

Бизнес-план:



PARASAT
consulting

ОТКРЫТИЕ ДЕТСКОГО САДА



ҚР ҰҚП НПП РҚ
АТАМЕКЕН



Содержание

п/п разде лов	Наименование разделов	№ стр.
	Резюме проекта	4-6
I.	Описание проекта	
1.1.	<i>Цель проекта</i>	6-7
1.2.	<i>Организатор проекта</i>	7
II.	Инвестиционный план	7-8
III.	Организационный раздел	
3.1.	<i>План по персоналу</i>	8-9
3.2.	<i>Организационная структура</i>	9-10
IV.	Маркетинговый раздел	
4.1.	<i>Анализ рынка</i>	10-11
4.2.	<i>Ситуационный анализ (SWOT)</i>	11-12
4.3.	<i>Стратегия маркетинга</i>	12-13
4.4.	<i>Конкурентная среда</i>	13
4.5.	<i>Стратегия ценообразование</i>	14
4.6.	<i>План реализации</i>	14
V.	Производственный раздел	
5.1.	<i>Описание продукции</i>	15-16
5.2.	<i>Технология предоставления услуг</i>	16-17
5.3.	<i>Описание оборудования</i>	17-19
VI.	Финансовый раздел	
6.1.	<i>Прогноз отчета о прибылях и убытках</i>	18
6.2.	<i>Прогноз отчета движения денежных средств</i>	19
6.3.	<i>Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки</i>	19
6.4.	<i>Анализ проекта с помощью динамических методов финансовой оценки</i>	19-20
6.5.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	20
VII.	Риски и факторы, снижающие риск	
7.1.	<i>Прогноз рынка в результате возможных изменений социально-экономической ситуации</i>	21-23
7.2.	<i>Финансовые риски и факторы, снижающие риск.</i>	23-25
VIII.	Социальный раздел	25-26

	Приложения на 17 листах	К-во листов
1	Производственная программа	1
2	Прогнозный баланс	2
3	Прогноз доходов и расходов	1
3.1.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	1
3.2.	<i>Штатное расписание</i>	1
3.3.	<i>Расчет административных расходов</i>	1
3.4.	<i>Расчет расходов по основному производству</i>	1
3.5.	<i>График погашения кредита</i>	2
4	Прогноз отчета о движении денежных средств	1
5	Расчет ставки дисконтирования	1
6	Расчет точки безубыточности	1
6.1.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	1
7	Расчет показателей эффективности проекта	1

РЕЗЮМЕ

Нормальное развитие ребенка, его психическое и физическое здоровье, формирование его мышления, сознания, ценностей, эффективная и успешная социализация в результате полученного им полноценного образования – главный залог создания устойчивого социокультурного пространства.

Дошкольный возраст – чувствительный период, характеризующийся быстрыми изменениями в когнитивных способностях, физическом, языковом, социальном и эмоциональном развитии ребенка. Заложенные в раннем возрасте положительный опыт и база для успешного развития и обучения создает прочную основу будущего развития ребенка. Это и определяет социокультурную значимость дошкольного образования в сочетании с семейной формой воспитания.

Цель дошкольного воспитания в условия детского сада – дать каждому маленькому ребёнку базовое образование, дать основы базовой культуры (развитие сенсорики, умственное воспитание, эстетическое, нравственное воспитание). В соответствии с целью, задачами дошкольного воспитания в условиях детского сада являются обеспечение физического здоровья, эмоционального благополучия, интеллектуального и волевого развития каждого малыша.

Детский сад является самой первой общественно-государственной формой, в которой осуществляется профессионально педагогическая работа с подрастающим поколением. Психологи утверждают, что фундаментальные качества личности человека формируются именно в первые годы жизни ребенка.

Детский сад будет позиционироваться как выгодно расположенное помещение, предоставляющее высококачественные услуги дошкольного обучения и воспитания детей.

К уникальным достоинствам детского сада можно отнести:

- Доступные цены;
- Возможность выбора дополнительных образовательных программ.

Дошкольное образование, как составная часть системы общего образования Республики Казахстан, играет важную роль, так как в его рамках выявляются природосообразные качества и особенности ребенка, обеспечиваются условия их развития, осуществляется широкомасштабная программа готовности ребенка к школе. На современном этапе в мире готовность к школе понимается как совокупность двух составляющих: готовности учиться и готовности к школе.

Для решения задач данного проекта следует рассмотреть концептуальные положения «Государственной программы развития

образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы». Ее разработка продиктована необходимостью модернизации образования: значительное и устойчивое увеличение инвестиций в образование, улучшение его качества.

Программой предусматривается формирование в общеобразовательных школах интеллектуального, физически и духовно развитого гражданина Республики Казахстан, удовлетворение его потребности в получении образования, обеспечивающего успех в быстро меняющемся мире, развитие конкурентоспособного человеческого капитала для экономического благополучия страны, переход на 12 летнюю модель обучения.

