**Бизнес-план**

**Расширение детского сада**



Оглавление

[Об авторском праве 2](#_Toc22131391)

[1. Резюме бизнес-плана 3](#_Toc22131392)

[1.1. Сведения об инициаторе проекта 3](#_Toc22131393)

[1.2. цель составления бизнес-плана 3](#_Toc22131394)

[2. описание проекта и целесообразность его реализации 3](#_Toc22131395)

[2.1. финансовая оценка проекта 4](#_Toc22131396)

[2.2. структура финансирования 5](#_Toc22131397)

[2.3. Условия привлечения инвестиций 5](#_Toc22131398)

[2.4. состояние проекта 6](#_Toc22131399)

[3. Описание услуги 6](#_Toc22131400)

[3.1. Типы услуг и их основные характеристики 6](#_Toc22131401)

[4. Технологический процесс 7](#_Toc22131402)

[5. Сведения о рынке и конкурентах 8](#_Toc22131403)

[5.1. Текущее состояние рынка 8](#_Toc22131404)

[5.2. Маркетинговая стратегия 14](#_Toc22131405)

[5.3. Основные барьеры и риски входа на рынок 15](#_Toc22131406)

[6. Объем продаж и условия оплаты 15](#_Toc22131407)

[7. организация каналов сбыта 16](#_Toc22131408)

[7.1. SWOT-анализ роложнния компании на рынке 16](#_Toc22131409)

[7.2. план реализации проекта 17](#_Toc22131410)

[8. Описание требуемых ресурсов 17](#_Toc22131411)

[8.1. Анализ расположения и инфраструктура 17](#_Toc22131412)

[8.2. Смета расходов на кредитные средства 17](#_Toc22131413)

[8.3. Штатное расписание 17](#_Toc22131414)

[8.4. Постоянные издержки 18](#_Toc22131415)

[9. Финансовый план 19](#_Toc22131416)

[9.1. Показатели эффективности инвестиций 19](#_Toc22131417)

[9.2. Отчет о прибылях и убытках 19](#_Toc22131418)

[9.3. Отчет о движении денежных средств 20](#_Toc22131419)

# Об авторском праве

*Настоящий бизнес-план разработан и представлен на рассмотрение исключительно для принятия решения по финансированию проекта* ***ТОО «Десткий сад «Ххххх» - Расширение детского сада*** *и не подлежит размножению (копированию), использованию в других целях, передаче третьим лицам.*

*Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, финансирующая организация берёт на себя ответственность за неразглашение информации, содержащейся в данном бизнес-плане, и гарантирует возврат данного экземпляра бизнес-плана заявителю, если она не намерена инвестировать капитал в предложенный проект.*

*В бизнес-плане использованы данные  открытых источников, кабинетные и маркетинговые исследования. Кроме того, при разработке проекта использованы  данные, предоставленные исполнителем проекта****.*** *За достоверность этих данных исполнитель бизнес-плана  несёт полную ответственность.*

# Резюме бизнес-плана

## Сведения об инициаторе проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование проекта | Расширение детского сада |
| Инициатор проекта | ТОО «Хххххххх» |
| Руководитель | Ф.И.О. |
| Контактный телефон | ХХХХХХХХХХХ |
| БИН | ХХХХХХХХХХХ |
| Юр. адрес | обл., г., |

## цель составления бизнес-плана

**Целью настоящего бизнес-плана является:**

1.Привлечение инвестиций для расширения детского сада.

2.Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта.

3.Получение прибыли для дальнейшего увеличения и расширения услуг.

4.Удовлетворение спроса на данные виды услуг.

# описание проекта и целесообразность его реализации

В настоящее время открытие детского сада перспективно:

Во-первых, потому что общая положительная тенденция предполагает, что люди имеют возможность и хотят оплачивать услуги организации воспитания и досуга для своих детей, при условии оказания детям должного внимания, такого, которое не могут оказать воспитатели государственных детских учреждений в силу объективных причин, таких как большое количество детей в одной группе, ограниченный бюджет и т.д.

