



Министерство регионального развития
Республики Казахстан



Бизнес-план Открытие прачечной



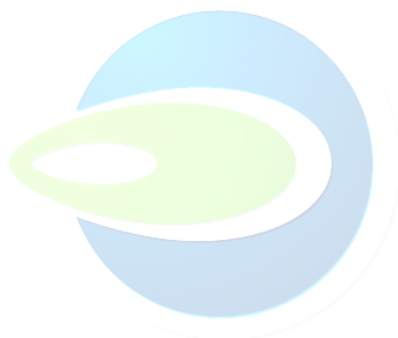
2013 год

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.....	12
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	12
4.4 Стратегия маркетинга	13
4.5 Анализ рисков.....	13
5. Техническое планирование.....	15
5.1 Технологический процесс	15
5.2 Здания и сооружения	16
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	16
5.4 Коммуникационная инфраструктура	16
6. Организация, управление и персонал.....	17
7. Реализация проекта.....	18
7.1 План реализации.....	18
7.2 Затраты на реализацию проекта	18
8. Эксплуатационные расходы	19
9. Общие и административные расходы.....	20
10. Потребность в капитале и финансирование	21
11. Эффективность проекта	22
11.1 Проекция Cash-flow	22
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	22
11.3 Проекция баланса	22
11.4 Финансовые индикаторы.....	22
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	24
12.1 Социально-экономическое значение проекта.....	24
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	24
Приложения	25

Список таблиц

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам, тыс. тенге	10
Таблица 2 – Цены на услуги, тенге за кг.....	10
Таблица 3 – Численность населения в г. Алматы, на начало года, человек.....	11
Таблица 4 - Показатели гостинично – ресторанного бизнеса по г. Алматы за 2012 год.....	12
Таблица 5 - Сильные и слабые стороны проекта	13
Таблица 6 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге	16
Таблица 7 – Календарный план реализации проекта.....	18
Таблица 8 - Переменные расходы, тыс. тенге	19
Таблица 9 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге	20
Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.	20
Таблица 11 – Инвестиции проекта, тыс. тг	21
Таблица 12 – Программа финансирования, тыс. тг	21
Таблица 13 – Условия кредитования.....	21
Таблица 14 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге	21
Таблица 15 - Показатели рентабельности	22
Таблица 16 – Финансовые показатели проекта	23
Таблица 17 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.	23
Таблица 18 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет).....	23



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 - Организационная структура.....17



Резюме

Концепция проекта предусматривает открытие прачечной в г. Алматы.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации деятельности прачечной;
2. Удовлетворение коммерческих организаций, а также частных лиц в качественных услугах.

Виды деятельности предприятия:

- стирка белья;
- глажка белья.

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

Основными потребителями услуг прачечных будут являться корпоративные клиенты. Это рестораны, косметические салоны, парикмахерские, кемпинги, спортклубы, больницы, общежития и прочие.

Дополнительными потребителями будут являться частные лица (холостяки, командировочные и т.д.).

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Инвестиции, тыс.тг.	Сумма	Доля
Инвестиции в основной капитал	1 909	98%
Оборотный капитал	30	2%
Всего	1 939	100%

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

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	317	окт.- дек.13	16%
Заемные средства	1 622	окт.13	84%
Всего	1 939		100%

Приняты следующие условия кредитования:

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	2,5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	5
Льготный период погашения основного долга, мес.	5
Тип погашения	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия.

Финансовые показатели проекта	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Выручка, тыс.тг.	0	6 300	7 560	8 064	9 072	10 080	10 080	10 080
Валовая прибыль, тыс.тг.	0	5 844	7 013	7 480	8 415	9 350	9 350	9 350
Чистая прибыль, тыс.тг.	-19	846	2 030	2 528	3 436	4 341	4 341	4 341
Чистая рентабельность, %	0%	13%	27%	31%	38%	43%	43%	43%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	0	466	1 421	2 453	3 629	4 534	4 534	4 534

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 7% на 2 год реализации проекта составил 1 039 тыс. тг.

