предприятия:

Чистка фасадов, в т.ч.

- стеклянных, пластиковых;

- кирпичных, гранитных, бетонных.

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

Целевой группой планируемой деятельности будут являться коммерческие организации (владельцы офисов, отелей и гостиниц, ресторанов и бизнес-центров), частные лица.

В строительной отрасли основным заказчиком услуг будут предприятия, которые занимаются как новостроем, так и ремонтом высотных объектов.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

| Необходимые средства | Сумма, тыс.тг. | Доля |
|-------------------------------|----------------|-------------|
| Инвестиции в основной капитал | 6 314 | 90% |
| Оборотный капитал | 723 | 10% |
| Всего | 7 037 | 100% |

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

| Источник финансирования, тыс.тг. | Сумма, тыс.тг. | Доля |
|----------------------------------|----------------|-------------|
| Собственные средства | 723 | 10% |
| Заемные средства | 6 314 | 90% |
| Всего | 7 037 | 100% |

Приняты следующие условия кредитования:

| Параметры кредита | Значение |
|---|------------|
| Валюта кредита | тенге |
| Процентная ставка, годовых | 7% |
| Срок погашения, лет | 4,0 |
| Выплата процентов и основного долга | ежемесячно |
| Льготный период погашения процентов, мес. | 3 |
| Льготный период погашения основного долга, мес. | 3 |
| Тип погашения | аннуитет |

Планируется, что 7% по кредиту будут субсидироваться АО «ФРП «Даму».

Показатели эффективности деятельности предприятия.

| Финансовые показатели | Ед.изм. | 2 014 | 2 015 | 2 016 | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020 | 2 021 |
|---------------------------------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Выручка от реализации | тыс.т.г. | 23 709 | 26 636 | 28 685 | 30 734 | 32 783 | 34 832 | 36 881 | 38 930 |
| Валовая прибыль | тыс.т.г. | 8 634 | 9 700 | 10 446 | 11 192 | 11 938 | 12 684 | 13 430 | 14 176 |
| Чистая прибыль | тыс.т.г. | 2 429 | 3 276 | 3 849 | 4 419 | 4 912 | 5 331 | 5 737 | 6 129 |
| Рентабельность продаж | % | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% |
| Чистая рентабельность | % | 10% | 12% | 13% | 14% | 15% | 15% | 16% | 16% |
| Чистый денежный поток к распределению | тыс.тг. | 2 690 | 2 383 | 2 838 | 3 443 | 5 655 | 6 074 | 6 479 | 6 872 |

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% на 3 год реализации проекта составил 4 258 тыс. тг.

| Показатели эффективности проекта (3 год) | 2016 год |
|---|----------|
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 42,3% |
| Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг. | 4 258 |
| Индекс окупаемости инвестиций (PI) | 1,7 |
| Окупаемость проекта (простая), лет | 1,6 |
| Окупаемость проекта (дисконтированная), лет | 1,8 |

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- появлению нового предприятия по наружной очистке всех типов зданий;
- увеличению валового регионального продукта;
- поступлению в бюджет г. Алматы налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и корпоративных клиентов в качественных услугах;
- обновление облика здания, что, в конечном счете, ведет к облагораживанию облика города;
- создание новых 7 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

Введение

То, как выглядит здание снаружи, имеет большое значение, ведь фасад является своеобразной одеждой здания. Чисто вымытый фасад притягивает взгляд и дарит хорошее настроение клиентам. Для того чтобы эффект сохранялся как можно дольше, необходимо правильно ухаживать за фасадом здания: не реже 1 раза в год осуществлять чистку фасада от разрушающих его веществ.

Актуальность выбора метода промышленного альпинизма для мойки фасадной части зданий различного назначения очевидна: исполнители, использующие веревочный доступ, способны вымыть все труднодоступные места для достижения максимально эффективного результата. Кроме того, данная услуга не предполагает остановку рабочего или производственного процесса: очистка фасадов от высолов и другие предварительные мероприятия, которые проводятся вручную, а затем и сама мойка осуществляются в любое удобное для заказчика время и не требует освобождать здание.