Во-вторых, частный детский сад уже достаточно распространенное явление с предложением качественных и нестандартных услуг (таких как секции хореографии, спортивно-бальных танцев, художественной гимнастики, рисования и многое другое);

В городе имеются все возможности для открытия такого рода бизнеса. В данном периоде времени ощущается большая нехватка мест в детских садах, как в государственных, так и в частных, однако люди уже готовы покупать и более дорогостоящее внимание для своих детей. Перспектива ждать освободившихся мест уже не актуальна, население готово потратить разумные средства на «любовь и доброту» к их малышам, однако мест, куда им можно обратиться с такой просьбой, к сожалению, недостаточно.

Компания планирует расширить действующий детский сад путем завершения строительства дополнительного здания, тем самым увеличить вместимость до 170 детей.

Детский сад начал свою деятельность по предоставлению услуг дошкольного образования с 2018 года.

С экономической точки зрения проект способствует:

* созданию постоянных рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
* оказанию качественных услуг в области дошкольного образования;
* поступлению в бюджет г. Тараза налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

* удовлетворение спроса населения в услугах воспитания подрастающего поколения в дошкольном учреждении.

## финансовая оценка проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Прогнозные показатели эффективности инвестиций** | **Единицы измерения** | **Значения** |
| Ставка дисконтирования | % | 14,00 |
| PB (период окупаемости проекта) | мес. | 39 |
| DPB (дисконтированный период окупаемости проекта) | мес. | 50 |
| NPV (чистый приведенный доход) | ₸ | 5 253 551,62 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 21,43 |
| PI (индекс прибыльности проекта) |  | 1,15 |
| PF (потребность в финансировании) | ₸ | 35 000 000,00 |
| CD (дефицит денежных средств) | ₸ | 826 553,67 |
| Период расчета интегральных показателей | мес. | 60 |

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 14% проект является прибыльным и окупается за 50 месяцев. Индекс прибыльности имеет значение 1,15.

## структура финансирования

Инвестиции необходимы для завершения строительных работ. Сумма необходимых инвестиций – 35 000 000 (тридцать пять миллионов) тенге. Инвестиции планируется привлечь из внешнего источника в виде банковского кредита в размере 35 000 000 тенге с конечной ставкой для бизнеса 8% по программе "Экономика простых вещей».

Инвестиционный план:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование расходов | Сумма, тенге |
| Строительство детского сада (завершение) | 35 000 000 |
| **Итого** | **35 000 000** |

## Условия привлечения инвестиций

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Размер финансирования, тенге | Ставка по кредиту,% | Дата привлечения | Дата погашения |
| Кредит | 35 000 000 | 8 | Октябрь 2019 года | Сентябрь 2024 года |

Инвестируемая сумма планируется к погашению в течение 60 месяцев. Компания рассчитывает на годовую ставку по кредиту в размере 8%.

## состояние проекта

Действующий детский сад был открыт в 2018 году. В настоящий момент проект находится на стадии расширения, поскольку необходимые расчеты произведены, строительные работы начаты, необходимо финансирования для завершения строительства и начала деятельности.

# Описание услуги

## Типы услуг и их основные характеристики

Детский сад призван удовлетворять потребности жителей города в обеспечении проведения досуга их детей. Создаваемый детский сад будет иметь гибкий график работы, квалифицированных сотрудников, и возможность найти подход к каждому ребенку в отдельности. Каждому ребенку будет уделяться достаточное количество необходимого ему внимания.

Будущим маленьким клиентам компания предлагает обширный спектр услуг. Деятельность и досуг будет проводиться по определенным стандартам с начала рабочего дня – с 7:30 ч и до 19:30 ч., он включает четырехразовое питание малышей, проведение игр и занятий, прогулку, дневной сон, свободное время детей.