Показатели эффективности проекта (2 год)	2015 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	42%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	1 039
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,6
Окупаемость проекта (простая), лет	1,35
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	1,44

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- организации деятельности бытовых услуг, - увеличению валового регионального продукта;
- поступлению в бюджет г. Алматы налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

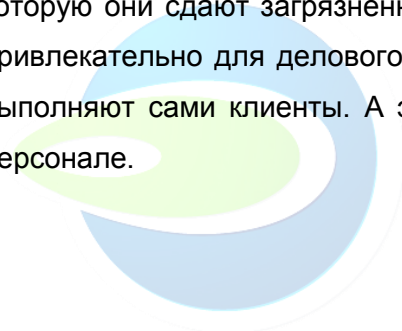
- удовлетворение спроса корпоративных клиентов и населения в качественных услугах;
- создание новых 4 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

Введение

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

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

Во всем мире «прачечный» бизнес считается одним из самых доходных. Так, примерно 30 тыс. прачечных в США ежегодно приносят \$3-миллиардную прибыль. Залогом успеха на местном рынке является его актуальность - современный прачечный салон-автомат. Спрос на его услуги гарантированно высок во всем мире. Одним из плюсов «стирального» бизнеса - он не подвержен сезонным колебаниям. И летом, и зимой в прачечных нового типа можно наблюдать одинаковый наплыв клиентов, меняются только виды одежды, которую они сдают загрязненной, а получают обратно чистой. И, наконец, что особенно привлекательно для делового человека в «стиральном» деле, - основную часть работы выполняют сами клиенты. А это значит, что значительные суммы можно сэкономить на персонале.



ДАМУ
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает открытие прачечной 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 оказанию услуг прачечной:

- стирка белья;
- глажка белья.

В рамках реализации проекта предусмотрена аренда помещения площадью 30 м² стоимостью 1 800 тенге за м² в месяц.

Основными потребителями услуг прачечных будут являться корпоративные клиенты. Это рестораны, косметические салоны, парикмахерские, кемпинги, спортклубы, больницы, общежития и прочие.

Дополнительными потребителями будут являться частные лица (холостяки, командировочные).

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)

Прачечная - предприятие бытового обслуживания, производящее стирку и последующую обработку белья. Услугами прачечных пользуются, как правило, предприятия и организации, которым требуется большое количество чистого белья - больницы, гостиницы и т. п.



Прачечная будет предоставлять услуги традиционно качественной стирки и глажки прямого, фасонного белья и спецодежды по доступным ценам.

Прачечная будет оказывать весь спектр услуг по обработке белья, в который входит:

- Стирка (с крахмалом и без);
- Глажка (Обработка на специальных гладильных комплексах);
- Дезинфекция белья.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3. Программа производств

В следующей таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам, тыс. тенге

Показатель	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
% загрузки	0%	63%	75%	80%	90%	100%	100%	100%
Стирка и глажка белья	0	18 000	21 600	23 040	25 920	28 800	28 800	28 800

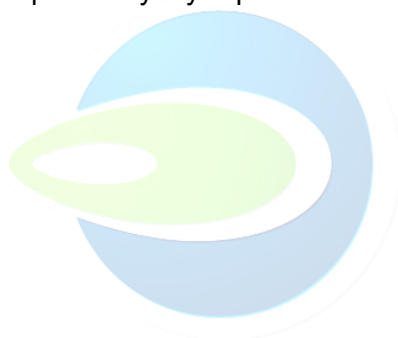
Общая производительность в день (максимальная) составляет 96 кг исходя из 8 загрузок в день (объемм загружаемого белья – 12 кг).

В следующей таблице представлены цены на услуги.

Таблица 2 – Цены на услуги, тенге за кг

Наименование услуг	Цена
Услуги стирки (с глажкой)	350

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



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4. Маркетинговый план

4.1 Описание рынка продукции (услуг)

Сложившаяся ситуация на рынке бытовых услуг в Казахстане во многом отличается от западной модели. Потребность в услугах у населения низкая. Если за рубежом развитие происходит за счет предприятий малого бизнеса, то в Казахстане на первый план выходят сетевые предприятия.