С 2005 г. были приняты Государственная программа развития образования в Республике Казахстан на 2005-2010 годы, Программа «Дети Казахстана» на 2007-2011 годы, Государственная программа развития технического и профессионального образования в Республике Казахстан на 2008-2012 годы, Программа по обеспечению детей дошкольным воспитанием и обучением «Балапан» на 2010-2014 годы.

Настоящий бизнес-план, предполагает создание предприятия по предоставлению услуг дневного ухода за детьми.

Необходимый объем инвестиций составляет 3 млн. тенге.

В ходе реализации проекта будет создано 19 рабочих мест.

Место реализации проекта: 071501, ВКО, xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx

Основными этапами проекта, являются:

- получить финансирование по Программе по обеспечению детей дошкольным воспитанием и обучением «Балапан» на 2010 – 2014 годы
- закуп необходимого оборудования и техники для организации ремонта здания и благоустройства территории;
- покупка необходимого оборудования и строительных материалов;
- наем необходимого штата сотрудников;
- оказанию качественных услуг в области дошкольного образования.

Основной задачей проекта является: создание единого образовательного пространства для нравственного, художественного, познавательного, интеллектуального, физического развития детей.

Финансовая эффективность проекта

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от предоставления услуг дневного ухода за детьми.

В соответствии с показателями финансовой оценки, проект является социально значимым, высококорентабельным и быстро окупаемым.

- Окупаемость проекта (**PP**) составляет 3,5 года;
- Дисконтированный срок окупаемости (**DPP**) 4,5 года;
- Чистый дисконтированный доход (**NPV**) равен 300,3 тыс.тнг.
- Индекс рентабельности (**PI**) равен 28,4 %
- Коэффициент внутренней прибыли (**IRR**) составляет 1,10

Данный проект является перспективным по нескольким причинам: во-первых, общая положительная тенденция предполагает, что люди имеют возможность и хотят платить, лишь бы их детям оказывалось должное внимание, такое которое не в состоянии оказать воспитатели государственных детсадовских учреждений, во-вторых, частный детский сад, хотя и не очень привычен для жителей нашего города, но уже достаточно распространенное явление с предложением качественных и нестандартных услуг, в-третьих, в Тарбагатайском районе всего лишь несколько подобных заведений, а значит, создание нового садика привлечет массу желающих воспользоваться услугами.

I. Описание проекта

1.1. Цель проекта

Стратегические цели проекта:

- ✓ Создание эффективного предприятия по предоставлению услуг по дневному уходу за детьми;
- ✓ Удовлетворение потребительского спроса на рынке образовательных услуг в Восточном Казахстане;
- ✓ Рост занятости сельского населения ВКО.

Экономические цели проекта:

- ✓ Формирование экономической основы, обеспечивающей гарантированный возврат затраченных средств;
- ✓ Развитие предприятия, за счет прибыли, полученной в результате хозяйственной деятельности предприятия;
- ✓ Увеличение доходности предприятия в процессе дальнейшего развития.

Первоочередные задачи:

- ✓ Создание современного предприятия;
- ✓ Формирование команды профессионалов, обучение и повышение квалификации персонала, создание организационной структуры предприятия;
- ✓ Формирование положительного имиджа предприятия;
- ✓ Закрепление на рынке и увеличение объемов предоставленных услуг.

1.2. Организатор проекта

Таблица 1

Наименование компании	
№ свидетельства о государственной регистрации	
Дата государственной регистрации	
Адрес компании	
Ф.И.О. учредителя	
Гражданство	
ИИН	
Дата рождения	
Место фактического проживания	
Контактные данные	

II. Инвестиционный план

Финансирование данного проекта предполагается за счет заемных средств.

Получение кредита планируется через банк второго уровня, по программе «Дорожная карта бизнеса 2020», что дает возможность удешевления кредита, за счет субсидирования государством ставки вознаграждения банку в размере 7%. В обеспечение кредита планируется предоставить основные средства.

Структура финансирования проекта

Таблица 2

№ п/п	Назначение	Сумма, тыс.тнг
1.	Заемные средства: <i>Инвестиции на приобретение основных средств</i>	3 000
	Итого стоимость проекта	3 000

Условия кредитования

Таблица 4

Валюта кредита	Тенге
Процентная ставка	14% годовых
Срок кредитования	5 лет
Выплата процентов и основного долга	Ежемесячно
Льготный период погашения основного долга	12 месяцев
Тип погашения	Равными долями

III. Организационный раздел

3.1. План по персоналу

Организационная структура на предприятии имеет большое значение, так как при правильно организованном менеджменте, предприятие может наиболее рационально использовать производственные мощности, что позволяет снизить себестоимость, и повысить конкурентоспособность произведенной продукции на рынке, что в свою очередь приведёт к увеличению объемов предоставления услуг и повышению финансовых результатов предприятия.

Руководителем данного детского сада является управляющий. Специалистами – воспитатели, помощник воспитателя, педагоги и методист. К обслуживающему персоналу можно отнести: охранника и медицинскую сестру.