Питание включает завтрак, обед, полдник и ужин. Все продукты предусматривают высшее качество, состав определенных витаминов и учет особенностей детей (аллергические реакции и т.п.), меню составляется каждый сезон.

Обязательное условие будней детского сада, это дневной сон малышей (с 15:00-16:00 ч), который обеспечит им крепкое здоровье и благоприятное развитие.

Специально разработана методика проведения развивающих игр, кружков, физические нагрузки (зарядка, спортивные игры). Предполагается проведение детских праздников (Новый год, дни рождения детей, и т.д.) и утренников (по согласованию с родителями). Также возможны совместные выезды с родителями и их детьми на пикники (по желанию).

Младшие группы – общение детей, чтение рассказов, сказок.

Средние группы – цель - повысить уровень развития речи, воспитать трудолюбие, чувство патриотизма.

Подготовительные группы – цель – физическое и умственное воспитание, развитие речи.

# Технологический процесс

Для полноценной работы детского сада будут оборудованы места:

* для развивающих занятий и свободных игр (игрушки, канцелярия, методические пособия, детская мебель и оборудование); плюс рабочее место с музыкальным инструментом, игрушки и оборудование для физических занятий и подвижных игр;
* для сна (кровати, постельное белье не менее чем 2 комплекта на ребенка),
* для хранения верхней и сменной одежды (индивидуальные шкафчики, детские диванчики),
* для приема пищи (посуда, приборы, мебель);
* для санитарно-гигиенических процедур (горшки и/или унитазы, полотенца, хозяйственные принадлежности).

Программа обучения и воспитания составлена по возрастным группам. Она охватывает три возрастных периода физического и психического развития детей:

• младший дошкольный возраст - от 1,5 лет до 3 лет (первая и вторая младшие группы);

• средний возраст - от 3 до 4 лет (средняя группа);

• старший дошкольный возраст - от 4 до 5 лет (старшая и подготовительная к школе группы).

В каждом разделе программы дается характеристика возрастных особенностей психического и физического развития детей, определены общие и специальные задачи воспитания и обучения, особенности организации жизни детей, предусмотрено формирование необходимых представлений, жизненно важных умений и навыков в процессе обучения и их развитие в повседневной жизни.

В программе разработано содержание детских праздников, развлечений и досугов. Определены примерные уровни развития, в которых отражаются достижения, приобретенные ребенком к концу каждого года пребывания в дошкольном учреждении.

Программа сопровождается перечнями литературных и музыкальных произведений, дидактических и подвижных игр, рекомендованных к использованию в педагогическом процессе.

# Сведения о рынке и конкурентах

## Текущее состояние рынка

В Казахстане в 2018 году [работало](http://stat.gov.kz/faces/homePage?_afrLoop=7416380245132349) 10,3 тыс. детских дошкольных организаций (ДДО), в том числе 6,6 тыс. – в государственной собственности и 3,7 тыс. – в частной. Количество ДДО увеличилось по сравнению с 2000 годом в 9,5 раз – с 1,1 тыс. единиц, тогда 923 из них были в государственной, 162 – в частной и четыре – в иностранной собственности.

Больше всего таких организаций в прошлом году было зарегистрировано в Туркестанской области – почти 1,4 тыс., за ней следует Алматинская область с 1,1 тыс. учреждениями. Далее стоит отметить Восточно-Казахстанскую область, в которой функционировало 790 ДДО. Меньше всего их было в городе Астана (ныне Нур-Султан) – 377 единиц, в Атырауской и Мангистауской областях – 325 и 273 организации соответственно.

За 18 лет заметно выросло количество мест в дошкольных учреждениях – с 158,2 тыс. до 832,1 тыс., что составило увеличение в 5,2 раза.