Услуги по мытью фасадов зданий осуществляются без использования люлек или лесов, автоподъемников и прочей специальной техники и оборудования. Именно поэтому данный метод считается наиболее выгодным и простым с экономической точки зрения. Также стоит отметить, что технология промышленного альпинизма в отличие от прочих видов мойки не предполагает повышение стоимости услуг в зависимости от высоты здания или присутствия на его фасадной части сложных архитектурных конструкций.

Мытье фасадов зданий может осуществляться различными способами. Их выбор зависит от материала, которым облицована фасадная часть сооружения, и его конструктивных особенностей. Например, если площадь поверхности фасада сооружения небольшая, то ее можно помыть тем же методом, что и обычные окна. Другими словами, в таком случае очистка может производиться при помощи шубки и стяжки. Также можно осуществлять мойку стеклянных фасадов. Однако, если фасад здания имеет достаточно большую площадь, то для его эффективной очистки от загрязнений наиболее предпочтительно применять метод непрерывной подачи воды. Его суть заключается в том, что каждый специалист имеет собственный шланг с проточной водой, при этом специальное средство для очистки фасадов зданий наносится из распылителя.

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по наружной очистке всех типов зданий в г. Алматы.

Предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса.

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

Предприятие будет осуществлять деятельность по наружной очистке всех типов зданий.

В рамках реализации проекта предусмотрена аренда помещения стоимостью 44 тыс.тенге в месяц общей площадью 17,5 кв.м.

Целевой группой планируемой деятельности будут являться коммерческие организации (владельцы офисов, отелей и гостиниц, ресторанов и бизнес-центров), частные лица.

В строительной отрасли основным заказчиком услуг будут предприятия, которые занимаются как новостроем, так и ремонтом высотных объектов.

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

Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемых услуг, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

2. Описание продукта (услуги)

Многочисленные исследования и расчеты подтверждают, что периодическая мойка фасадов зданий обеспечивает существенную экономию финансовых расходов на ремонте фасадной части сооружения: очистить дом от загрязнений намного дешевле, чем производить его окрашивание. Особенно это касается тех зданий, которые располагаются вдоль наиболее крупных городских магистралей.



Работа по очистке фасадов зданий разделяется на несколько этапов. Каждый из этапов имеет свой промежуточный этап – контроль.

Контроль позволяет компании выполнить свою работу наиболее профессионально и раскрыть профессиональное мастерство сотрудников.

Первоначальным этапом работы является выявление причины, которая служит виной тому, что на поверхности фасада скапливается лишняя влага. После того, как причина выявлена, она подлежит немедленному устранению.

В процессе этих работ специалисты восстанавливают гидроизоляцию поверхности.

Дальнейшим этапом является этап внедрения необходимых очистителей фасадов, соответствующих определенному типу поверхности.

Заключительным этапом по очистке поверхности фасадов зданий является применение технологий по гидрофобной защите обрабатываемой поверхности, которая имеет свойство предохранения поверхности от попадания влаги внутрь материала, что создаст барьер выходу на поверхность солей.

При осуществлении помывки фасадов сооружений различного назначения необходимо правильно выбирать химические средства. Осуществить их верный подбор можно на основании типа и интенсивности загрязнения поверхности. При этом применение агрессивной химии невозможно. Это связано с тем, что метод промышленного альпинизма предполагает использование страховочных альпинистских обвязок и веревок, изготовленных из различных видов пластика. В большинстве случаев очистка фасадов зданий осуществляется при помощи специальных слабощелочных составов, безопасных для всех типов поверхностей, применяемых для фасадной облицовки.