Оценивая рынок прачечных казахстанских областей, в – целом, можно отметить, что он находится в зачаточном состоянии и содержит определенные перспективы. При этом рынок будет развиваться в сторону предоставления комплексных услуг, когда помимо основной услуги по стирке и глажке белья, потребитель сможет получить набор дополнительных услуг. В немалой степени увеличению емкости рынка будет способствовать рост доходов населения и уровня культуры потребления.

Индекс потребительских цен по г. Алматы в декабре 2012 года к декабрю 2011 года сложился на уровне 106,1 %. Индекс цен на продовольственные товары составил 104,2 %, непродовольственные товары – 102,9 %, **платные услуги – 112,1 %**.

По платным услугам на 27,7% повысились цены на горячую воду, на отопление - 9,2% и 28,8% на услуги транспорта.

По данным Управления предпринимательства индустриально – инновационного развития и сельского хозяйства г. Алматы, в настоящее время в г. Алматы зарегистрировано **2 492 предприятия** по оказанию услуг, в том числе химчистки, **прачечные – 86 единиц**.

Потребителями услуг будут как корпоративные клиенты, так и частные лица.

На начало 2013 г. численность населения города Алматы составила 1 475,4 тыс. человек, из них 803,1 тыс. человек (54,4%) женщин и 672,3 тыс. человек (45,6%) мужчин. По сравнению с соответствующим периодом предыдущего года прирост числа жителей города составил 1,8%.

Таблица 3 – Численность населения в г. Алматы, на начало года, человек

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего	1 413 526	1 449 801	1 475 429
Мужчины	647 076	660 998	672 315
Женщины	766 450	788 803	803 114

Источник: Департамент статистики г. Алматы

Как показывает таблица, численность населения г. Алматы имеет тенденцию к увеличению.

Средняя цена на услуги прачечной в г. Алматы составляет 350 тенге за килограмм белья.

По данным Департамента статистики г. Алматы, 2012 год характеризуется следующими показателями в сфере гостинично – ресторанного бизнеса.

Таблица 4 - Показатели гостинично – ресторанного бизнеса по г. Алматы за 2012 год

Наименование показателей	Значение
Число гостиниц без ресторанов, единиц	56
Число гостиниц с ресторанами, единиц	31
Число ресторанов, единиц	более 100
Количество мест размещения в гостиницах, единиц	91
Обслужено посетителей в гостиницах, человек	551 797
Объем услуг, оказанный гостиницами, тыс. тенге	3 828 713,8
Объем услуг, оказанный ресторанами, тыс. тенге	3 931 276,5

Источник: Департамент статистики г. Алматы

Таким образом, мы видим, что сегмент потребителей услуг достаточно развит.

Выводы:

Оценивая рынок прачечных казахстанских областей, в – целом, можно отметить, что он находится в зачаточном состоянии и содержит определенные перспективы. При этом рынок будет развиваться в сторону предоставления комплексных услуг, когда помимо основной услуги по стирке и глажке белья, потребитель сможет получить набор дополнительных услуг.

В настоящее время в г. Алматы зарегистрировано **2 492 предприятия** по оказанию услуг, в том числе химчистки, **прачечные – 86 единиц.**

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

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

В г. Алматы имеется множество предприятий, оказывающих услуги прачечной (86 единиц).

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

- Справедливая и взаимовыгодная сбытовая политика;
- Конкурентные цены, выгодная политика скидок;
- Профессионализм персонала предприятия;
- Постоянное развитие.

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

Объем услуг, оказываемых прачечными и химчистками, постоянно увеличивается, что во многом можно объяснить внедрением новых технологий в процесс чистки и стирки одежды, а также высокой потребностью в них со стороны бытового и социального сектора.

Оценивая рынок прачечных казахстанских областей, в – целом, можно отметить, что он находится в зачаточном состоянии и содержит определенные перспективы. При этом рынок будет развиваться в сторону предоставления комплексных услуг, когда помимо основной услуги по стирке и глажке белья, потребитель сможет получить набор дополнительных услуг. В немалой степени увеличению емкости рынка будет способствовать рост доходов населения и уровня культуры потребления.