В 6,6 раз выросла численность детей в данных организациях. Так, в прошлом году 880,9 тыс. маленьких казахстанцев посещали детские учреждения, тогда как еще в 2000-м их было всего 133,2 тыс. человек.  
Особым показателем дошкольного образования в стране может послужить обеспеченность детей местами в детских садах, которая рассчитывается как количество детей, приходящееся на 100 мест в организации. В ушедшем году наиболее обеспечен местами в ДДО был юг страны, в частности – Шымкент и Кызылординская область. В них показатели обеспеченности составляли 90,8 и 90,9 на 100 мест соответственно. Немного уступает Алматинская область, где на аналогичное количество мест претендовало 98 детей. Средняя же обеспеченность по стране достигала показателя 105,9 желающих на 100 мест.

Что касается числа педагогических работников сферы дошкольного образования, то за 18 лет оно выросло почти прямо пропорционально численности детей в ДДО. Если в 2000 году было 14,9 тыс. человек педперсонала, то цифра прошлого года – 94,8 тыс. педагогов. Количество же всех фактически задействованных в этой сфере достигло 180,8 тыс. человек.

Стоит также отметить, что за 18 лет рождаемость в стране выросла на 79% – с 222,1 тыс. до 397,8 тыс. человек, что даст свой корреляционный эффект уже в ближайшее время и вызовет еще большую потребность в детских садах.

Сейчас в государственных детских садах Казахстана родители оплачивают 100% затрат на питание, бесплатное питание предоставляется только детям с ограниченными возможностями.

Средняя цена дня нахождения в детсаду в марте 2019 года в Казахстане составляла 812 тенге. За месяц среднестатистическим казахстанцам, при условии 20 рабочих дней, нужно заплатить за нахождение своего малыша в саду 16 240 тенге.

Самая дорогая стоимость одного дня в детском учреждении в Нур-Султане (ранее Астана) и Алматы. Так, в Нур-Султане цена за один день в садике составляла 1940 тенге, в Алматы – 1686 тенге.

В Актау эта сумма заметно ниже – 1042 тенге, а в Шымкенте – 986 тенге.

Самыми недорогими услугами дошкольных организаций могут похвастаться жители Кызылорды, Тараза и Туркестана: стоимость дня в детсаду в Кызылорде – 608 тенге, в Таразе – 518 тенге и в Туркестане – 325 тенге.

Еще три года назад родители-алматинцы должны были оплачивать порядка 33 720 тенге в месяц за каждого ребенка, посещающего детсад. Но с февраля 2016 года алматинцам снизили месячную стоимость оплаты почти в два раза – и на тот момент средняя оплата должна была составлять не более 15 тыс. тенге и учитывала только затраты на питание ребенка.

В целом стоимость посещения детского сада в Казахстане можно назвать приемлемой, но количество ДДО и мест в них все же оставляет желать лучшего.

Сеть дошкольных организаций, единиц

*Источник: МОН РК*

Сеть ДО по видам и формам собственности, единиц

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | Всего детских садов | Всего мини-центров | Государственные | | Частные | |
| **детские сады** | **мини-центры** | **детские сады** | **мини-центры** |
| 2011 | 2591 | 5000 | 2142 | 4930 | 449 | 70 |
| 2012 | 2970 | 5422 | 2302 | 5325 | 668 | 97 |
| 2013 | 3340 | 4803 | 2442 | 4656 | 898 | 147 |
| 2014 | 3832 | 4635 | 2572 | 4435 | 1260 | 200 |
| 2015 | 4241 | 4593 | 2688 | 4371 | 1553 | 222 |

*Источник: МОН РК*

Мини-центры с полным днем пребывания, %

*Источник: МОН РК*

В ГПРОН обозначены показатели увеличения доли ДО с полным днем пребывания до 85% и мест в частных ДО от общего количества предоставленных мест до 35% к 2020 году. Кроме того, внесены изменения в Закон РК «Об образовании» о приеме детей в 1-ый класс с 6-ти лет с 2019 года. Это в перспективе позволит высвободить около 45 тыс. Мест в ДО и удовлетворить ожидания родителей в доступности ДВО.

Показатель охвата детей возрастного диапазона от года до 3 лет остается низким (16,6%). Этот показатель в ряде лет малодинамичен. По сравнению с 2012 годом его прирост составил менее одного процента (0,8%).