- *Управляющий* является самостоятельной единицей (организует всю работу детского садика)
- *Воспитатель*, находится в подчинении директора. Является специалистом в воспитательной деятельности (проведение воспитательных и обучающих занятий, контроль безопасности детей);
- *Помощник воспитателя*, находится в подчинении воспитателя. (уборка и застилка кроваток, помощь в организации детей воспитателю);
- *Оператор по стирке*. (стирка и глажка детского постельного белья);
- *Уборщица*. (санитарная обработка помещений);
- *Повар* (приготовление завтрака, обеда, полдника и ужина);
- *Мед. сестра*. (ведение мед. карточки о состоянии здоровья ребенка; оказание, при необходимости, ПМП; прививание детей от болезней);
- *Охранник*. (и в ночное время суток) – (охрана здания детского садика и прилегающей к нему территории).

Годовой фонд заработной платы составит 7 166 220 тенге.

Проект штатного расписания

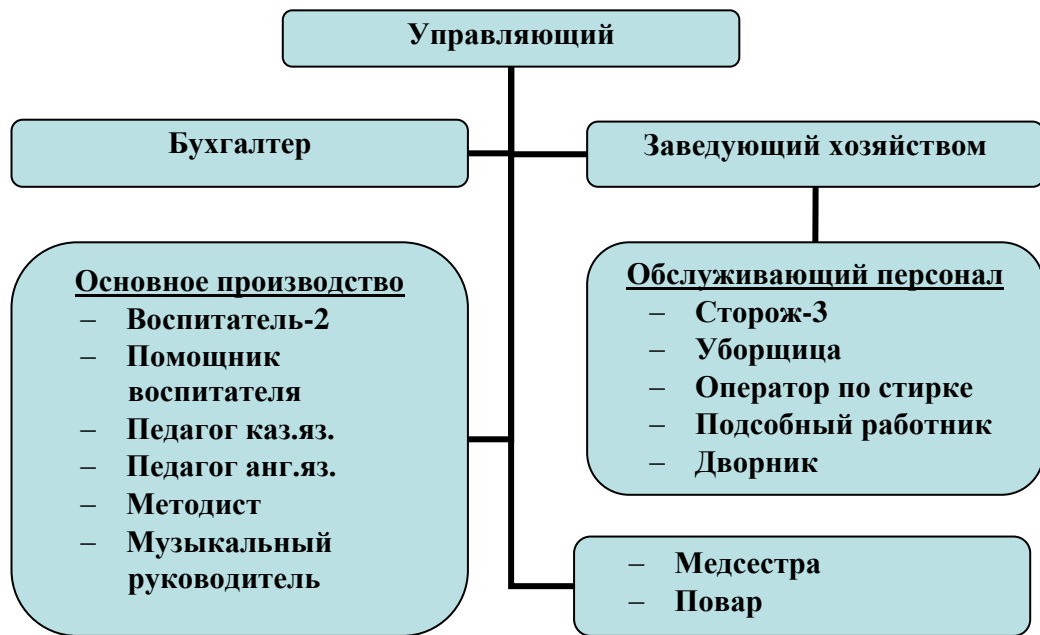
Таблица 5

Категории работников	Кол-во ед.чел.	ФОТ в месяц, тенге	ФОТ в год, тенге
Аппарат управления			
Заведующий	1	76265	915180
Итого	1	76265	915180
Бухгалтерия			
Бухгалтер	1	25522	306264
Заведующий хозяйством	1	20036	240432
Итого	2	45558	546696
Основное производство			
Воспитатель	1	68800	825600
Воспитатель	1	58016	696192
Помощник воспитателя	1	39812	477744
Педагог каз.яз.	1	13991	167892
Педагог англ.яз.	1	15373	184476
Музыкальный руководитель	1	16154	193848
Методист	1	27539	330468
Итого	7	239685	2876220
Обслуживающий персонал			
Медсестра	1	28928	347136
Повар	1	48261	579132
Сторож	3	102366	1228392
Уборщица	1	18886	226632
Оператор по стирке	1	8312	99744
Подсобный работник	1	14462	173544
Дворник	1	14462	173544
Итого	9	235677	2828124
Всего	19	597185	7166220

3.2. Организационная структура

На данном предприятии применяется линейная структура управления, которая выглядит следующим образом:

Организационная структура



IV. Маркетинговый раздел

4.1. Анализ рынка

Законом РК «Об образовании» введена обязательная дошкольная подготовка пяти-шести летних детей. На 1 октября 2005 г. в детских садах и школах функционировало 13,2 тыс. дошкольных классов и групп, с посещением 235,1 тыс. детей, или 72%, что на 6% выше уровня предыдущего года, из них: в городской местности - 75 % детей, в сельской - 68%, тогда как в 2004 г. 56,7% сельских детей было охвачено дошкольной подготовкой.

Почти в три раза увеличено финансирование дошкольного воспитания. Анализ показывает, что расходы местных бюджетов на дошкольное образование в стране возросли с \$30,7 млн. в 2003 г. до \$74,2 млн. в 2005 г. Средние расходы по содержанию одного ребенка в дошкольной организации тоже выросли - с \$181,2 в 2003 г. до \$430 в 2005-м.