3. Программа производств

В следующей таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам

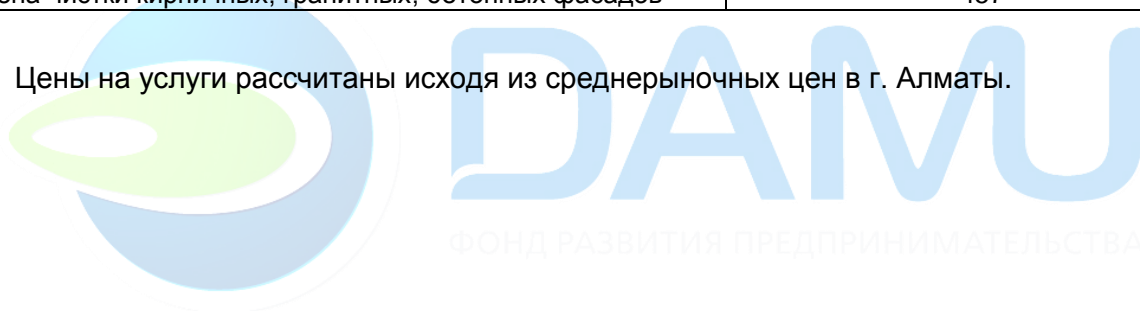
| Производственная программа | Ед.изм. | 2 014 | 2 015 | 2 016 | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020 | 2 021 |
|---------------------------------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Мощность (загрузка) | % | 58% | 65% | 70% | 75% | 80% | 85% | 90% | 95% |
| Чистка стекл., пласт. фасадов | м2 | 55 283 | 62 108 | 66 885 | 71 663 | 76 440 | 81 218 | 85 995 | 90 773 |
| Чистка кирп., гранит., бетон. фасадов | м2 | 29 768 | 33 443 | 36 015 | 38 588 | 41 160 | 43 733 | 46 305 | 48 878 |

В следующей таблице представлены цены на услуги.

Таблица 2 – Цены на услуги, тенге за м2

| Наименование услуги | Цена |
|--|------|
| Цена чистки стеклянных, пластиковых фасадов | 183 |
| Цена чистки кирпичных, гранитных, бетонных фасадов | 457 |

Цены на услуги рассчитаны исходя из среднерыночных цен в г. Алматы.



4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Анализ рынка строительства в г. Алматы

По данным Казахстанской Федерации Недвижимости, рынок строительства в южной столице претерпевает положительное оживление в текущем году: осваиваются и строятся точечные объекты недвижимости жилого и коммерческого направления.

Большой акцент в мегаполисе делается на строительство современных торговых центров на месте старых вещевых рынков. В 2013 - 2014 гг. планируется сдача нескольких крупных жилых комплексов, такие как «AFD Плаза», «Тау Шатыр», «Хан Тенгри», Apple Town и другие. Одни из самых популярных объектов, которые будут построены до конца этого года - это два торгово-развлекательных центра - MEGA-2 и DOSTYK PLAZA».

В текущем и следующем годах планируется ввод программы расселения жильцов из старых аварийных домов в новые, построенные на том же месте. Речь идет о Программе по сносу ветхого жилья на территории Алматы на 2012-2015 гг, утвержденной акиматом города в феврале 2012 года. Согласно ей, по данным акимата Алматы, до 2015 года будет снесено около 55 ветхих домов, в которых находятся 565 квартир. На освободившейся территории будет построено 66 новых жилых домов, или 2 949 квартир общей площадью 167 024,7 кв м.

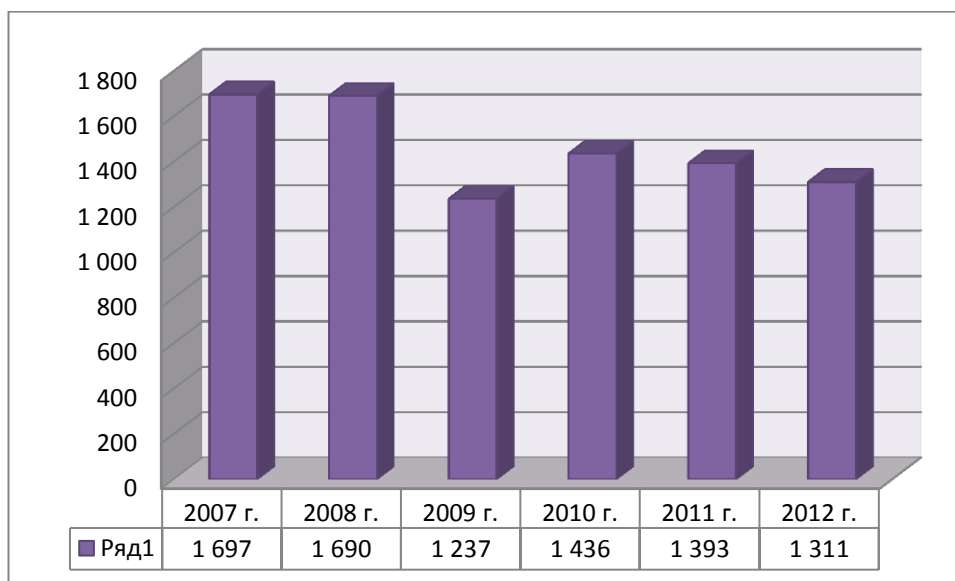
В настоящее время г. Алматы развивается в рамках утвержденного генерального плана. В первую очередь, идет развитие инфраструктуры города. Это строительство и ввод транспортных развязок. Так же поднимается вопрос об освоении пустующих земельных участков в центре г. Алматы.