Показатели охвата детей в возрасте от 1 до 3 лет, %

*Источник: МОН РК*

Лидерами в обеспечении охвата детей данного возрастного диапазона являлись Костанайская (67,1%), Карагандинская (57,6%), Восточно-Казахстанская (41,6%), Актюбинская (34,7%),   
Западно-Казахстанская (28,2%) и Павлодарская области (28,1%). Показатели ниже общереспубликанского значения (16,6%)   
в Кызылординской, Мангистауской, Южно-Казахстанской, Алматинской   
и Акмолинской областях, гг. Алматы и Астана.

Охват детей ДО в возрасте 1-3 года, %

*Источник: МОН РК*

В городской местности за 5 лет потребность в местах в организациях ДВО увеличилась в 1,4 раза,   
в сельской - в 1,9 раза.

Очередность в ДО, тысяч детей

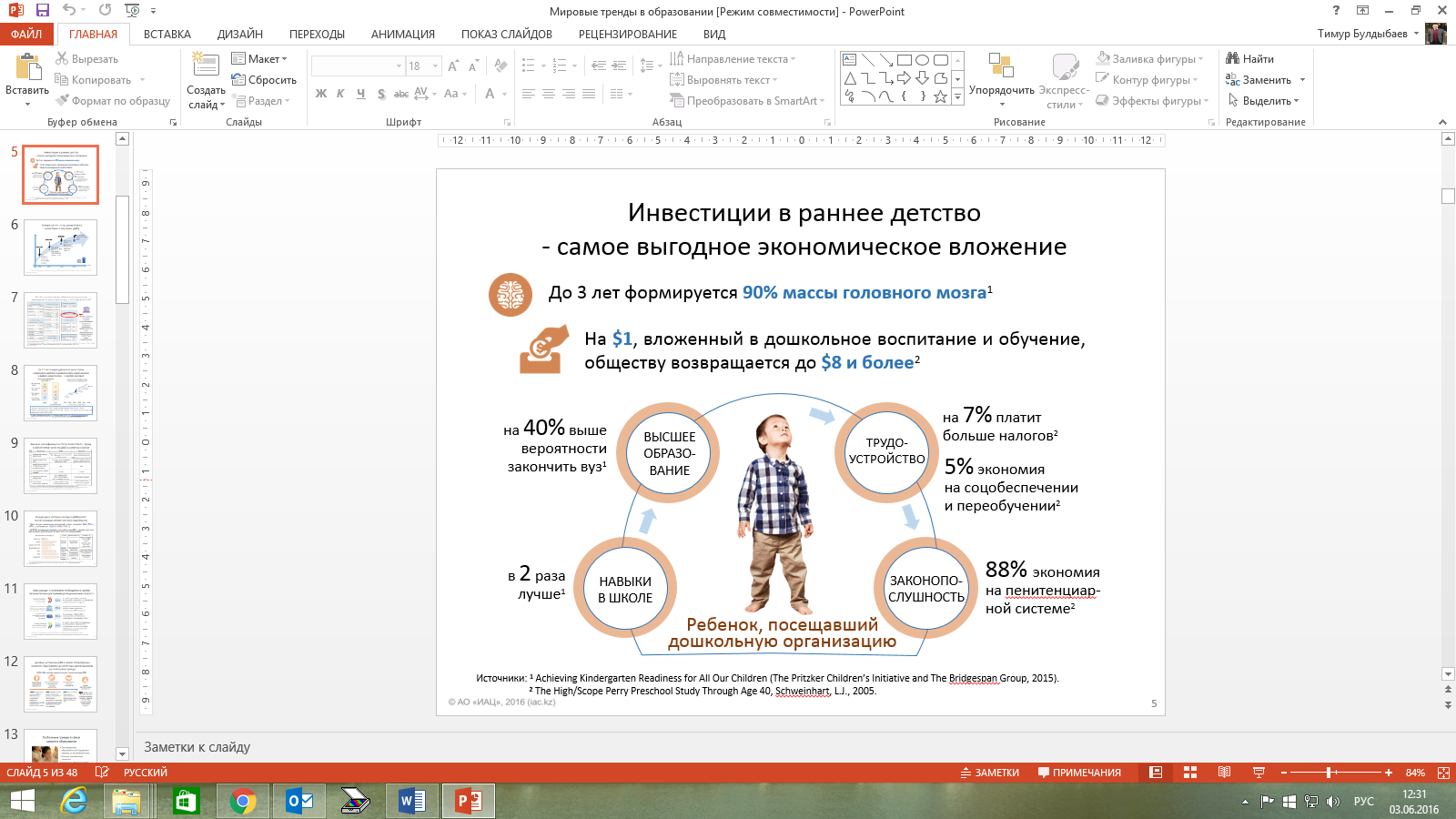
*Источник: МОН РК*

Серьезное положение сохраняется в шести регионах страны.   
В данных регионах показатель охвата детей в возрасте от 1 до 6 лет ниже среднереспубликанского значения. Доля детей, нуждающихся в услугах ДВО в сопоставлении с посещающими ДО, составляла   
в Южно-Казахстанской - 50,5%, Алматинской и Жамбылской областях - 70%, г. Алматы - 72,4%. В г. Астана очередность детей превышает количество детей, посещающих ДО в 2,5 раза

Показатели охвата и очередности, 2015 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Регион | Контингент детей  от 1 до 6 лет в ДО,  тыс.чел. | Охват ДВО, % | Численность детей, состоящих на очереди  в ДО, тыс.чел. |
| Алматинская | 54,0 | 38,6 | 38,0 |
| Мангистауская | 29,1 | 39,1 | 34,3 |
| ЮКО | 155,7 | 44,3 | 78,6 |
| г. Астана | 34,5 | 48,7 | 87,6 |