Уже в первом полугодии 2006 г. в республике было открыто 114 дошкольных организаций на 15 тысяч мест. Местными бюджетами выделено 730 млн. тенге на капитальный ремонт 106 дошкольных организаций на 17,8 тысяч мест.

К 2015 г. в рамках Программы «Балапан» будет развита сеть государственных и частных детских садов, обеспечивающая 70% охвата

дошкольным воспитанием и обучением. Количество мест в дошкольных организациях будет увеличиваться в рамках Программы «Балапан».

4.2. Ситуационный анализ SWOT

Не смотря на тот факт, что сегодня рынок образовательных услуг не столь широк и многообразен, именно дошкольное образование, все же это порождает конкуренцию среди детских садов. В городах, детские сады выбираются в соответствии с запросами и ребенка, и самих родителей. А запросы разные: подготовить малыша к школе, приобщить к детскому сообществу, укрепить здоровье, обучить ребенка рисованию, танцам, а самим родителям получить квалифицированную помощь в вопросах воспитания, обучения и развития ребенка.

Именно поэтому, чтобы детский сад выжил в современных условиях, а следовательно, учитывая запросы родителей, необходимо выстраивать стратегию развития сада так, чтобы быть современным, востребованным, авторитетным, открытым образовательным пространством.

Для этого необходимы стратегические перспективы, созданные в ходе реализации проекта предприятий, которые, особенно значимы как сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

Организационная стратегия хорошо приспособлена к тому, что можно сделать. Особое значение имеет идентификация отличительных преимуществ создаваемых предприятий.

Это важно для формирования стратегии, так как:

- уникальные возможности дают создаваемым предприятиям шанс использовать рыночные благоприятные обстоятельства,
- создавать конкурентные преимущества на рынке,
- потенциально могут быть основой создания маркетинговой стратегии.

Таблица 6

Внешняя среда	Возможности	- Развитие образа детского сада (развитие направления). - Использование возможностей проектной деятельности.
	Угрозы	- Открытие конкурентных заведений по оказанию аналогичных услуг.

Внутренняя среда	Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - Единый творческий коллектив, который стремится к самосовершенствованию. - Плановое и регулярное консультирование родителей, активное привлечение родителей к общественным действиям.
	Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие в детском саду ставки психолога.

4.3. Стратегия маркетинга

Маркетинговая стратегия на данном этапе заключается в долгосрочном согласовании возможностей предприятия, с ситуацией на рынке.

В основе стратегии маркетинга лежат пять стратегических концепций:

Так как спрос на услуги воспитания является постоянным с небольшим сезонным влиянием (в летнее время он понижается), то необходимо создать преимущества перед другими конкурентами, уже существующими долгое время. Для организации садика необходимо применить несколько стратегий:

- *стратегия сегментирования*, которая позволит выяснить, сколько сегментов рынка необходимо охватить при реализации услуг. Принятие того или иного решения зависит от экономического значения отдельных сегментов и поведения конкурентов;
- *стратегия развития и продвижения услуг*, которая предполагает решение задач роста за счет производства новых услуг, которые будут реализовываться на уже освоенном рынке;
- *стратегия инноваций*, которая предполагает создание новых услуг.

Относительно конкурентов садик занимает устойчивое положение на рынке. Создаваемой фирме необходимо провести ряд мероприятий по улучшению качества услуг и завоеванию симпатий клиентов. Вежливое обращение с клиентами, широкий ассортимент предлагаемых услуг, высококачественность услуг – все это, несомненно, завоеует симпатии клиентов.

Так, с помощью сегментирования лучше удовлетворяются потребности потребителей. Знание реакции клиента на предлагаемые услуги позволяет более эффективно распределять средства, выделенные на маркетинг в соответствии с ситуацией на рынке. При реализации стратегии инновации можно привлечь дополнительных клиентов за счет создания новых услуг. Однако их внедрение сопряжено с определенным риском. Снизить возможность появления такого риска можно за счет долгосрочного

планирования в области появления новой информации при постоянном контакте с потребителями.

Проводить новую политику следует с учетом того, чтобы цена на услуги не превысила уровень цен, обеспечивающих эти услуги на конкурентоспособном уровне. Принятые решения в области ценообразования имеет важное значение при маркетинговой стратегии фирмы.

Продвижение услуг на рынок предполагает совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах предлагаемых услуг до потенциальных клиентов и их стимулирование. Методы продвижения услуг на рынок включают: рекламную деятельность, стимулирование сбыта, связи с общественностью, персональные услуги. В зависимости от цели, которую преследует реклама, можно использовать одно из возможных направлений, связанных с формированием у клиента положительного образа услуг, определением образа организации, стимулированием потребления и стремлением привлечь клиента.