В настоящее время в городе Алматы насчитывается **7 771 многоквартирных жилых домов** (объектов кондоминиума) обслуживаемые более 750 органами управления (КСК, ПК, ИП, ТОО и т.д.), из них 743 КСК, объединяющих 6 682 многоквартирных жилых домов, из которых прошли государственную регистрацию 1 177.

В соответствии со строительными нормами, **капитальный ремонт** здания должен проводиться каждые 20-25 лет. Таких домов в городе Алматы **4 446**, это значит, что более 50% жилого фонда требует проведения незамедлительного ремонта.

Количество строительных организаций в г. Алматы показывают небольшое снижение.

Рисунок 1 – Количество строительных организаций в г. Алматы, единиц

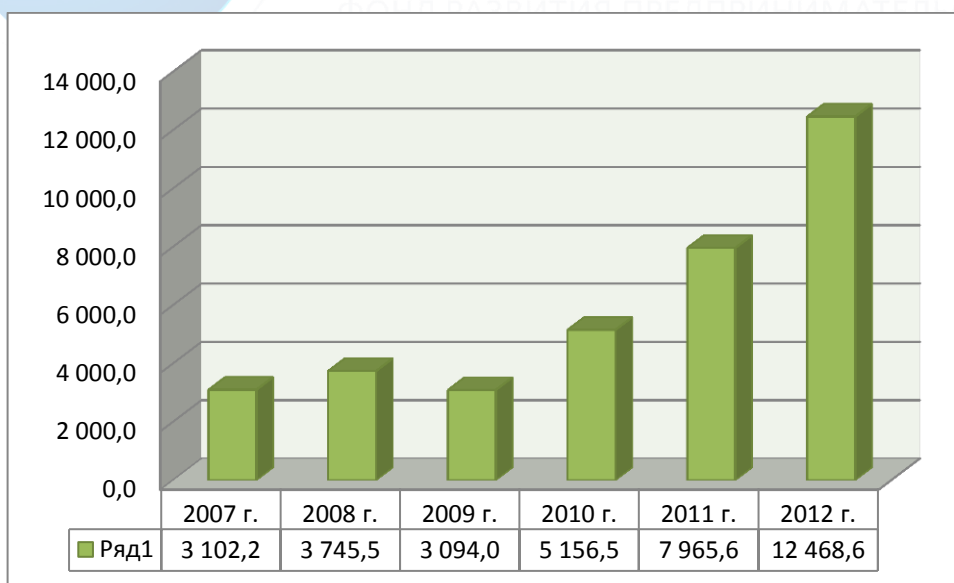


Источник: Агентство РК по статистике

Таким образом, количество строительных организаций в г. Алматы снизилось в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 82 единицы.

Далее представим динамику объема услуг в области обслуживания зданий и территорий г. Алматы.

Рисунок 2 - Объем услуг в области обслуживания зданий и территорий г. Алматы, млн. тенге



Источник: Агентство РК по статистике

Как показывает рисунок, **объем услуг** в области обслуживания зданий и территорий г. Алматы в 2012 году составил **12 468,6 млн. тенге**. Это на 4 503 млн. тенге больше, чем в 2011 году.

Выводы:

По данным Казахстанской Федерации Недвижимости, рынок строительства в южной столице претерпевает положительное оживление в текущем году: осваиваются и строятся точечные объекты недвижимости жилого и коммерческого направления.

В настоящее время в городе Алматы насчитывается **7 771 многоквартирных жилых домов** (объектов кондоминиума).

Объем услуг в области обслуживания зданий и территорий г. Алматы **в 2012 году составил 12 468,6 млн. тенге.** Это на 4 503 млн. тенге больше, чем в 2011 году.

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

Конкурентами предприятия являются компании г. Алматы, занимающиеся аналогичными услугами.

В г. Алматы чисткой фасадов занимается множество различных предприятий. Однако стоит отметить, что это часть из них – это мелкие предприятия, которые не являются прямыми конкурентами, так как занимаются этой деятельностью непрофессионально (судя по опросам потребителей).

Стоимость (цена) услуг по мытью фасадов – от 150 тенге за квадратный метр поверхности.

Таблица 3 – Предприятия, предоставляющие услуги чистки фасадов

| Наименование конкурента | Стоимость услуг, тенге за м2 | Местоположение |
|---------------------------|------------------------------|--|
| ТОО «КазКлинингГрупп» | 300 | ул. Рыскулова 143В тц «Домиллион» блок А3 офис 5 |
| ТОО «Вертикаль – мастер» | 150 | ул. Джандосова д. 28 цокольный этаж |
| ТОО «Престиж» | 90 | ул. Кабанбай батыра, 17 |
| ИП «Чистый город» | 130 | мкрн Айнабулак 4 Дом 169, 24 |
| ТОО «ББалтек» | 150 | мкр. Самал-2 дом.56а оф.601 |
| ИП «H.S.Construction» | 150 | ул.Жибек Жолы 50, офис 115 |
| ТОО "Cleanlife" | 200 | ул. Фурманова 103, офис 424 |
| ИП «Djentachi» (Джентачи) | 150 | ул. Таугуль 3, дм. 73 оф. 8 |

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

- оперативность и скорость мытья фасадов;
- полное отсутствие риска повреждения поверхности здания;
- безупречное качество выполненной работы;
- гибкие цены;
- квалифицированный персонал.

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

Для решения накопившихся проблем постановлением Правительства РК от 30 апреля 2011 года была утверждена Программа модернизации жилищно-коммунального

хозяйства РК на 2011-2020 годы, которая предусматривает проведение термомодернизации, а также отдельных видов ремонтных работ в объектах кондоминиума.

Реализация данной Программы в 2011 году была осуществлена в качестве «пилотного проекта» и дало свои результаты.

4.4 Стратегия маркетинга

Организацию услуг на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности услуг;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг.

SWOT – анализ по проекту

Таблица 4 - Сильные и слабые стороны проекта

| | | |
|-------------------------|---------------|--|
| Внешняя среда | Возможности: | 1.Эффективное использование прогрессивных производственных и маркетинговых технологий 2.Совершенствование качества предоставляемых услуг 3.Увеличение объема услуг 4.Расширение деятельности. Создание производственной сети в г. Алматы и Алматинской области РК |
| | Угрозы: | 1.Слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития 2.Вход на рынок более крупных компаний |
| Внутренняя среда | Преимущества: | 1.Выработана стратегия конкурентной борьбы 2.Высокая квалификация управленческого персонала 3.Наличие современной технологии очистки промышленного оборудования |
| | Недостатки: | 1.Слабая система мотивации персонала |

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

4.5 Анализ рисков

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

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск невыполнения программы оказания услуг – в базовых допущениях необходимо заложить минимальный объем оказания услуг, также включить расходы на рекламу для продвижения услуг предприятия;
2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;
3. Риск срыва сроков оказания услуг по причине неисправности техники и оборудования – приобретать новое от известных производителей;
4. Риск несчастного случая – приобретать качественное снаряжение и оборудование, строго контролировать соблюдение техники безопасности, предусмотреть страхование от несчастных случаев.

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



5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Технологии и средства для очистки фасадов

Мойка зданий осуществляется с применением различных технологий и чистящих средств. В зависимости от материала стен и характера загрязнения подбирается оборудование и средства для мойки фасадов (специальные мылосодержащие или кислотнo-щелочные растворы, пресная вода, песок). Оборудование для мойки фасадов представляет собой специальные агрегаты, с помощью которых чистящее средство под определённым давлением подаётся на загрязнённую поверхность.

Мойка зданий может быть выполнена одним из следующих способов:

- ручная очистка (с применением специальных щёток);
- гидроструйная очистка (вода + слабощелочные растворы + невысокое давление);
- высокогидравлическая очистка (вода + слабощелочные растворы + максимальное давление);
- пескоструйная очистка (мелкий песок под давлением сжатого воздуха);
- гидropескоструйная очистка (вода + песок + невысокое давление).

Процесс мойки

Мойка зданий состоит из следующих операций:

- Очистка фасада от грязи, пыли, копоти, ржавчины и т.д. В зависимости от объёма работ производится очистка ручным, механизированным или комбинированным способом. Подбирается технология, чистящие средства и необходимое давление;
- Удаление высолов с применением метода мягкого бластинга. Сода или мел с помощью сжатого воздуха подаются на поверхность и уничтожают соляной налёт;
- Гидрофобизация поверхностей. Процедура, необходимая для защиты стен от влаги, плесени и грибка. Состоит в нанесении на стены специальных пропиток и лаков, проникающих в поры материала.

5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта предусмотрена аренда помещения стоимостью 44 тыс.тенге в месяц общей площадью 17,5 кв.м..

5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования и техники.

Таблица 5 - Перечень необходимого оборудования и техники, тыс. тенге

| Наименование | Кол-во | Цена | Сумма |
|---------------------------------------|--------|-------|--------------|
| Оборудование | | | 3 164 |
| Элефант Махі 21 | 2 | 1 256 | 2 512 |
| Комплект личного снаряжения верхолаза | 6 | 46 | 274 |
| Дополнительное оборудование | 1 | 378 | 378 |
| Прочие ОС, автотранспорт | | | 3 151 |
| ГАЗель | 1 | 2 657 | 2 657 |
| Кассовый аппарат | 1 | 24 | 24 |
| Сайт | 2 | 100 | 200 |
| Спецодежда | 6 | 45 | 270 |
| Итого | | | 6 314 |

Общая стоимость необходимого оборудования составит 6 314 тыс. тенге.

5.4 Коммуникационная инфраструктура

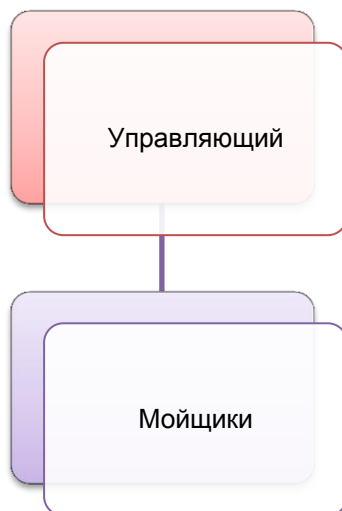
В рамках реализации проекта предусмотрена аренда офиса, в котором имеются все соответствующие коммуникации.



6. Организация, управление и персонал

Общее руководство предприятием осуществляет управляющий. Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

Рисунок 3 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной.



7. Реализация проекта

7.1 План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с сентября 2013 г. по февраль 2014 г.

Таблица 6 – Календарный план реализации проекта

| Мероприятие | 2013 год | | | | 2014 год | | |
|--|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|
| | сен | окт | ноя | дек | янв | фев | мар |
| Разработка бизнес-плана | | | | | | | |
| Поиск оборудования, проведение переговоров | | | | | | | |
| Разработка концепции и фирменного стиля | | | | | | | |
| Аренда офиса | | | | | | | |
| Приобретение оборудования | | | | | | | |
| Размещение рекламы | | | | | | | |
| Набор персонала | | | | | | | |
| Начало деятельности | | | | | | | |

Начало деятельности предполагается с марта 2014 года.

7.2 Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты включают в себя:

- Оборудование, включающее в себя чистящее средство Элефант Махі 21, комплект личного снаряжения верхолаза, а также дополнительное оборудование;
- Техника - Газель;
- Прочие ОС, включающие кассовый аппарат, разработку сайта и спецодежду.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 6 314 тыс. тенге за счет заемных средств. Затраты на оборудование составляют 3 164 тыс. тенге, на технику – 2 657 тыс. тенге, на прочие ОС – 169 тыс.

Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств и составляет 723 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты планируется осуществить в декабре 2013 года.

8. Эксплуатационные расходы

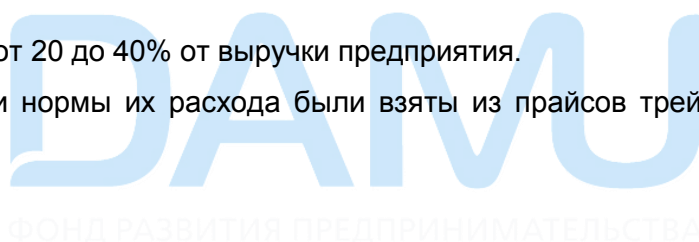
Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов на заработную плату и чистящие средства.