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 5 - Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда	Возможности:	<ol style="list-style-type: none"> 1.Рост спроса на услуги в связи с ростом расходов населения на одежду 2.Участие в постоянно растущем сервисе 3.Открытие сети прачечных 4.Возможность уменьшить постоянные затраты при увеличении продаж
	Угрозы:	<ol style="list-style-type: none"> 1.Появление новых конкурентов 2. Развитие технологий может дать возможность чистить одежду в домашних условиях
Внутренняя среда	Преимущества:	<ol style="list-style-type: none"> 1.Предоставление нового сервиса 2.Предложение быстрого и полезного сервиса для того, чтобы сберечь время клиентов
	Недостатки:	<ol style="list-style-type: none"> 1.Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость) 2.Конкуренция со стороны уже существующих на рынке прачечных 3.Недостаток опыта

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

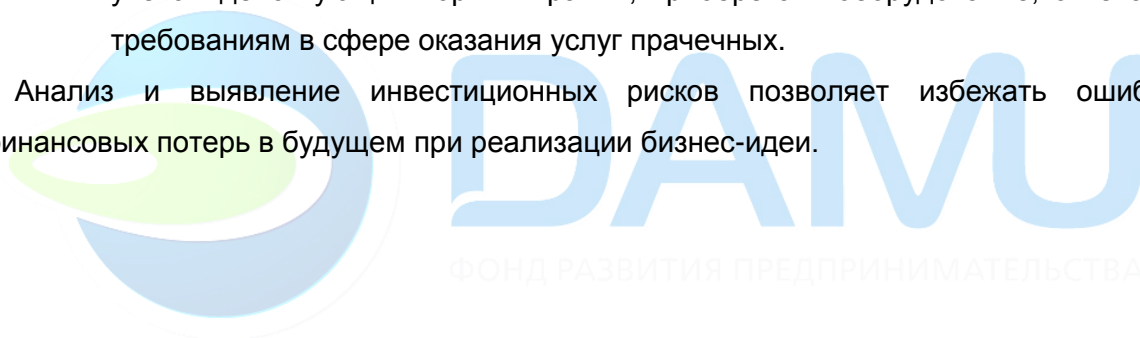
Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед начинанием любого дела следуют тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

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, 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 невозможности оказания услуг по причине поломки оборудования – приобретать технику новую или б/у в хорошем состоянии, включить в расходы резервную технику либо достичь договоренности с другими прачечными на стирку белья клиентов в период ремонта собственного оборудования;
4. Сложности в получении разрешительных документов – выбирать помещение с учетом действующих норм и правил; приобретать оборудование, отвечающее требованиям в сфере оказания услуг прачечных.

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



5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Технология обработки белья в прачечной

Поступившее в стирку бельё проходит несколько обязательных этапов обработки:

- сортировка по виду ткани, фасону, степени загрязнения;
- стирка;
- сушка;
- глажка;
- сортировка, формирование и упаковка заказов.

Стирка белья производится в промышленных стиральных машинах, которые имеют повышенный запас прочности по сравнению с бытовыми. Такое оборудование может



работать до 20 часов подряд и имеет срок службы до 25 лет. Если в таком режиме будет использоваться бытовая стиральная машина, она прослужит не более года. К тому же, у профессиональных машин рабочий цикл составляет всего 40-60 минут.

Профессиональное стиральное оборудование имеет гарантию от производителя до 3-х лет, в том числе 1 год полной гарантии (детали и ремонт бесплатно). Такие стиральные машины оборудованы микропроцессорами и дозаторами моющих средств, что даёт существенную экономию расходных материалов, электроэнергии и воды. Если же прачечная использует бытовую стиральную технику, гарантия на неё не распространяется.

Промышленные сушильные машины также имеют более короткий рабочий цикл, чем бытовые, и срок службы до 25 лет. Всё профессиональное стиральное оборудование имеет конструкции с повышенным запасом прочности и изготавливается из нержавеющей стали высокого качества.

Монтируется такое оборудование мягко, на ровный пол, необходимости в фундаменте нет. То, что все машины имеют барабаны с пружинной подвеской и двигатели с системой автобаланса, позволяет существенно снизить вибрацию. Стиральные машины имеют электронагревательные элементы, но возможна и подача горячей воды, что позволяет экономить электроэнергию. Отжим высокоскоростной – до 1 000 об/мин. Бельё имеет остаточную влажность 50%. Это сокращает время сушки и расход электроэнергии. Скорость отжима регулируется.