| г. Алматы | 53,2 | 48,0 | 38,5 |
| Жамбылская | 44,4 | 52,1 | 34,1 |
| РК | **758,9** | **53,8** | **545,4** |

*Источник: МОН РК*



*Источник: 1 Achieving Kindergarten Readiness for All Our Children (The Pritzker Children’s Initiative and The Bridgespan Group, 2015). 2 The High/Scope Perry Preschool Study Through Age 40, Schweinhart, L.J., 2005.*

Международные исследования подтверждают эффективность финансовых вложений в сферу образования с точки зрения их значимости для каждого человека и общества в целом. При этом отмечается самая высокая отдача от финансовых вложений в сферу ДВО. Успешность человека в жизненном цикле предопределяет вклад в его дошкольное образование.

## Маркетинговая стратегия

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

1. Разработка интернет сайта.

2. Написание статей в бесплатные электронные или печатные журналы по профилю бизнеса, где в подписи к ней будут стоять ссылка на сайт или E-mail. Так о нас узнают все читатели этих СМИ.

3. Раскрутка сайта через google adwards либо через яндекс директ.

4. SEO-оптимизация

5. SMM продвижение (социальные сети)

6. Кросс-маркетинговые акции с партнерами. Организовывать совместные акции с коллегами и партнерами, с которыми наши услуги могут дополнять друг друга для одной и той же целевой аудитории.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг. Цель – доступность для любых слоев населения.

Сегментация маркетинга ориентирована на удовлетворение спроса клиентов с различными доходами (низкими, средними, высокими).

## 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.

# Объем продаж и условия оплаты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование услуги | Кол-во детей в группе | Стоимтость оплаты с чел., тенге |
| Младшая группа | 50 | 20 000 |
| Средняя група | 60 | 20 000 |
| Старшая группа | 60 | 20 000 |
| Дополнительные кружки (логопед, английский, спортивные секции) | 50 | 3 000 |

# организация каналов сбыта

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

## SWOT-анализ роложнния компании на рынке

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Внутренняя среда | ***Сильные стороны***  1.Профессиональный персонал  2.Создание условий для успешной адаптации детей к условиям ДОУ.  3.Соблюдение гигиенических требований к организации образовательной деятельности с детьми (регулярное проветривание, световой режим, влажная уборка).  4.Соответствие учебной нагрузки дошкольников | ***Слабые стороны***   1. Высокая ответственность, возможны серьезные последствия (в случае травмирования ребенка, например). |
| Внешняя среда | ***Возможности***   1. Возможность организации дополнительных платных услуг. 2. Развитие инновационных форм работы с детьми 3. Предоставление широкого спектра услуг. 4. Возможность привлечения инвестиций в данном секторе экономики. 5. Низкий уровень затрат на рекламу. 6. Изменения в законодательных актах. | ***Угрозы***   1. Увеличение временных затрат на самообразовательную деятельность педагогов. 2. Разногласия педагогов и родителей в вопросах воспитания дошкольников 3. Снижение уровня доходов населения вследствие кризиса. 4. Наличие финансовых барьеров для входа на рынок. 5. Строгие требования со стороны СЭС и Пожарной инспекции |

## план реализации проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Этап** | **Дата начала** |
| 1 | Подготовка документов для финансирования | Октябрь 2019 г. |
| 2 | Получение финансирования | Октябрь 2019 г. |
| 3 | Строительные работы | Ноябрь 2019 г. |
| 4 | Начало предоставления услуг | Декабрь 2019 год |

# Описание требуемых ресурсов

## Анализ расположения и инфраструктура

Планируемое предприятие размещено на частной территории предпринимателя.

Проектом предусмотрено использование помещения, в котором уже присутствует необходимая коммуникационная структура (электро-, тепло- и водоснабжение, телефонная связь).

## Смета расходов на кредитные средства

Кредитные средства планируется привлечь для следующих целей, представленных в таблице.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование расходов | Сумма, тенге |
| Строительство детского сада (завершение) | 35 000 000 |
| **Итого** | **35 000 000** |

## Штатное расписание

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Оклад** | **Кол-во человек** | **Итого в мес., тенге** |
| Заведующая/ психолог | 120 000 | 1 | 120 000 |
| Бухгалтер | 100 000 | 1 | 100 000 |
| Методист | 35 000 | 1 | 35 000 |
| Учитель русского языка | 33 000 | 1 | 33 000 |
| Учитель физкультуры | 40 000 | 1 | 40 000 |
| Муз руководитель | 44 500 | 1 | 44 500 |
| Диет сестра | 34 000 | 1 | 34 000 |
| Завхоз | 35 000 | 1 | 35 000 |
| Воспитатель | 45 000 | 5 | 225 000 |
| Воспитатель | 50 790 | 1 | 50 790 |
| Помощник воспитателя | 43 000 | 4 | 172 000 |
| Повар | 63 000 | 1 | 63 000 |
| Опер по стирке | 45 000 | 1 | 45 000 |
| Сторож | 45 000 | 2 | 90 000 |
| Сторож | 48 000 | 1 | 48 000 |
| итого |  | 23 | 1 135 290 |

## Постоянные издержки

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование статьи расходов** | **Сумма, тенге** |
| Коммунальные расходы | 80 000 |
| Питание | 1 100 000 |
| Прочие | 90 000 |
| **Итого** | **1 170 000** |

# Финансовый план

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты, предприятие будет осуществлять деятельность по общеустановленному режиму налогообложения.

## Показатели эффективности инвестиций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Прогнозные показатели эффективности инвестиций** | **Единицы измерения** | **Значения** |
| Ставка дисконтирования | % | 14,00 |
| PB (период окупаемости проекта) | мес. | 39 |
| DPB (дисконтированный период окупаемости проекта) | мес. | 50 |
| NPV (чистый приведенный доход) | ₸ | 5 253 551,62 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 21,43 |
| PI (индекс прибыльности проекта) |  | 1,15 |
| PF (потребность в финансировании) | ₸ | 35 000 000,00 |
| CD (дефицит денежных средств) | ₸ | 826 553,67 |
| Период расчета интегральных показателей | мес. | 60 |

## Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отчёт о прибылях и убытках** | | | | | | |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** |
| **Выручка** | 3 435 484 | 42 600 000 | 42 600 000 | 42 600 000 | 42 600 000 | 31 950 000 |
| **Валовая прибыль** | 3 435 484 | 42 600 000 | 42 600 000 | 42 600 000 | 42 600 000 | 31 950 000 |
| **Общехозяйственные и коммерческие расходы** | 1 170 000 | 14 040 000 | 14 040 000 | 14 040 000 | 14 040 000 | 10 530 000 |
| **Амортизация** | 72 917 | 437 500 | 437 500 | 437 500 | 437 500 | 328 125 |
| **Расходы на заработную плату** | 1 419 113 | 17 029 350 | 17 029 350 | 17 029 350 | 17 029 350 | 12 772 013 |
| **Финансовые расходы** | 462 712 | 2 444 068 | 1 874 576 | 1 305 085 | 735 593 | 177 966 |
| **Прибыль до налога на прибыль** | 310 743 | 8 649 082 | 9 218 574 | 9 788 065 | 10 357 557 | 8 141 896 |
| **Прибыль с учетом убытков прошлых периодов** | 310 743 | 742 508 | 789 966 | 837 424 | 884 881 | 920 474 |
| **Налог на прибыль** | 0 | 147 711 | 157 202 | 166 694 | 176 185 | 184 095 |
| **Чистая прибыль** | 310 743 | 8 501 372 | 9 061 372 | 9 621 372 | 10 181 372 | 7 957 802 |

## Отчет о движении денежных средств

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отчёт о движении денежных средств** | | | | | | |
|  | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** |
| **Поступления от продаж** | 3 435 484 | 42 600 000 | 42 600 000 | 42 600 000 | 42 600 000 | 31 950 000 |
| **Выплаты персоналу по заработной плате** | 1 135 290 | 13 623 480 | 13 623 480 | 13 623 480 | 13 623 480 | 10 217 610 |
| **Прочие выплаты** | 1 170 000 | 14 040 000 | 14 040 000 | 14 040 000 | 14 040 000 | 10 530 000 |
| **Выплата налогов** | 0 | 3 553 581 | 3 563 072 | 3 572 564 | 3 582 055 | 2 554 403 |
| **Денежный поток от операционной деятельности** | 1 130 194 | 11 382 939 | 11 373 448 | 11 363 956 | 11 354 465 | 8 647 988 |
| **Приобретение основных средств** | 35 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Денежный поток от инвестиционной деятельности** | -35 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Поступление кредитов** | 35 000 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Погашение кредитов** | 1 186 441 | 7 118 644 | 7 118 644 | 7 118 644 | 7 118 644 | 5 338 983 |
| **Выплаты процентов по займам** | 462 712 | 2 444 068 | 1 874 576 | 1 305 085 | 735 593 | 177 966 |
| **Денежный поток от финансовой деятельности** | 33 350 847 | -9 562 712 | -8 993 220 | -8 423 729 | -7 854 237 | -5 516 949 |
| **Денежный поток за период** | -518 959 | 1 820 227 | 2 380 227 | 2 940 227 | 3 500 227 | 3 131 038 |
| **Баланс наличности на начало периода** | 0 | -518 959 | 1 301 269 | 3 681 496 | 6 621 724 | 10 121 951 |
| **Баланс наличности на конец периода** | -518 959 | 1 301 269 | 3 681 496 | 6 621 724 | 10 121 951 | 13 252 989 |

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

Чистый приведенный доход проекта 5 253 551 тенге.

Срок окупаемости проекта 50 месяцев.

Рентабельность проекта 21,43%.

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 детского сада будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.