Таблица 7 - Переменные расходы, тыс. тенге

| Статья расходов | Ед.и зм. | Це на | Чистка стекл., пласт. фасадов | | Чистка кирп., гранит., бетон. фасадов | |
|-------------------------------------|----------|-------|-------------------------------|-------------------|---------------------------------------|-------------------|
| | | | Норма расхода на м2 | Сумма, тг. на 1м2 | Норма расхода на м2 | Сумма, тг. на 1м2 |
| Заработная плата | % | | 20% | 37 | 40% | 183 |
| Чистящее средство Чистюля-Стекло-1 | л | 317 | 0,28 | 87 | | 0 |
| Чистящее средство Рогнеда | л | 342 | | 0 | 0,28 | 94 |
| Итого | | | | 124 | | 183 |
| Объем в месяц, м2 | | | | 13 650 | | 7 350 |
| Переменные расходы в месяц, тыс.тг. | | | | 1 688 | | 1 344 |
| Выручка, тыс.тг. | | | | 2 495 | | 3 359 |
| Прибыль, тыс.тг. | | | | 807 | | 2 015 |
| Рентабельность, % | | | | 32% | | 60% |

Заработная плата составляет от 20 до 40% от выручки предприятия.

Цены на чистящие средства и нормы их расхода были взяты из прайсов трейдеров чистящих средств.



9. Общие и административные расходы

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

Таблица 8 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге

| Затраты | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ФОТ | 105 | 110 | 115 | 121 | 127 | 133 | 140 | 147 |
| Аренда офиса | 44 | 46 | 48 | 51 | 53 | 56 | 59 | 62 |
| ГСМ | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| Хоз.нужды | 15 | 17 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| Услуги связи + интернет | 12 | 13 | 13 | 14 | 15 | 15 | 16 | 17 |
| Реклама | 45 | 47 | 50 | 52 | 55 | 57 | 60 | 63 |
| Пополнение инвентаря, инструментов | 50 | 53 | 55 | 58 | 61 | 64 | 67 | 70 |
| Услуги банка | 10 | 11 | 11 | 12 | 12 | 13 | 13 | 14 |
| Обучение, повышение квалификации | 10 | 11 | 11 | 12 | 12 | 13 | 13 | 14 |
| Прочие | 50 | 53 | 55 | 58 | 61 | 64 | 67 | 70 |
| Итого | 357 | 376 | 395 | 415 | 435 | 457 | 480 | 504 |

Заложено ежегодное 5% повышение постоянных расходов.

Основной статьей общих и административных расходов является ФОТ.

Таблица 9 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

| № | Должность | Количество | оклад | Итого ЗП к начислению | К выдаче | ФОТ |
|---|-------------------------------------|------------|------------|-----------------------|-----------|------------|
| | Адм.-управленческий персонал | | | | | |
| 1 | Управляющий | 1 | 100 | 100 | 83 | 105 |
| | Итого | 1 | 100 | 100 | 83 | 105 |
| | Всего по персоналу | 1 | 100 | 100 | 83 | 105 |

Сумма расходов на оплату труда составляет 105 тыс. тенге в месяц.

В отношении мойщиков будет применяться сдельная оплата труда.

10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 10 – Инвестиции проекта, тыс. тг

| Необходимые средства | Сумма, тыс.тг. | Доля |
|-------------------------------|----------------|-------------|
| Инвестиции в основной капитал | 6 314 | 90% |
| Оборотный капитал | 723 | 10% |
| Всего | 7 037 | 100% |

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 11 – Программа финансирования, тыс. тг.

| Источник финансирования, тыс.тг. | Сумма, тыс.тг. | Доля |
|----------------------------------|----------------|-------------|
| Собственные средства | 723 | 10% |
| Заемные средства | 6 314 | 90% |
| Всего | 7 037 | 100% |

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 12 – Условия кредитования

| Параметры кредита | Значение |
|---|------------|
| Валюта кредита | тенге |
| Процентная ставка, годовых | 7% |
| Срок погашения, лет | 4,0 |
| Выплата процентов и основного долга | ежемесячно |
| Льготный период погашения процентов, мес. | 3 |
| Льготный период погашения основного долга, мес. | 3 |
| Тип погашения | аннуитет |

Кредит погашается в полном объеме в 2017 г., согласно принятым вначале допущениям.

Таблица 13 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

| Период | Всего | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Освоение | 6 314 | 6 314 | 0 | | | |
| Капитализация % | 74 | 0 | 74 | | | |
| Начисление % | 967 | 0 | 413 | 306 | 188 | 61 |
| Погашено ОД | 6 388 | 0 | 1 279 | 1 636 | 1 754 | 1 719 |
| Погашено % | 894 | 0 | 339 | 306 | 188 | 61 |
| Остаток ОД | 0 | 6 314 | 5 109 | 3 473 | 1 719 | 0 |

Как показывает таблица, выплата кредитных средств будет произведена в 2017 году.

11. Эффективность проекта

11.1 Проекция Cash-flow

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

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

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

11.2 Расчет прибыли и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

Таблица 14 - Показатели рентабельности

| Финансовые показатели | Ед.и зм. | 2 014 | 2 015 | 2 016 | 2 017 | 2 018 | 2 019 | 2 020 | 2 021 |
|-----------------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Рентабельность продаж | % | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% | 36% |
| Чистая рентабельность | % | 10% | 12% | 13% | 14% | 15% | 15% | 16% | 16% |

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2021 г.) предполагается на уровне 16%.

11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% составил 4 258 тыс. тг. на 3 год реализации проекта.

Таблица 15 – Финансовые показатели проекта

| Показатели эффективности проекта (3 год) | 2016 год |
|---|----------|
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 42,3% |
| Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг. | 4 258 |
| Индекс окупаемости инвестиций (PI) | 1,7 |
| Окупаемость проекта (простая), лет | 1,6 |
| Окупаемость проекта (дисконтированная), лет | 1,8 |

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

Таблица 16 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.

| Период | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Доход от реализации | 23 709 | 26 636 | 28 685 | 30 734 | 32 783 | 34 832 | 36 881 | 38 930 |
| Балансовая прибыль | 3 141 | 4 075 | 4 710 | 5 341 | 5 895 | 6 376 | 6 843 | 7 297 |
| Полная себестоимость | 20 569 | 22 561 | 23 976 | 25 393 | 26 888 | 28 457 | 30 038 | 31 634 |
| Постоянные издержки | 5 493 | 5 624 | 5 736 | 5 850 | 6 043 | 6 308 | 6 587 | 6 880 |
| Переменные издержки | 15 076 | 16 937 | 18 240 | 19 542 | 20 845 | 22 148 | 23 451 | 24 754 |
| Сумма предельного дохода | 8 634 | 9 700 | 10 446 | 11 192 | 11 938 | 12 684 | 13 430 | 14 176 |
| Доля предельного дохода в выручке | 0,364 | 0,364 | 0,364 | 0,364 | 0,364 | 0,364 | 0,364 | 0,364 |
| Предел безубыточности | 15 085 | 15 445 | 15 752 | 16 066 | 16 594 | 17 324 | 18 089 | 18 893 |
| Запас финансовой устойчивости предприятия (%) | 36% | 42% | 45% | 48% | 49% | 50% | 51% | 51% |
| Безубыточность | 64% | 58% | 55% | 52% | 51% | 50% | 49% | 49% |

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 15 752 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 45 % в 2016 году, в дальнейшем данный показатель увеличится до 51%.

Таблица 17 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (8 лет)

| Вид налога | Сумма, тыс.тг. |
|--------------------------------------|----------------|
| Подходный налог, соц.налог | 7 596 |
| Налоги и обязательные платежи от ФОТ | 17 584 |
| Прочие налоги и сборы | 103 |
| Итого | 25 282 |

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 25 282 тыс. тг. за 8 лет.

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

12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- появление нового предприятия по наружной очистке всех типов зданий;
- увеличение валового регионального продукта;
- поступление в бюджет г. Алматы налогов и других отчислений (более 25 млн. тенге за 8 лет).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и корпоративных клиентов в качественных услугах;
- обновление облика здания, что, в конечном счете, ведет к облагораживанию облика города;
- создание новых 7 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

12.2 Воздействие на окружающую среду

В – целом, деятельность предприятия не наносит вреда окружающей среде, т.к. производство не связано с созданием вредных отходов, в технологическом процессе не применяются вредные компоненты и вещества.

Приложения