Программируемый микропроцессор, которым оснащены стиральные машины, позволяет использовать различные программы для белья с разной степенью загрязнения. В сочетании с дозатором моющих средств это также помогает существенно

экономить расходные материалы, воду и электроэнергию. Все машины просты и удобны в управлении.

Короткий цикл стирки позволяет делать в смену 8-9 загрузок. Зависит продолжительность цикла от степени загрязнённости белья, от режима температуры (с кипячением – до 1,5 часов) и от загрузки самой машины.

Сушильная машина производит сушку выстиранного белья с помощью циркуляции горячего воздуха. Продолжительность цикла может быть разной в зависимости от исходной влажности и плотности белья: до 1 часа. По окончании цикла бельё охлаждается.

Для глажки – финишной обработки фасонного белья – требуется гладильная доска и пресс, а также пароманекен. Прямое бельё обрабатывается гладильным или сушильно-гладильным катком. Во втором случае бельё подают на каландр влажным, сразу же после стирки, и качество такой обработки существенно выше.

5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта предусмотрена аренда помещения площадью 30 м² стоимостью 1 800 тенге за м² в месяц.

5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования.

Таблица 6 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
Оборудование			1 837
Стирально-отжимная машина LG WD-1069BD3S	1	451	451
Сушильная машина LG TD-V1329EA4	1	309	309
Гладильный каток ГК-160М	1	482	482
Стеллаж RJ	2	114	228
Вешало передвижное MOD 9.1	2	44	88
Стол производственный разборный	2	86	171
Тележка ТП-130	2	53	106
Прочие ОС			72
Кассовый аппарат	1	22	22
Интернет-сайт	1	50	50
Итого			1 909

Общая стоимость необходимого оборудования составит 1 909 тыс. тенге.

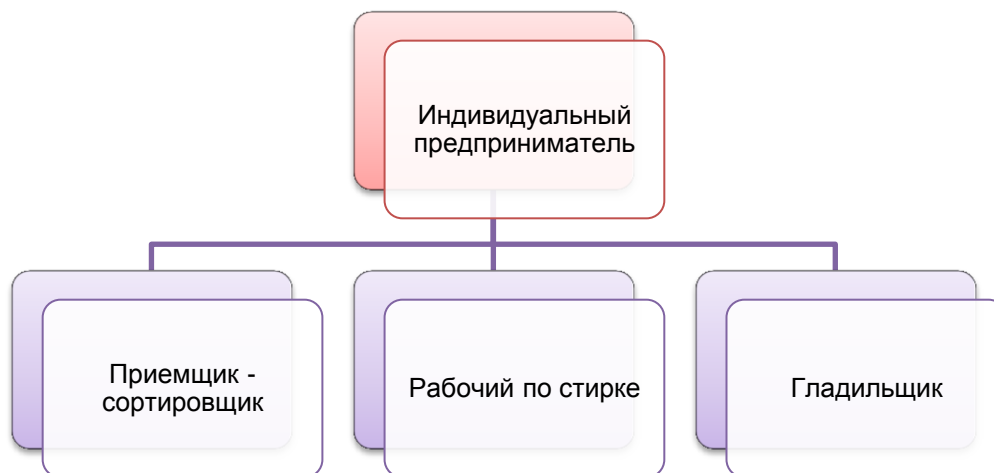
5.4 Коммуникационная инфраструктура

Проектом предусмотрена аренда помещения, в котором уже присутствует необходимая коммуникационная структура (электро-, тепло- и водоснабжение).