3.4. Конкурентная среда

Давно наблюдается дефицит мест в государственных садиках, родителям ничего не остается, как ждать освободившихся мест, либо нанимать нянь для своих детей. Выходом их сложившейся ситуации могли бы стать частные детские сады. На рынке ситуация с такими детскими садами плачевна. Их либо нет, либо они не надлежащего качества или не имеют лицензию вовсе. О конкуренции данного проекта не приходится и говорить. Нельзя поспорить, что в городах (в Усть-Каменогорск, Семей и др.) это отрасль давным давно успешно развивается и процветает, но к сожалению в районах она еще не нашла своего должного места.

Всё же, чтобы быть на плаву и иметь возможность конкурировать с государственными садами необходимо осуществлять деятельность в области рекламы и повышения качества обслуживания, используя свои сильные стороны: такие как новизну предлагаемых услуг, отличающихся от услуг конкурентов и высокое качество предоставляемых услуг, получаемое за счет качественной организации деятельности и высокопрофессиональных кадров.

Главным конкурентным преимуществом частного сада, является безопасность детей и более серьезный контроль за каждым из них, за счет малочисленности группы.

Основными конкурентами предприятия являются как частные, так и государственные детские сады, расположенные в Тарбагатайском районе, ВКО.

4.4. Стратегия ценообразования

При формировании ценовой политики, предприятие учитывает все основные факторы, влияющие на цену своего товара. Исходным фактором цены являются собственные издержки, плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичную продукцию, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

4.5. План реализации

За день детский сад планирует принять 50 человек, в месяц посещения составит 1100 ребенка. В первые годы реализации проекта планируется получить выручку в размере 11 млн. тенге в год.

Для реализации проекта участник планирует получить кредит в размере 3 млн. тенге по программе «Дорожная карта 2020». Заемные средства необходимы для покупки основных средств и проведения ремонтных работ.

План реализации продукции, (тыс.тг)

Таблица 7

№ п/п	Наименование	Годы реализации проекта					Итого
		I	II	III	IV	V	
	Выручка, тыс. тнг						
1	Оплата	4200,0	4200,0	4200,0	4200,0	4200,0	21000,0
2	Субсидии затрат на выплату з/п	7166,2	7166,2	7166,2	7166,2	7166,2	35831,1
	Итого	11366,2	11366,2	11366,2	11366,2	11366,2	56831,1

Планируемое предприятие будет находиться в селе Акжар, в Тарбагатайском районе Восточно-Казахстанской области, площадью 134,5 кв.м. Рядом будет располагаться детская площадка, на которой планируется размещение необходимого игрового оборудования.

В процессе реализации проекта 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 2 до 4 лет (первая и вторая младшие группы); средний возраст - от 4 до 5 лет (средняя группа); старший дошкольный возраст - от 5 до 7 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.

V. Производственный план

5.1. Описание продукции

Дошкольное детство – уникальный период в жизни человека. Задача взрослых – создать для каждого ребенка необходимые условия для раскрытия его способностей, сделать его жизнь интересной и содержательной, научить общаться со сверстниками и взрослыми, определить оптимальный образовательный маршрут. Детский сад призван удовлетворять потребности жителей региона в обеспечении проведения досуга их детей. Деятельность детского сада направлена на всестороннее формирование и развитие личности ребенка с учетом особенностей его физического и психического развития, индивидуальных возможностей и способностей, в том числе возможность получения в дополнительных образовательных услуг. При наличии 25 детей в группе, каждому ребенку будет уделяться достаточное количество необходимого ему внимания.

Основными задачами Детского сада являются:

- охрана жизни и укрепление физического и психического здоровья воспитанников;
- обеспечение познавательно-речевого, социально-личностного, художественно-эстетического, и физического развития воспитанников;

- воспитание с учетом возрастных категорий детей гражданственности, уважения к правам и свободам человека, любви к окружающей природе, Родине, семье;
- осуществление необходимой коррекции недостатков в физическом и (или) психическом развитии воспитанников с учетом психофизического развития и возможностей детей;
- взаимодействие с семьями воспитанников для обеспечения полноценного развития воспитанников;
- оказание консультативной и методической помощи родителям (законным представителям) по вопросам воспитания, обучения и развития воспитанников.

Будущим маленьким клиентам компания предлагает обширный спектр услуг. Деятельность и досуг будет проводиться по определенным стандартам с начала рабочего дня – с 8 ч и до 18.00 ч, он включает 4 – х разовое 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 14:00-16:00ч), который обеспечит им крепкое здоровье и благоприятное развитие.

Специально разработана методика проведения развивающих игр, кружков, физические нагрузки (зарядка, спортивные игры). Предполагается организация соревнований, походы в театры, на выставки животных, птиц и т.п. 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).

5.2. Технология предоставления услуг

Предоставляется полный комплекс услуг – содержание, воспитание и образование. Создаваемая фирма предлагает разнообразие видов и форм услуг:

- круглогодичный режим с гибким графиком работы;
- большой выбор кружков и занятий: Обучение — математика, логика, т.п.
- эстетическое развитие — ритмика, музыка, танцы, живопись, пение;
- разнообразие режима дня
- проведение детских праздников и утренников;

- организация походов в кукольный театр и в театр драмы на детские спектакли;
- организация походов на выставки животных и птиц.

Всё это предлагается по желанию мам для их детей.

Услуги будут оказываться квалифицированными специалистами, имеющими достаточный опыт работы в данной сфере. Трудовой состав будет малочислен, в связи с их многопрофильностью, это обеспечит спокойную и доброжелательную психологическую обстановку коллектива, что благоприятно для детей.

5.3. Описание оборудования

В новом детском саду будут специально 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).

Кроме того, в саду будут оборудованы рабочие места с целью сопровождения детей:

- *столовая* (посуда для приготовления пищи, бытовая техника, мебель, и пр.);
- *медицинский кабинет* (мебель, специальная мебель и мед. оборудование, медикаменты и приборы, холодильник, спецодежда и пр.)

Целью создания данной предприятия, как коммерческой организации, является, в первую очередь, получение прибыли путем оказания услуг воспитания и обучения детей дошкольного возраста.

В последующие очереди планируется:

- с помощью рекламы, добиться известности и популярности организации, став детским заведением высшего уровня развития и обслуживания детей, для воспитания всесторонне развитой и физически крепкой личности ребенка сегодняшнего Нового и трудного времени;
- обеспечить за год большую и стабильную посещаемость детского сада клиентами;

- завоевать доверие своих клиентов, путем оказания качественных услуг;
- стать устойчивой организацией на рынке данных услуг.

Достижение поставленных задач, станет залогом дальнейшего успешного и прибыльного существования на рынке.

VI. Финансовый план

6.1. Прогноз доходов и расходов

В данном разделе приведены прогнозы объемов продаж, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по займам, за весь период реализации проекта.

Доход определяется величиной реализации продукции, финансовый результат величиной прибыли. Учитывая востребованность продукции на рынке в основном в теплое время года, в течение прогнозируемого периода наблюдаются сезонные колебания спроса. Однако за счет увеличения загрузки мощности оборудования, в динамике запланирован рост объема предоставления услуг.

Таблица составлена с разбивкой по годам на весь период реализации проекта.

Прогноз доходов и расходов

Таблица 8

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации	4200	4200	4200	4200	4200	21000
Прочие доходы	7166	7166	7166	7166	7166	35831
Производственные затраты	6801	6801	6801	6801	6801	34005
Операционные издержки	3443	3485	3512	3512	3512	17464
Операционная прибыль	1122	1081	1053	1053	1053	5362
Погашение % по кредиту банка	420	372	175	104	33	1104
Прибыль до уплаты налогов	702	709	878	949	1020	4258
Налог от дохода (3%)	341	341	341	341	341	1705
Чистая прибыль	361	368	537	608	379	2553
Уровень рентабельности %	6,6	6,7	8,4	9,1	9,9	8,1

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, Приложение 3

6.2. Прогноз отчета движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться с кредиторами и займами. Таблица демонстрирует

обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные в этой таблице корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках. Расчет потока наличности произведен на каждый год периода реализации проекта.

Таблица 9

Статьи	Годы реализации проекта				
	I	II	III	IV	V
I. Наличность на начало отчетного периода	0	1827	1911	2164	2489
II. Движение ДС от операционной деятельности					
Всего приток от операционной деятельности	18532	18532	18532	18532	18532
Всего отток по операционной деятельности	10705	10698	10529	10458	10387
Чистый поток от операционной деятельности	7827	7834	8003	8074	8146
III. Движение ДС от инвестиционной деятельности					
Всего приток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0
Всего отток от инвестиционной деятельности	9000	7000	7000	7000	7000
Чистый поток от инвестиционной деятельности	-9000	-7000	-7000	-7000	-7000
IV. Движение ДС от финансовой деятельности					
Всего приток от финансовой деятельности	3000	0	0	0	0
Всего отток от финансовой деятельности	0	750	750	750	750
Чистый поток от финансовой деятельности	3000	-750	-750	-750	-750
V. Конечная наличность	1827	1911	2164	2489	2884

Для подробного ознакомления с данными расчетов прогноза движения денежных средств смотрите, пожалуйста, Приложение 4

6.3. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки

По результатам определения экономической эффективности проекта, статические показатели оценки выглядят следующим образом:

- Окупаемость проекта (PP) составляет 3,5 года;
- Уровень рентабельности проекта в динамике от 6,6 до 9,9%.

6.4. Анализ проекта с помощью методов динамической оценки

Показатели динамической оценки экономической эффективности проекта:

- Чистый дисконтированный доход (NPV) равен 300,3 тыс.тнг.;
- Индекс рентабельности (PI) равен 28,4 %;
- Коэффициент внутренней прибыли (IRR) составляет 1,10;
- Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала (WACC) с учетом налогового щита и составляет 1,13 %;

– Цена источника средств (СС) для данного проекта составляет 0,13.

При сравнительном анализе динамических показателей можно сделать заключение, что проект является рентабельным и быстро окупаемым.

$$NPV > 0; IRR > CC; PI > 1;$$

Для подробного ознакомления со статическими и динамическими показателями смотрите, пожалуйста, *Приложения 6*

6.5. Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности

При проведении анализа в условиях неопределенности были произведены расчеты точки безубыточности для производства газобетона. Анализ безубыточности вновь создаваемых предприятий, демонстрирует предельно допустимый объем производства и продаж, который позволит работать предприятиям без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности - это стадия, на которой компания может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы продаж значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятия, даже в неблагоприятных для него экономических условиях, остаются прибыльным.

По результатам расчетов показатели зоны финансовой безопасности колеблются от 6,9 до 10,4 %. Коэффициент покрытия постоянных расходов составит от 1,0 до 1,0.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложения 6*

VII. Анализ рисков

7.1. Прогноз рынка в результате возможных изменений социально-экономической ситуации

По структурному признаку коммерческие риски делятся на:

- имущественный риск;
- производственный;

- маркетинговый;
- деловой;
- отраслевой.

Имущественные риски - это риски, связанные с вероятностью потерь имущества по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п. Среднестатистическая величина риска 3%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Заключение договоров со страховыми компаниями по страхованию риска потери имущества
- ✓ Страхование отгруженной предприятием продукции на период ее перевозки, при поставках по Казахстану и на экспорт. Страхование собственных транспортных средств.
- ✓ Прогнозирование циклических колебаний конъюнктуры рынка, их учет в производственных планах.
- ✓ Принятие других антикризисных мер на уровне предприятия: повышения уровня ликвидности за счет ускоренной реализации готовой продукции, сокращения товарных запасов, закупа материалов, запасных частей и т.п.
- ✓ Контроль обеспечения предприятия соответствующим противопожарным оборудованием и охранной системой.

Производственные риски - риски, связанные с вероятностью (возможностью) невыполнения предприятием своих обязательств по контракту или договору с заказчиком, риски реализации товаров и услуг, ошибки в ценовой политике, риск банкротства. Среднестатистическая величина риска 5,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Постоянный контроль ситуации по объемам поставок сырья.
- ✓ Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах.
- ✓ Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».
- ✓ Соблюдение графиков ТО и ремонта оборудования, это позволит предотвратить аварийные и незапланированные остановки производства.
- ✓ Высокое качество продукции, строгий контроль экологической чистоты всех ее компонентов, систематическое изучение потребительского спроса, высокая организация производства и технологического процесса, позволит предприятию выполнить свои обязательства перед покупателями.

Маркетинговые риски связаны с возможностью получения убытка по причине снижения конкурентоспособности выпускаемой продукции в целом, ухудшения ценовой и ассортиментной политики и т.д. Среднестатистическая величина риска 5,5%.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.
- ✓ Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-кредитной, производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.
- ✓ Постоянное улучшение качества продукции, совершенствование кормовых рационов, применение прогрессивных технологий, применение и воспроизводство племенного скота.
- ✓ Усиление рекламной кампании.
- ✓ Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность хозяйства.
- ✓ Планирование контрмер в программе маркетинга.
- ✓ Оценка положения на рынке выпускаемой продукции, исследование факторов ее конкурентоспособности, изучение тенденций развития товарной структуры рынков и выработка основных направлений товарной стратегии
- ✓ Другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.

Деловой риск определяется такими факторами, как организационно-технический потенциал предприятия, эффективность производственной и инновационной деятельности, устойчивость финансового положения, эффективность системы управления, сложность выпускаемой продукции и др. Среднестатистическая величина риска 1,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Тщательная аналитическая работа при определении приоритетных направлений деятельности предприятия.
- ✓ Более глубокая предварительная оценка рентабельности реализации производимой продукции.
- ✓ Проведение оперативных мероприятий и внесение изменений в планы производства и реализации продукции.
- ✓ Ограничение доступа в лабораторию и экспериментальные участки.

- ✓ Тщательный подбор специалистов высшего и среднего звена, стимулирование их деятельности.
- ✓ Профессиональная подготовка и переподготовка управленческих кадров.
- ✓ Совершенствование процесса управления, организация контроля.

Отраслевой риск, связан со спецификой отдельных отраслей. Развитие негативных событий в отдельной отрасли. Среднестатистическая величина риска 1,0 %.

Мероприятия по снижению рисков:

- ✓ Разработка направлений деятельности в условиях кризиса или существенных экономических изменений.
- ✓ Сочетание деятельности в своей отрасли с деятельностью в смежной и более устойчивой отрасли.
- ✓ Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов и потерь
- ✓ Диверсификация деятельности.

Для оценки рисков принята следующая градация:

- низкий (1-3%)
- средний (4-6%)
- высокий (7% и более)

В соответствии с выше приведенным определением, суммарный максимальный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 15,0 %. Средний коэффициент относится к низкой категории рисков и составляет 3% .

Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на изменение финансовой устойчивости предприятия.

7.2. Финансовые риски и факторы, снижающие риск.

Большинство рисков вне зависимости от их физической природы имеет финансовые последствия. По финансовым последствиям принято разделять риски на три категории:

- допустимый риск - это риск решения, в результате неосуществления, которого предприятию грозит потеря прибыли;
- критический риск - это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки;
- катастрофический риск - риск, при котором возникает потеря платежеспособность предприятия.

Поэтому возможно выделить *финансовые риски в широком понимании* - это любой риск, порождающий финансовые последствия. При таком подходе финансовые риски включают и коммерческие риски, возникающие не только вследствие финансовых рисков (в узком понимании), но и имущественных, производственных, торговых рисков.

Финансовые риски в узком понимании взаимосвязаны с политическими и включают:

- риски, связанные с покупательной способностью денег (инфляционные и дефляционные, валютные, риск ликвидности);
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски, которые включают: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь).

Последствия воздействия финансовых рисков могут привести предприятие к потере платежеспособности и к снижению финансовой устойчивости и, как следствие, если не применяются конкретные мероприятия по нейтрализации негативных последствий от отдельных видов финансовых рисков, к банкротству предприятия. На наш взгляд, следует выделить среди основных финансовых рисков, риск неплатежеспособности и риск снижения финансовой устойчивости.

В нашем проекте рассмотрена ситуация финансового состояния предприятия, где определены зоны их финансовой безопасности, в том числе:

На основе исходных данных проекта, производственной программы, прогноза доходов и расходов рассчитана точка безубыточности для производства газобетона. Определен минимальный объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Точка безубыточности определена в натуральных единицах продукции и денежном выражении, с учетом ожидаемого размера прибыли. За период реализации проекта показатель зоны финансовой безопасности имеет положительную динамику от 6,9 до 10,4 %. Коэффициент покрытия постоянных расходов в динамике составляет 1,0.

Рассмотрим ситуацию, когда в регионе и области наблюдается повышение цен на продукты и доставку (что влияет на расчет питания детей), за счет чего переменные затраты в структуре себестоимости увеличились на 10 %. Зона финансовой безопасности в динамике составит от 6,4 до 9,9%, коэффициент покрытия постоянных расходов 1,0.

Не смотря на ухудшения экономической ситуации в регионе, снижение доходов и рост переменных расходов, у предприятия остается запас финансовой прочности.

По характеру проявления данные финансовые риски являются временными.

По источникам возникновения, смешанными потому, что зависят как от самого предприятия, так и от внешних проявлений экономической ситуации. По уровню финансовых потерь данные риски являются допустимыми, так как потери в рассмотренном варианте не превышают расчетной прибыли.

VIII. Социальный раздел

Для воспитания полноценной личности необходимо способствовать социализации ребенка в его первых социумах – семье и группе детского сада, которые могут способствовать его социально-психологической адаптации к дальнейшей жизни в обществе и успешному взаимодействию с окружающим миром.

Зачастую родители недооценивают значение детского сада и оставляют ребенка дома до школы, что приводит к возникновению у него проблем взаимодействия со сверстниками, общения с педагогами и взрослыми людьми. Не нужно думать, что детский сад является лишь местом кратковременного пребывания ребенка. Дошкольное образовательное учреждение – организационно системный механизм с четкими подходами к решению задач воспитательно-образовательного процесса.

Только в детском саду ребенок учится уважать и принимать в расчет других людей. Его окружают воспитатели и специалисты в различных областях: педагог-психолог, социальный педагог, логопед, дефектолог, медицинский работник. Цель такого профессионального коллектива – квалифицированная помощь в адаптации ребенка к детскому саду и коллективу сверстников.

Дошкольное образовательное учреждение для малыша – своего рода модель взрослого мира, в котором ему предстоит жить. Насколько он будет подготовлен к этому – выбирать родителям. В ДООУ ребенок учится проявлять себя как личность, ему прививают положительные личностные качества, развивают различные способности, оказывают своевременную социальную, психологическую, правовую и медицинскую помощь, что, согласитесь дорогого стоит, ведь родители часто заняты своими проблемами и могут не заметить, что их малыш нуждается в помощи специалиста.

Интеграция ребенка в группе сверстников (социум) происходит путем распределения и соблюдения, определенных правил. Ребенок учится общению, утверждая при этом собственную личность; выражению своих мыслей, развитию речи, повышению интеллекта и т. д.

В детском саду ребенку прививают основные правила поведения и общения, способствуя его дисциплинированности, приучают к соблюдению режима, что является важным аспектом для его дальнейшего полноценного развития. Здесь ребенок получает навыки нравственного воспитания (вежливости, уважения к сверстникам и взрослым и т. д.). Таким образом, он становится носителем общественного сознания, а значит, нормальной, полноценной личностью.

Реализация проекта дает экономические выгоды инициатору проекта, позволяет расширить ассортимент строительных материалов местного производства и обеспечить население региона качественными строительными материалами по доступной цене. В ходе реализации проекта дополнительно будут созданы 19 рабочих места.