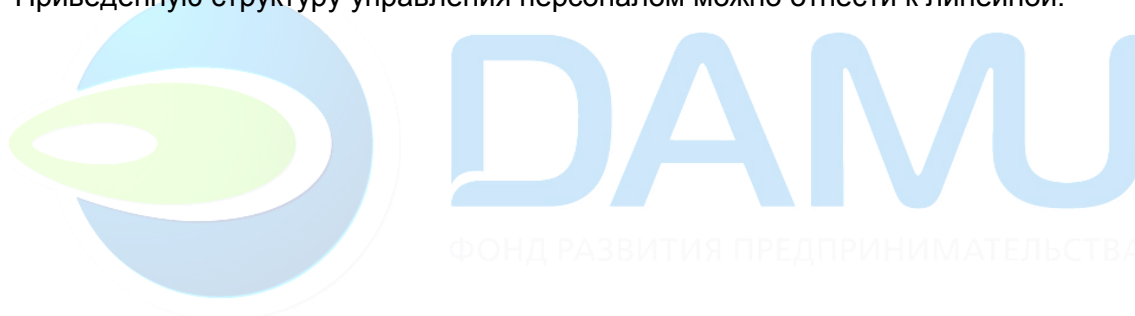
6. Организация, управление и персонал

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

Рисунок 1 - 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 декабрь 2013 г.

Таблица 7 – Календарный план реализации проекта

Мероприятие	2013 год				2014 год
	сен	окт	ноя	дек	янв
Разработка бизнес-плана					
Решение вопроса финансирования					
Получение кредита					
Приобретение и установка оборудования					
Закуп расходного материала					
Найм персонала					
Запуск					

Начало деятельности предполагается с января 2014 года.

7.2 Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты включают в себя:

- Оборудование, включающее в себя стирально – отжимную машину, сушильную машину, гладильный каток, стеллаж, вешало, стол производственный, тележку;
- Прочие ОС, включающие кассовый аппарат, разработку сайта.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 1 909 тыс. тенге за счет собственных и заемных средств. Затраты на оборудование составляют 1 837 тыс. тенге, на прочие ОС – 72 тыс.

Оборотный капитал финансируется за счет собственных средств и составляет 30 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты планируется осуществить в октябре 2013 года.

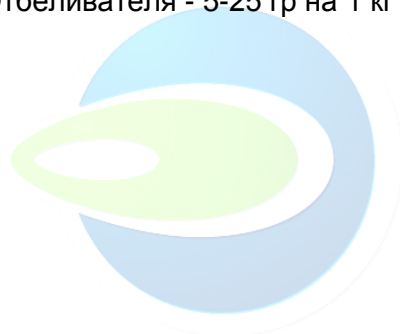
8. Эксплуатационные расходы

Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов на стиральный порошок, ополаскиватель, отбеливатель..

Таблица 8 - Переменные расходы, тыс. тенге

Наименование	Ед.изм.	Цена, тг.	Белье (сухое)	
			Норма на 1 кг	Сумма, тг.
Стиральный порошок	кг	530	0,030	16
Ополаскиватель (кондиционер)	л	417	0,015	6
Отбеливатель	кг	212	0,015	3
Итого				25
Постоянные расходы в мес	тыс.тг.			376
Максимальное кол-во белья	кг			2 400
Постоянные расходы на ед.	тг./кг			157
Полная себестоимость	тг/кг			182
Рентабельность	%			48%

Расход ополаскивателя рассчитывался исходя из 60-90 мл на 5 кг белья.
Отбеливателя - 5-25 гр на 1 кг белья (по необходимости).



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Общие и административные расходы

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

Таблица 9 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге

Затраты	Ставка, значение	2013-2020
ФОТ		229
Аренда помещения	30 м2	54
Аренда автомобиля (1-2 рейса в день)		28
Хоз.нужды		5
Услуги связи + интернет		6
Электроэнергия	2 400 кВт*ч	44
Канцтовары		3
Услуги банка		2
Прочие непредвиденные расходы		5
Итого		374

Основной статьей общих и административных расходов является ФОТ.

Таблица 10 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	К выдаче	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал					
1	Индивидуальный предприниматель	1	19	19	17	20
	Итого	1	19	19	17	20
	Производственный персонал					
1	Приемщик-сортировщик	1	70	70	59	73
2	Рабочий по стирке	1	60	60	50	63
3	Гладильщик	1	70	70	59	73
	Итого	3	200	200	168	209
	Всего по персоналу	4	219	219	185	229

Сумма расходов на оплату труда составляет 229 тыс. тенге в месяц.

10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 11 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Инвестиции, тыс.тг.	Сумма	Доля
Инвестиции в основной капитал	1 909	98%
Оборотный капитал	30	2%
Всего	1 939	100%

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 12 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	317	окт.- дек.13	16%
Заемные средства	1 622	окт.13	84%
Всего	1 939		100%

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 13 – Условия кредитования

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	2,5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	5
Льготный период погашения основного долга, мес.	5
Тип погашения основного долга	равными долями

Кредит погашается в полном объеме в 2015 г., согласно принятым вначале допущениям.

Таблица 14 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Вознаграждение	Всего	2013	2014	2015
Освоение	1 622	1 622	0	
Капитализ-я %	47	0	47	0
Начисление %	174	19	102	49
Погашено ОД	1 670	0	601	801
Погашено %	127	0	74	49
Остаток ОД	0	1 622	1 069	267

Как показывает таблица, выплата кредитных средств будет произведена в 2015 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 15 - Показатели рентабельности

Финансовые показатели проекта	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020
Чистая рентабельность, %	0%	13%	27%	31%	38%	43%	43%	43%
Чистый денежный поток (к изъятию), тыс.тг.	0	466	1 421	2 453	3 629	4 534	4 534	4 534

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2020 г.) предполагается на уровне 43%.

11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 7% на 2 год реализации проекта составил 1 039 тыс. тг.

Таблица 16 – Финансовые показатели проекта

Показатели эффективности проекта (2 год)	2015 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	42%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	1 039
Индекс окупаемости инвестиций (PI)	1,6
Окупаемость проекта (простая), лет	1,35
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	1,44

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

Таблица 17 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.

Период	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доход от реализации	6 300	7 560	8 064	9 072	10 080	10 080	10 080
Балансовая прибыль	1 035	2 257	2 770	3 708	4 644	4 644	4 644
Полная себестоимость	5 265	5 303	5 294	5 364	5 436	5 436	5 436
Постоянные издержки	4 809	4 756	4 711	4 707	4 707	4 707	4 707
Переменные издержки	456	547	584	657	730	730	730
Сумма предельного дохода	5 844	7 013	7 480	8 415	9 350	9 350	9 350
Доля предельного дохода в выручке	0,928	0,928	0,928	0,928	0,928	0,928	0,928
Предел безубыточности	5 184	5 127	5 078	5 074	5 074	5 074	5 074
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	18%	32%	37%	44%	50%	50%	50%
Безубыточность	82%	68%	63%	56%	50%	50%	50%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 5 078 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 37 % в 2016 году, в дальнейшем данный показатель увеличится до 50%.

Таблица 18 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (7 лет)

Вид налога	Сумма, тыс.тг.
Подходный, соц.налог ИП	1 837
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	3 696
Прочие налоги и сборы	63
Итого	5 596

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 5 596 тыс. тг. за 7 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:

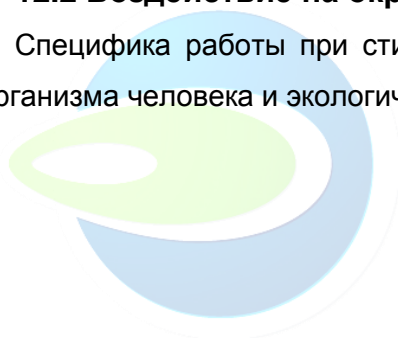
- организация деятельности бытовых услуг, увеличение валового регионального продукта;
- поступление в бюджет г. Алматы налогов и других отчислений (более 5 млн. тенге за 7 лет).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса корпоративных клиентов и населения в качественных услугах;
- создание новых 4 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

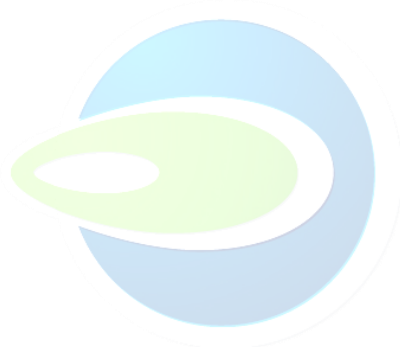
12.2 Воздействие на окружающую среду

Специфика работы при стирке белья предусматривает применение невредных для организма человека и экологически чистых чистящих средств.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Приложения



DAMU

ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА