

1. Резюме бизнес-плана

Резюме

Концепция проекта предусматривает создание компании оказывающей услуги по уборке интерьера объектов в г. Семей.

Все большее количество современных компаний отказываются от содержания собственных служб по уборке помещений, а также от услуг частных лиц, предпочитая отдавать такие работы в аутсорсинг специализированным клининговым компаниям. Говоря профессиональным языком, клининг – это профессиональная химчистка любых поверхностей и высококачественная уборка помещений.

На сегодняшний день в Казахстане работает порядка 1000 клининговых компаний, и предполагается, что РК лидирует на территории Средней Азии в этой отрасли. И хотя официально в Казахстане действует порядка двухсот клининговых фирм, специалисты доказывают, что приблизительно еще столько же организаций занимаются профессиональной уборкой неофициально. К тому же к этой цифре стоит прибавить прачечные и предприятия химической чистки, которые также попадают по определению клининговых компаний. Бурное развитие клининга в Казахстане пришлось на период с 2003-2008 гг., то есть до мирового экономического кризиса. В последние три-четыре года клининговая отрасль страны существенных изменений не претерпела, хотя и не снизила свои обороты, а в последние два года отмечается даже некоторый рост. Наиболее крупные клининговые компании сосредоточены в Астане и Алматы.

Тем не менее клининговая отрасль в Казахстане постепенно развивается, этому способствовало во многом принятие в 2010 году Правительством Казахстана первого в истории страны Государственного стандарта в данной сфере, а именно документа – «Услуги по уборке зданий и сооружений». Развитию клининга способствуют также ежегодная профильная выставка, «круглые столы», презентационные и консультативные семинары, которые, например, в прошлом году прошли в Астане, Алматы и Шымкенте.

Профессиональный клининг помещений очень сильно отличается от всего того, что мы подразумеваем под словом «уборка». Вместо обычных традиционных швабр и старых тряпок, разводов на плохо вымытых окнах и абразивных чистящих порошков, которые царапают эмалированные поверхности, профессиональный клининг объединяет в себе полный комплекс мероприятий, предназначенных для уборки и поддержания чистоты в помещениях жилого, коммерческого и производственного назначения, включая мероприятия по очистке фасадов, мытье витрин и других наружных поверхностей зданий. В перечень услуг обычно входят также вывоза мусора и уборка снега с крыш и прилегающих территорий. В настоящее время это осуществляется квалифицированным персоналом с помощью современных технологий уборки, с применением новейших средств, специально подобранных для каждой поверхности с учетом их физических, химических и технических особенностей.

В перечень услуг, предоставляемых клининговой компанией, обычно входят: ежедневная комплексная уборка, чистка мебели, ковров и мягких напольных покрытий, полировка и химчистка твердых напольных покрытий (в том числе и восстановление полов из натуральных материалов). Кроме этого предлагается дополнительный перечень клининговых услуг, который постоянно пополняется. Заказ на профессиональные клининговые услуги выполняется только в приемлемое для клиента время, это могут быть, также, и выходные дни и ночные часы.

ВВЕДЕНИЕ

Еще до недавнего времени, а во многих местах и сегодня, уборку и чистку связывали с приближением праздников или выходных дней. В эти дни предпринимали в нашем сегодняшнем понимании «генеральную» уборку и чистку.

Впервые можно говорить о профессиональной уборке (клининге) в Европе в 1960-70-х годах. С этих пор началось развитие клининга как отрасли, появилось специальное оборудование для клининга, инвентарь, химические вещества. Разрабатывались технологии и методы для выполнения различных клининговых услуг. Организовывались первые курсы по обучению профессиональной чистке и уборке (клинингу). Чистка и ее обеспечение стали самостоятельной отраслью производства, которая обеспечила в Западной Европе работой миллионы людей.

Сегодня практически все отрасли производства, инфраструктуры и т.д. ежедневно нуждаются в клининговых услугах. Крупные химические концерны мира выпускают более 100 тысяч различных наименований чистящих веществ. Производится огромное количество машин и инвентаря для повышения эффективности и улучшения качества работы большой армии работников, занятых в области клининга.

В условиях формирования свободного рынка с постоянно увеличивающейся конкуренцией любое предприятие должно представлять, как создать в помещениях, которыми оно владеет или которые арендует, условия, максимально приближенные к оптимальным по общепризнанным меркам эстетики, уюта и чистоты. Значит можно смело сказать, что клининг, и клининговые услуги - это целая наука и работа здесь только для профессионалов.

Профессиональный уход за недвижимостью это не просто уборка, а целый комплекс клининговых услуг, включающий в себя: подбор квалифицированного персонала, выбор нужного для вас оборудования и профессиональных химических средств.

С каждым годом меняется ситуация на нашем рыночном пространстве. Люди все чаще и чаще стали обращаться в клининговые компании, а это значит, что им уже не все равно, убраны ли улицы, дворы, офисы, в которых они работают.

Нельзя забывать, что грязь и мусор вряд ли когда-либо закончатся, так давайте же вместе создадим чистую, приятную среду вокруг нас.

1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

Наименование заемщика	ТОО «Facility Kazakhstan»
Руководитель	Атмачиди Аким Иванович
Юридический адрес	ВКО, г. Семей, ул. Гагарина, 233
Полная стоимость проекта	2 500 000 (Два миллиона пятьсот тысяч) тенге
Инвестиционные ресурсы	2 000 000 (Два миллиона) тенге
Собственные средства	500 000 (Пятьсот тысяч) тенге
Направление инвестиционных ресурсов	Создание компании по общей уборке интерьера

С развитием в Казахстане бизнеса на основе аутсорсинга все более популярными становятся так называемые клининговые компании. Особенно широкое распространение они получили в офисной среде, но немало и тех, кому проще и удобнее вызвать специалистов, чтобы, скажем, сделать генеральную уборку после ремонта или

переезда. Причин этому немало: от банальной экономии времени до качества уборки клининговых служб, так как в своей работе они применяют профессиональные и весьма дорогостоящие материалы.

1.2. Цель составления бизнес-плана

1. Привлечение инвестиционных средств для открытия клининговой компании;
2. Обоснование экономической эффективности открытия клининговой компании;
3. Удовлетворение строительных, коммерческих организаций, а также частных лиц качественными услугами.

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

месторасположение – г. Семей, спальный район города;

аренда помещения под проект;

наличие отдельного входа в помещение;

режим работы: для административного персонала - 5-дневная рабочая неделя, для производственного – полная;

время работы: 10.00 до 19.00;

обслуживание клиентов: 6 уборщиц и 1 водитель.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, деятельность будет осуществляться в рамках Товарищества с ограниченной ответственностью с использованием общего налогового режима.

1.4. Финансовая оценка проекта

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 15% за 3 года реализации проекта составил 93 292 тыс. тг.

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- появлению нового предприятия по уборке общего интерьера;
- увеличению валового регионального продукта;
- поступлению в бюджет г. Семей налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения и корпоративных клиентов в качественных услугах;
- обновление облика здания, что, в конечном счете, ведет к облагораживанию облика города;
- создание новых 9 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход.

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	15
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	4
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	4
NPV (чистый приведенный доход)	KZT	93 348 440
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	X
PI (индекс прибыльности проекта)		28,09
PF (потребность в финансировании)	KZT	3 485 600
CD (дефицит денежных средств)	KZT	985 600
Период расчета интегральных показателей	мес.	42

1.5. Структура финансирования

Программой финансирования предусмотрено использование собственного капитала, а также привлечение долгосрочных заемных средств с целью финансирования основных средств. Подробный план финансирования представлен в таблице 1.5.1.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Необходимые средства	Сумма, тыс. тнг	Доля, %
Инвестиции в основной капитал	2 000 000	80
Оборотный капитал	500 000	20
Всего	2 500 000	100

1.5.1. Условия привлечения финансирования

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

Источники финансирования	Сумма, тыс. тнг	Доля, %
Собственные средства	500	20
Заемные средства	2 000	80
Всего	2 500	100

Наименование	Размер финансирования, KZT	Ставка по кредиту, %	Дата привлечения	Дата погашения
Кредит на покупку авто и оборудование	2 000 000	14	01.12.2014	01.12.2017

2. Описание проекта

2.1. Общее описание компании

Клининговая компания будет создана в городе Семей с населением около 350 тыс. человек. Услуги компании будут предоставляться физическим и юридическим лицам. Потенциальными клиентами клининговой службы среди физических лиц являются семьи с уровнем дохода выше среднего для проведения комплексной уборки жилья, а также семьи с размером доходов среднего уровня для проведения отдельных услуг, таких, как чистка ковров и мебели. Среди юридических лиц потенциальными клиентами компании являются частные предприятия, расположенные в офисных и бизнес-центрах, кинотеатры, учебные заведения, фитнес-центры, заведения общественного питания и др.

2.2. Организационная структура и управленческая команда

Персонал организации :

Администратор –управляющий;

Оператор - офис –менеджер;

водитель;

уборщицы.

Администратор-управляющий (собственник бизнеса) занимается организационными вопросами ведения бизнеса, организацией процесса уборки, контролирует качество выполненных работ, поиском и привлечением заказчиков (юридические лица), работа с налоговыми и прочими государственными органами.

Оператор-офис-Менеджер занимается приемом заказов по телефону, составляет план выполнения работ.

Водитель занимается доставкой работников до места. Для доставки работников будет использоваться транспортные средства компании.

Уборщики занимаются непосредственно выполнением работ по уборке помещений.

3. Описание продукта

3.1. Типы продуктов и их основные характеристики

Генеральная уборка помещений:

- уборка напольных поверхностей;
- уборка поверхностей стен и дверей;
- уборка лестниц и лестничных площадок;
- уборка стеклянных, зеркальных и металлических поверхностей;
- уборка пыли с оргтехники, мебели и элементов интерьера;
- уборка санитарно-гигиенических комнат.

Послеремонтная уборка помещений:

- машинная чистка полов;
 - влажная уборка полов;
 - химическая чистка ковров;
 - удаление пыли и чистка плинтусов;
 - удаление пыли и чистка всех горизонтальных поверхностей;
 - мойка дверных блоков;
 - удаление пыли и чистка локальных загрязнений со всех стеклянных поверхностей, а также мойка окон;
 - удаление пыли и чистка вентиляционных отверстий;
 - комплексная уборка санузлов.
-

Ежедневная уборка помещений:

- влажная уборка полов;
- чистка плинтусов;
- зачистка мусора: вынос, мытье мусорных корзин;
- очистка пепельниц;
- чистка ковrolана с использованием пылесоса;
- удаление пятен и загрязнения оргтехники и бытовой аппаратуры;
- мойка окон, зеркал;
- полировка деревянных и стеклянных поверхностей интерьера.

4. Сведения о рынке и конкурентах

4.1. Текущее состояние рынка

В Казахстане на сегодняшний день функционирует порядка 200 предприятий, официально занимающихся предоставлением клининговых услуг.

Можно предположить, что реально в Казахстане эту деятельность осуществляет вдвое больше хозяйствующих субъектов различного размера и форм собственности. В других странах Центральной Азии этот бизнес развит незначительно. Таким образом, не будет большой ошибкой считать, что в целом Центрально-Азиатском регионе функционирует 400-500 клининговых структур.

К ним следует добавить предприятия химической чистки и прачечные.

За последние 1-3 года клининговая отрасль Казахстана и Центральной Азии существенных изменений не претерпела. Так, если до 2008 года число предприятий росло буквально в геометрической прогрессии, то с началом экономического кризиса этот рост прекратился. Но и заметного уменьшения количества действующих предприятий не наблюдалось. Несмотря на то, что объемы клининговых работ упали в значительной степени (по оценкам экспертов на 25-35%). Соответственно, снизилась доходность клинингового бизнеса, и в предприятиях наблюдались сокращения штатов.

С 2011 года до настоящего времени мы наблюдаем рост показателей. И, хотя динамика роста еще не достигла докризисного уровня, можно с уверенностью говорить о том, что клининговая отрасль достойно выдержала этот не простой экономический период.

Если под продуктом клининговой индустрии подразумевается определенный вид услуг, то в Казахстане еще не получил должного развития и в перспективе востребован т.н. промышленный клининг. Это «уборка», сопровождающая деятельность промышленных предприятий, - например, очистка нефтяных резервуаров и пр.

Клининг как отрасль на подотрасли не подразделяется. Можно назвать это делением на направления деятельности. В казахстанской индустрии чистоты наиболее развиты непосредственно клининг (профессиональная уборка территорий и помещений) и химическая чистка.

4.2. Тенденции и прогнозы развития рынка

Во всём мире клининг — это сфера бизнеса, которая занимает одно из ведущих мест по количеству занятых в ней людей. И в нашей стране в данном сегменте рынка сегодня занято большое количество профессиональных работников. Но, в отличие от многих стран Европы, отечественный рынок клининговых услуг находится в настоящий момент не просто на стадии бурного развития, но и, в известном смысле, на стадии становления, так как многие его направления ещё только формируются и являются для нашей страны относительно новыми. В то же время, клининг в Казахстане уже достаточно прочно вошёл в самые разные структуры нашей экономики, а экономическое развитие Казахстана привело к значительному увеличению спроса на клининговые услуги.

Бурное развитие, наметившееся в последнее время в строительной индустрии, привело к созданию большого количества новых современных отделочных материалов, требующих специального ухода. А бурное нашествие транспортных средств привело к образованию в наших городах большого количества специфических загрязнений, оказывающих отрицательное воздействие, как на окружающую среду, так и на современные покрытия, особенно, содержащие в своем составе полимерные материалы, также способствует развитию индустрии чистоты.

Несмотря на то, что отечественный клининговый рынок в настоящий момент переживает период интенсивного роста, при этом у него имеется очень большой потенциал и для дальнейшего роста, так как клининговые компании пока обслуживают незначительный объем всей нежилой недвижимости.

Основными потребителями услуг по уборке являются торговые центры, но с ростом популярности клининговых услуг круг их потребителей значительно расширяется (рестораны, аэропорты и т.д.). Поэтому основной объем работ для клининговых компаний предоставляют: предприятия крупного и малого бизнеса различных сфер деятельности, государственный и частный сектор, объекты городской инфраструктуры, торговые центры. Поднять уровень рентабельности индустрии чистоты возможно при условии увеличения сегмента рынка данного бизнеса.

Несмотря на то, что в сфере клининговых услуг отмечается высокий уровень конкуренции, но, достойная репутация, имидж и оказание широкого ассортимента услуг высокого качества позволяет большинству компаний занять свою нишу на рынке и спокойно конкурировать с другими аналогичными предприятиями.

Ключевым фактором, влияющим на развитие данного рынка, является активное строительство объектов коммерческой недвижимости различных видов: офисной, торговой и т.д.

Если сравнивать по организации по уборке по их масштабам и размерам, то можно отметить, что крупные клининговые компании, которые работают на рынке по долгосрочным контрактам, в том числе и государственным, как правило, имеют стабильную рентабельность. Они обслуживают огромные территории как промышленных, так и торговых предприятий и офисов. Предприятия же малого и среднего бизнеса, осуществляющие специализированные и часто одноразовые, но высокооплачиваемые работы, имеют большую долю чистой прибыли.

Что касается регионов, то там развитие рынка коммерческой недвижимости стало катализатором развития рынка клининговых услуг, ёмкость которого пропорциональна развитию коммерческого сектора, поэтому рынок данных услуг представлен достаточно неравномерно в региональном разрезе. Основной объём потребляемых клининговых услуг приходится, прежде всего, на столицы — Астану и Алматы. Именно в этих регионах сосредоточена большая часть обслуживаемых профессионалами клининговых компаний жилых и нежилых объектов.

Перспективными направлениями развития рынка клининговых услуг можно назвать выход на обслуживание медицинских учреждений и систему ЖКХ, потенциал которых полностью ещё не раскрыт.

Отдельные наиболее успешные отечественные компании начинают активно осваивать смежные сегменты клинингового рынка. Они не только занимаются уборкой, но и открывают обучающие центры для подготовки

профессиональных клинеров. В последние годы активно развиваются такие относительно новые направления клининга как промышленный альпинизм и инженерная эксплуатация зданий, включающая в себя управление автоматикой, содержание и обслуживание стен, вентиляции, электроснабжения и водоснабжения.

В процессе своего развития клининг в нашей стране постепенно превращается в высокотехнологичную сферу услуг, в которой используется новейшее оборудование, современная организация труда, разрабатываются и внедряются инновационные технологии, что может способствовать созданию новых предприятий по изготовлению биологических и химических средств и созданию новых рабочих мест.

Бизнес по уборке в Казахстане, даже находясь на стадии становления, является весьма привлекательным, так как имеет все предпосылки для активного развития на ближайшую перспективу: достаточно высокий уровень доходов населения, стремительное развитие коммерческой недвижимости и благополучное экономическое развитие государства.

4.3. Описание нынешних и потенциальных клиентов

Предоставление услуг по уборке имеет специфические особенности для различных категорий потребителей, эти особенности зависят от направления вида деятельности заказчика услуг. При этом существует ряд специфических направлений по уборке.

Клининг в медицинских учреждениях. В последнее время активно рассматривается возможность внедрения клининга в медучреждениях, как способе экономии денежных средств на персонале, а также выведении непрофильных направлений на аутсорсинг.

Переход уборки в медицине на профессиональный уровень считается достаточно сложным и сопряжен с определенными трудностями, как в плане выполнения непосредственно самих работ по уборке, так и с недопониманием руководства медучреждений о выгоде и необходимости передачи данного вида услуг профессионалам.

Штат лечебно-профилактических учреждений характеризуется низкой укомплектованностью младшего персонала, а за последние годы произошло «вымывание» этой специальности вообще – сегодня набрать полностью штат палатных санитарок, санитарок-уборщиц или просто уборщиц, практически невозможно отчасти по причине низкой заработной платы этих работников. Считается также, что санитаркам не требуется никаких профессиональных знаний, в том числе в области уборки помещений медицинского учреждения.

Для уборки медицинских учреждений необходима четкая регламентированная технология уборки больницы: как мыть пол (до плинтуса или выше), на какую высоту моются стены, моется ли дверь, ручки, подоконники, тумбочки, как обрабатываются кровати и т.д.

При передаче уборки медицинских учреждений клининговым компаниям трудовые и

материальные ресурсы, ранее «разбросанные» по отделениям, будут сконцентрированы в одном подразделении больницы по уборке. Самое главное, при этом улучшится качество уборки, так как если раньше уборщицы могли создавать только видимость

уборки, то при передаче этой услуги профессионалам, будет осуществляться жесткий

контроль над качеством выполненных работ.

В современной ситуации отечественного здравоохранения организация профессиональной уборки лечебно-профилактического учреждения возможна. Решить эту сложную задачу помогают понимание актуальных требований к уборке в здравоохранении, применение новейших достижений индустрии клининга и использование

передового опыта коллег из Европы и России. Секрет успешного внедрения и применения клининга в здравоохранении – системный подход при обучении сотрудников, подбор качественных технологий и эффективных методик уборки, понимание требований к обеспечению санитарно-гигиенического режима, скрупулезный расчет сервис-плана уборки каждого отделения стационара, подготовка необходимой внутренней регламентирующей документации, тщательное соблюдение алгоритма уборки и контроль ее качества.

Клининг в элитном частном секторе. Особенным спросом пользуется так называемая VIP-уборка, то есть профессиональная уборка в домах премиум и бизнес- класса. Однако именно в VIP-секторе клининговой отрасли в настоящее время существует наибольшее количество проблем. Связаны они с катастрофической нехваткой квалифицированного персонала, умеющего ухаживать за дорогостоящими предметами интерьера VIP-квартир и домов, за напольным покрытием из редких пород дерева и другими деталями дорогого жилья.

В этом секторе клининга чаще всего проблемы с заказчиком возникают не из-за цены, а из-за недостаточно высокого качества предоставляемых услуг. В идеале работники, занимающиеся уборкой таких апартаментов, должны тщательно отбираться, проходить специальное обучение и проверку и числиться в штате организации, обслуживающей данный объект. При наборе такого персонала должны исключаться случайные люди «с улицы», без опыта работы и рекомендаций. Эксклюзивная внутренняя отделка элитного жилья, помещения с бассейном и SPA требуют от специалистов по клинингу особых навыков и знаний.

Профессиональные клинеры на этом рынке ценятся чрезвычайно высоко. Доходит до того, что клининговые компании буквально сражаются за привлечение таких специалистов, переманивая их у пятизвездочных отелей. Но наиболее ценных работников могут увести у обслуживающей компании сами жильцы. Клинера, понравившегося заказчику, могут пригласить в дом на должность домработника с более высокой зарплатой.

Промышленный клининг. Автоматизированные производственные линии на современном предприятии состоят из сложных элементов, оснащены электроникой.

Каждому типу оборудования свойственны различные загрязнения, и оно требует определенного подхода при уборке. Кроме того должна учитываться и специфика помещения, где установлено оборудование, а также всего производства в целом. Исходя из этого, сотрудникам клининговых компаний приходится в каждом случае разрабатывать индивидуальную программу уборки, подбирать специализированную профессиональную химию.

В ходе уборки предприятий пищевой промышленности клинерам приходится иметь дело со сложными жировыми загрязнениями, гарью и т. д. При уборке разливочных линий нужно проводить специфические дезинфекционные работы. С особыми загрязнениями сталкиваются они, очищая фасовочные машины, печи, конвейеры.

Еще один специфический сегмент - фармацевтические предприятия. Тут убирать по привычной схеме можно только места общего пользования - раздевалки, коридоры, санузлы. Места производства убирают только, если по неосторожности что-то разбилось, разлилось и т. д. Чтобы попасть в производственный цех необходимо выполнение ряда санитарно-гигиенических требований. Уборка заводского оборудования и окружающей его площади в большинстве случаев занимается сам рабочий - с соответствующим качеством «клининговых работ».

4.4. Описание компаний-конкурентов

В настоящее время по данным Центрально-Азиатской ассоциации клининговых компаний в Казахстане действует свыше 200 клининговых компаний, оказывающих услуги по разным направлениям. Однако количество клининговых компаний, специализирующихся на чистке ковров явно не достаточно.

В городе Семей Восточно-Казахстанской области в ходе маркетинговых исследований выявлено всего четыре компании, которые оказывают клининговые услуги. **Но при этом, нет ни одной компании, которая оказывает услуги по химической чистке ковровых изделий.**

Выписка из Информации по зарегистрированным юридическим лицам, филиалам и представительствам, из статистического бизнес - регистра по г. Семей, данные на 1.11.2014 (Источник: http://www.shygys.stat.kz/dok/vk_v_c/bizn/semei.htm).

Код БИН	Полное наименование	Код ОКЭД	Наименование вида деятельности	Наименование населенного пункта	Наименование КРП
940140000444	ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БЛЕСК"	96012	Общая уборка зданий	г.Семей	Малые (от 0 до 50 чел.)
960640004489	ПОЛНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО "МУРЗАХОЖИНА И К"	96012	Общая уборка зданий	г.Семей	Малые (от 0 до 50 чел.)
970740000213	ТОВАРИЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "РОМАНЦОВ-М"	96011	Стирка и обработка белья	г.Семей	Малые (от 0 до 50 чел.)

4.5.Анализ позиций конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Ваша фирма	Блеск	Мурзахожина и К	Романцов-М	Коэффициент значимости
Имидж фирмы	5	8	7	7	0
Концепция продукта	7	7	7	7	0
Качество продуктов, соответствие мировым стандартам	10	8	7	6	0.5
Уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности (видов бизнеса), разнообразие номенклатуры продуктов	9	9	7	5	0.2
Мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, характеризующей возможности по разработке новых продуктов	8	6	6	7	0.1
	0	0	0	0	0
Финансовое состояние по данным публичной отчетности	6	6	6	6	0
Привлекательность рыночных цен	10	8	8	6	0.2
Уровень стимулирования сбыта, эффективность используемых каналов товародвижения, послепродажное обслуживание	10	7	8	7	0
Политика фирмы во внешней предпринимательской среде, характеризующая способность фирмы управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями, прессой, населением	9	7	6	7	0

ИТОГО	9.6	8	7.1	5.9	1
-------	-----	---	-----	-----	---

4.6. Основные барьеры и риски входа на рынок

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

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

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

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

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

4.7. Описание поставщиков и каналов поставок материалов

<p>ТОО «Yniti» Продажа бытовой химии, гигиенической и косметической продукции РК, Алматы, ул. Физули, д.64, 3 этаж Тел.: 8 (727) 273 32 56, 257 99 15 Факс: 8 (727) 257 97 22 e-mail: gastromir@gmail.com</p>	<p>ТОО «Procter and Gamble Kazakhstan» Продажа товаров бытовой химии, гигиенической и косметической продукции РК, Алматы, ул.Фурманова, 240Г, CDC-1, 4 этаж Тел.: 8 (727) 295 20 00 Факс: 8 (727) 295 20 50 www.pg.com</p>
<p>ТОО «Henkel Central Asia & Caucasus» Промышленные технологии, продажа товаров бытовой химии, гигиенической и косметической продукции РК, Алматы, ул.Масанчи, д.78 Тел.: 8 (727) 244 33 99 Факс: 8 (727) 244 33 90 e-mail: info@kz.henkel.com www.henkel.com</p>	<p>ТОО «Silk Road Kazakhstan» Продажа химических средств для химчисток и прачечных РК, Алматы, ул.Зенкова, д.25, кв.1 Тел./факс: 8 (727) 293 82 39 e-mail: silkroadkz2002@mail.ru</p>
<p>ТОО «ВАМиК» Промышленные технологии, продажа товаров</p>	<p>ТОО «КазТехнолоджиПак» Продажа оборудования для уборки, инвентаря и</p>

бытовой химии, гигиенической и косметической продукции РК, Алматы, ул.Алтынсарина, д.55А Тел.: 8 (727) 276 31 59 e-mail: alfaequip@mail.ru	химических средств РК, Алматы, пр.Райымбека, д.237А Тел.: 8 (727) 378 77 81, Тел./факс: 8 (727) 378 80 91, 378 80 93 e-mail: ktp-kz@mail.ru www.cleanfix.kz
--	---

4.8.Маркетинговая стратегия

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.

4.9.Объемы продаж и условия оплаты продуктов

Наименование продукта	Объем продаж, ед.
-----------------------	-------------------

Ежедневная уборка помещений:

	2015	2016	2017	2018
Январь	1 200	1 320	1 452	1 597
Февраль	1 210	1 331	1 464	1 610
Март	1 219	1 341	1 475	1 623
Апрель	1 229	1 352	1 487	1 636
Май	1 239	1 363	1 499	0
Июнь	1 249	1 373	1 511	0
Июль	1 259	1 384	1 523	0

Август	1 269	1 395	1 535	0
Сентябрь	1 279	1 407	1 547	0
Октябрь	1 289	1 418	1 560	0
Ноябрь	1 299	1 429	1 572	0
Декабрь	1 310	1 441	1 585	0
Сумма / Среднее:	15 049 / 1 254	16 554 / 1 379	18 209 / 1 517	6 466 / 1 616

Мойка, чистка окон и витрин:

	2015	2016	2017	2018
Январь	24	26	29	31
Февраль	24	26	29	32
Март	24	26	29	32
Апрель	24	27	29	32
Май	24	27	30	0
Июнь	25	27	30	0
Июль	25	27	30	0
Август	25	27	30	0
Сентябрь	25	28	30	0
Октябрь	25	28	31	0
Ноябрь	26	28	31	0
Декабрь	26	28	31	0
Сумма / Среднее:	297 / 25	326 / 27	358 / 30	127 / 32

Уборка помещений и территорий после ремонта:

	2015	2016	2017	2018
Январь	10 000	11 000	12 100	13 310
Февраль	10 080	11 088	12 196	13 416
Март	10 160	11 176	12 294	13 523
Апрель	10 241	11 265	12 392	13 631

Май	10 323	11 355	12 491	0
Июнь	10 405	11 446	12 590	0
Июль	10 488	11 537	12 691	0
Август	10 572	11 629	12 792	0
Сентябрь	10 656	11 722	12 894	0
Октябрь	10 741	11 815	12 997	0
Ноябрь	10 827	11 909	13 100	0
Декабрь	10 913	12 004	13 205	0
Сумма / Среднее:	125 405 / 10 450	137 946 / 11 495	151 740 / 12 645	53 880 / 13 470

Химчистка ковровых покрытий:

	2015	2016	2017	2018
Январь	500	550	605	666
Февраль	504	554	610	671
Март	508	559	615	676
Апрель	512	563	620	682
Май	516	568	625	0
Июнь	520	572	630	0
Июль	524	577	635	0
Август	529	581	640	0
Сентябрь	533	586	645	0
Октябрь	537	591	650	0
Ноябрь	541	595	655	0
Декабрь	546	600	660	0
Сумма / Среднее:	6 270 / 523	6 897 / 575	7 587 / 632	2 694 / 674

Чистка мягкой мебели и прочей мебели:

	2015	2016	2017
Январь	12	14	17

Февраль	12	15	18
Март	12	15	18
Апрель	13	15	18
Май	13	15	18
Июнь	13	16	19
Июль	13	16	19
Август	13	16	19
Сентябрь	14	16	20
Октябрь	14	17	20
Ноябрь	14	17	0
Декабрь	14	17	0
Сумма / Среднее:	157 / 13	188 / 16	185 / 19

Генеральная уборка помещений:

	2015	2016	2017	2018
Январь	658	724	796	876
Февраль	663	730	803	883
Март	669	735	809	890
Апрель	674	741	815	897
Май	679	747	822	0
Июнь	685	753	828	0
Июль	690	759	835	0
Август	696	765	842	0
Сентябрь	701	771	848	0
Октябрь	707	777	855	0
Ноябрь	712	784	862	0
Декабрь	718	790	869	0
Сумма / Среднее:	8 252 / 688	9 077 / 756	9 985 / 832	3 545 / 886

4.10. Организация каналов сбыта продукции

Программа продаж будет осуществляться путем заключения контрактов на прямую с потребителями данной услуги.

4.11. Цены продуктов

Наименование продукта	Цена продаж, KZT
Генеральная уборка помещений	100
Ежедневная уборка помещений	112
Химчистка ковровых покрытий	150
Чистка мягкой мебели и прочей мебели	300

Мойка, чистка окон и витрин:

	2015	2016	2017
Январь	1 000	1 000	1 000
Февраль	1 000	1 000	1 000
Март	1 000	1 000	1 000
Апрель	1 000	1 000	1 000
Май	1 000	1 000	1 000
Июнь	1 000	1 000	1 000
Июль	1 000	1 000	1 000
Август	1 000	1 000	1 000
Сентябрь	1 000	1 000	1 000
Октябрь	1 000	1 000	1 000
Ноябрь	1 000	1 000	0
Декабрь	1 000	1 000	0
Сумма / Среднее:	12 000 / 1 000	12 000 / 1 000	10 000 / 1 000

Уборка помещений и территорий после ремонта:

	2014	2015	2016	2017	2018

Январь	0	350	350	350	350
Февраль	0	350	350	350	350
Март	0	350	350	350	350
Апрель	0	350	350	350	350
Май	0	350	350	350	0
Июнь	0	350	350	350	0
Июль	0	350	350	350	0
Август	0	350	350	350	0
Сентябрь	0	350	350	350	0
Октябрь	0	350	350	350	0
Ноябрь	350	350	350	350	0
Декабрь	350	350	350	350	0
Сумма / Среднее:	700 / 350	4 200 / 350	4 200 / 350	4 200 / 350	1 400 / 350

4.12.SWOT-анализ положения компании на рынке

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	Выработана стратегия конкурентной борьбы	Слабая система мотивации персонала
	Высокая квалификация управленческого персонала	
	Наличие современной технологии очистки промышленного оборудования	
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	Эффективное использование прогрессивных производственных и маркетинговых технологий	Слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития
	Совершенствование качества предоставляемых услуг	Вход на рынок более крупных компаний
	Увеличение объема услуг	

Расширение деятельности. Создание производственной сети в г. Усть-Каменогорск и Восточно-Казахстанской области РК

5. План реализации проекта

5.1. Описание этапов реализации проекта

Предполагаемое время для выполнения всех фаз до начала оказания услуг составляет 2 месяца. Календарный план реализации проекта представлен в таблице.

Календарный план реализации проекта

Мероприятия	Недели проекта							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Рассмотрение проекта и решение о финансировании	X	X	X					
Заказ и поставка технологического оборудования				X	X			
Подбор и обучение персонала						X	X	
Поставка сырья							X	X
Начало оказания услуг								X

6. Описание требуемых ресурсов

6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Расположение офиса не имеет значения, поскольку все услуги осуществляются на территории клиента.

6.2. Список приобретаемых активов

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
Компьютерная техника	01.12.2014	4	2	50000
Мебель	01.12.2014	7	4	30000
Моющий пылесос	01.12.2014	7	6	67000
Однодисковая машина	01.12.2014	7	4	188000

Паровая швабра	01.12.2014	7	6	16000
Покупка автотранспорта	02.12.2014	7	1	1500000
Полировочная машина	01.12.2014	7	4	104900
Тележка для уборочного инвентаря	01.12.2014	7	6	16000

*Указанное оборудование планируется приобрести исключительно новое. Приобретение будет производиться в специализированных магазинах бытовой техники, с предоставлением гарантии на приобретенное оборудование.

6.3.Персонал

Наименование группы сотрудников	Количество сотрудников в группе	Зарботная плата каждого сотрудника, KZT
Администратор-управляющий	1	70 000
Оператор – офис -менеджер	1	50 000
Уборщицы	6	30 000*
Водитель	1	40 000

* Зарботная плата уборщицы состоит из оклада и премии, которая начисляется в зависимости от объема выполненных работ.

7.План производства

7.1.План объёма выпуска продукции

Ген уборка/ объем, кв метр	2014	2015	2016	2017	2018
Январь		658,00	723,80	796,18	875,80
Февраль		663,25	729,57	802,53	882,78
Март		668,54	735,39	808,93	889,82
Апрель		673,87	741,25	815,38	896,92
Май		679,24	747,16	821,88	
Июнь		684,66	753,12	828,43	
Июль		690,12	759,13	835,04	
Август		695,62	765,18	841,70	
Сентябрь		701,17	771,28	848,41	
Октябрь		706,76	777,43	855,18	
Ноябрь	0,00	712,39	783,63	862,00	
Декабрь	0,00	718,07	789,88	868,87	
Сумма / Среднее:	0 / 0	8 252 / 688	9 077 / 756	9 985 / 832	3 545 / 886

Ежедневная уборка/	2014	2015	2016	2017	2018
--------------------	------	------	------	------	------

объем, кв метр					
Январь		1200,00	1320,00	1452,00	1597,20
Февраль		1209,57	1330,53	1463,58	1609,94
Март		1219,21	1341,14	1475,25	1622,77
Апрель		1228,94	1351,83	1487,01	1635,71
Май		1238,74	1362,61	1498,87	
Июнь		1248,61	1373,48	1510,82	
Июль		1258,57	1384,43	1522,87	
Август		1268,61	1395,47	1535,01	
Сентябрь		1278,72	1406,59	1547,25	
Октябрь		1288,92	1417,81	1559,59	
Ноябрь	0,00	1299,20	1429,12	1572,03	
Декабрь	0,00	1309,56	1440,51	1584,56	
Сумма / Среднее:	0 / 0	15 049 / 1 254	16 554 / 1 379	18 209 / 1 517	6 466 / 1 616

Мойка, чистка окон и витрин/ объем, шт	2014	2015	2016	2017	2018
Январь		24,00	25,98	28,58	31,44
Февраль		24,00	26,19	28,81	31,69
Март		24,00	26,40	29,04	31,94
Апрель		24,19	26,61	29,27	32,20
Май		24,38	26,82	29,50	
Июнь		24,58	27,04	29,74	
Июль		24,77	27,25	29,98	
Август		24,97	27,47	30,22	
Сентябрь		25,17	27,69	30,46	
Октябрь		25,37	27,91	30,70	
Ноябрь	0,00	25,57	28,13	30,95	
Декабрь	0,00	25,78	28,36	31,19	
Сумма / Среднее:	0 / 0	297 / 25	326 / 27	358 / 30	127 / 32

Уборка помещений после ремонта/объем, кв метр	2014	2015	2016	2017	2018
Январь		10000,00	11000,00	12100,00	13310,00
Февраль		10079,74	11087,72	12196,49	13416,14
Март		10160,12	11176,13	12293,74	13523,12
Апрель		10241,14	11265,25	12391,78	13630,95
Май		10322,80	11355,08	12490,59	
Июнь		10405,12	11445,63	12590,19	
Июль		10488,09	11536,90	12690,59	
Август		10571,72	11628,89	12791,78	
Сентябрь		10656,02	11721,62	12893,79	
Октябрь		10740,99	11815,09	12996,60	
Ноябрь	0,00	10826,65	11909,31	13100,24	
Декабрь	0,00	10912,98	12004,28	13204,70	
Сумма / Среднее:	0 / 0	125 405 / 10	137 946 / 11	151 740 / 12	53 880 / 13

		450	495	645	470
--	--	-----	-----	-----	-----

Хим чистка ковров покрытий/объем, кв метр	2014	2015	2016	2017	2018
Январь		500,00	550,00	605,00	665,50
Февраль		503,99	554,39	609,82	670,81
Март		508,01	558,81	614,69	676,16
Апрель		512,06	563,26	619,59	681,55
Май		516,14	567,75	624,53	
Июнь		520,26	572,28	629,51	
Июль		524,40	576,84	634,53	
Август		528,59	581,44	639,59	
Сентябрь		532,80	586,08	644,69	
Октябрь		537,05	590,75	649,83	
Ноябрь	0,00	541,33	595,47	655,01	
Декабрь	0,00	545,65	600,21	660,24	
Сумма / Среднее:	0 / 0	6 270 / 523	6 897 / 575	7 587 / 632	2 694 / 674

Чистка мебели/ объем,шт	2014	2015	2016	2017	2018
Январь		12,00	14,40	17,28	
Февраль		12,18	14,62	17,54	
Март		12,37	14,84	17,81	
Апрель		12,56	15,07	18,09	
Май		12,75	15,30	18,36	
Июнь		12,95	15,54	18,64	
Июль		13,15	15,77	18,93	
Август		13,35	16,02	19,22	
Сентябрь		13,55	16,26	19,51	
Октябрь		13,76	16,51	19,81	
Ноябрь		13,97	16,76		
Декабрь		14,18	17,02		
Сумма / Среднее:	0 / 0	157 / 13	188 / 16	185 / 19	0 / 0

7.2.Краткое описание производственного процесса

Генеральная уборка квартиры, дома или любого другого помещения предполагает выполнение следующих видов работ:

- Чистка всех видов ковровых покрытий.
- Полировка всех видов напольных покрытий.
- Мытье подоконников, окон и рам.
- Уборка ванных комнат, душевых и туалетов.
- Чистка напольных покрытий, стен и дверей.
- Химчистка мягкой мебели.

- Обработка специальными средствами дверей, проемов и дверных косяков, их натирка.
- Удаление пыли со всей бытовой техники.
- Комплексная уборка кухни, столовой.
- Чистка металлических, зеркальных и стеклянных поверхностей.

Генеральная уборка – это не просто процедура, выполнять которую в обязательном порядке следует как минимум два раза в год. Это действительно необходимость. И обусловлена она тем, что при ежедневной уборке не удается избавиться от всех загрязнений в каждом квадратном сантиметре площади помещения.

Чтобы вымыть все уголки-закоулки, уделить должное внимание мягкой мебели нужно потратить немало времени.

Немаловажным является и тот факт, что эффективная борьба с такой распространенной проблемой, как плесень и грибок возможна, если применять исключительно высококачественные и безопасные для здоровья человека чистящие и дезинфицирующие средства. К сожалению, подручные средства или даже самая разрекламированная жидкость (порошок) против грибка и плесени вряд ли действительно сможет справиться с такими проблемами. Мы располагаем большим количеством эффективных чистящих и антибактериальных средств, которые доступны исключительно в специализированных магазинах и не для массовых продаж, так что профессиональная уборка помещения вам гарантирована.

В перечень услуг по ежедневной уборки входит:

- Чистка горизонтальных и вертикальных поверхностей от пыли и других загрязнений.
- Сухая чистка разных видов ковровых покрытий.
- Чистка (сухая и влажная) половых покрытий разных видов.
- Чистка металлических, зеркальных и стеклянных поверхностей.
- Вынос мусора и замены мусорных пакетов в корзинах.
- Уборка и дезинфекция туалетных комнат, чистка сантехники, пополнение необходимыми туалетными принадлежностями.

Ежедневная уборка помещений производится опытными, добросовестными и преданными своему делу сотрудниками компании. Время уборки торговых залов, офисов, бизнес-центров или любых других помещений подбирается индивидуально, исходя из пожеланий и потребностей клиента, чтобы свести к минимуму возможность возникновения некоторых неудобств в связи с вашим рабочим графиком, а также индивидуальными потребностями/пожеланиями.

Как показывает практика, нашими клиентами становятся те, кто знает толк в качественной уборке. Ведь для того, чтобы «было чисто» недостаточно просто вымыть полы и взмахнуть пыль со стола влажной тряпочкой. Эффективная уборка – это применение специальных антисептических средств, а также чистящих средств для мытья пола, которые отличаются не только эффективностью, но и абсолютной безопасностью для здоровья человека.

Поддерживающая уборка, которая проводится, как правило, в наиболее посещаемых местах (коридоры, вестибюли, холлы, лифты, санузлы) включает:

- влажную уборку;
- очищение напольного покрытия;
- влажную уборку пролетов, лестниц;
- вынос мусора.

7.3.Список общих издержек

Наименование	Величина издержки, KZT			
--------------	------------------------	--	--	--

Электроэнергия - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018
Январь	50 000	50 000	50 000	50 000
Февраль	50 000	50 000	50 000	50 000
Март	50 000	50 000	50 000	50 000
Апрель	50 000	50 000	50 000	50 000
Май	50 000	50 000	50 000	0
Июнь	50 000	50 000	50 000	0
Июль	50 000	50 000	50 000	0
Август	50 000	50 000	50 000	0
Сентябрь	50 000	50 000	50 000	0
Октябрь	50 000	50 000	50 000	0
Ноябрь	50 000	50 000	50 000	0
Декабрь	50 000	50 000	50 000	0
Сумма / Среднее:	600 000 / 50 000	600 000 / 50 000	600 000 / 50 000	200 000 / 50 000

водоснабжение - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018
Январь	20 000	20 000	20 000	20 000
Февраль	20 000	20 000	20 000	20 000
Март	20 000	20 000	20 000	20 000
Апрель	20 000	20 000	20 000	20 000
Май	20 000	20 000	20 000	0
Июнь	20 000	20 000	20 000	0
Июль	20 000	20 000	20 000	0

Август	20 000	20 000	20 000	0
Сентябрь	20 000	20 000	20 000	0
Октябрь	20 000	20 000	20 000	0
Ноябрь	20 000	20 000	20 000	0
Декабрь	20 000	20 000	20 000	0
Сумма / Среднее:	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	80 000 / 20 000

Интернет и телефон - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018
Январь	7 000	7 000	7 000	7 000
Февраль	7 000	7 000	7 000	7 000
Март	7 000	7 000	7 000	7 000
Апрель	7 000	7 000	7 000	7 000
Май	7 000	7 000	7 000	0
Июнь	7 000	7 000	7 000	0
Июль	7 000	7 000	7 000	0
Август	7 000	7 000	7 000	0
Сентябрь	7 000	7 000	7 000	0
Октябрь	7 000	7 000	7 000	0
Ноябрь	7 000	7 000	7 000	0
Декабрь	7 000	7 000	7 000	0
Сумма / Среднее:	84 000 / 7 000	84 000 / 7 000	84 000 / 7 000	28 000 / 7 000

Отопление - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018
Январь	100 000	100 000	100 000	100 000
Февраль	100 000	100 000	100 000	100 000
Март	100 000	100 000	100 000	100 000
Апрель	100 000	100 000	100 000	100 000

Май	100 000	100 000	100 000	0
Июнь	100 000	100 000	100 000	0
Июль	100 000	100 000	100 000	0
Август	100 000	100 000	100 000	0
Сентябрь	100 000	100 000	100 000	0
Октябрь	100 000	100 000	100 000	0
Ноябрь	100 000	100 000	100 000	0
Декабрь	100 000	100 000	100 000	0
Сумма / Среднее:	1 200 000 / 100 000	1 200 000 / 100 000	1 200 000 / 100 000	400 000 / 100 000

Реклама на теле-радио - Величина издержки:

	2015	2016	2017
Январь	1 016	1 118	1 229
Февраль	1 024	1 127	1 239
Март	1 032	1 136	1 249
Апрель	1 041	1 145	1 259
Май	1 049	1 154	1 269
Июнь	1 057	1 163	1 279
Июль	1 066	1 172	1 289
Август	1 074	1 182	1 300
Сентябрь	1 083	1 191	1 310
Октябрь	1 091	1 200	1 320
Ноябрь	1 100	1 210	0
Декабрь	1 109	1 220	0
Сумма / Среднее:	12 741 / 1 062	14 015 / 1 168	12 744 / 1 274

расходы на ГСМ для доставки рабочих до объекта - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018
Январь	0	5 120	5 120	5 120

Февраль	5 120	5 120	5 120	5 120
Март	5 120	5 120	5 120	5 120
Апрель	5 120	5 120	5 120	5 120
Май	5 120	5 120	5 120	0
Июнь	5 120	5 120	5 120	0
Июль	5 120	5 120	5 120	0
Август	5 120	5 120	5 120	0
Сентябрь	5 120	5 120	5 120	0
Октябрь	5 120	5 120	5 120	0
Ноябрь	5 120	5 120	5 120	0
Декабрь	5 120	5 120	5 120	0
Сумма / Среднее:	56 320 / 5 120	61 440 / 5 120	61 440 / 5 120	20 480 / 5 120

Аренда офисного помещения 50 кв - Общая стоимость аренды помещения, KZT:

	2015	2016	2017	2018
Январь	50 000	50 000	50 000	50 000
Февраль	50 000	50 000	50 000	50 000
Март	50 000	50 000	50 000	50 000
Апрель	50 000	50 000	50 000	50 000
Май	50 000	50 000	50 000	0
Июнь	50 000	50 000	50 000	0
Июль	50 000	50 000	50 000	0
Август	50 000	50 000	50 000	0
Сентябрь	50 000	50 000	50 000	0
Октябрь	50 000	50 000	50 000	0
Ноябрь	50 000	50 000	50 000	0
Декабрь	50 000	50 000	50 000	0
Сумма / Среднее:	600 000 / 50 000	600 000 / 50 000	600 000 / 50 000	200 000 / 50 000

7.4. Удельные затраты сырья и материалов

Наименования сырья и материалов	Расход на единицу продукта/услуги, ед. измерения	Закупочная стоимость ед. сырья/материала, KZT	Поставщик
Персонал		0	
Порошки и мыломоющие средства	1		ТОО Юнити
Препараты по выведению пятен	1		ТОО Инком Трейд
Химические препараты	0		ТОО Домострой
Мыло-моющие средства	0		ТОО Токката
Мыломоющие средства 3	1		ТОО Алина
Прочие наружные отделочные материалы	1		ТОО Алмо
Мыломоющие средства	1		ТОО Юнити
Мыломоющие средства	1		ТОО Yniti
Мыломоющие средства	1		ТОО Юнити
Мыломоющие средства	1		ТОО Юнити
Закуп мыломоющих средств		30	ТОО Silk Road Kazakhstan
Мыломоющие средства	2		ТОО Procter and Gamble Kazakhstan

7.5. Общее управление и организация контроля качества

Общее руководство организацией осуществляет управляющий. Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет управляющему оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

8. Финансовый план

8.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

Вид инфляции		Показатель
Средние темпы роста цен продаж		20%
Средние темпы роста цен закупок		10%
Средние темпы роста заработной платы		10%
Наименование налога	Ставка налога	Период налогообложения
НДС	18	мес.
Налог на имущество	2.2	квартал
Налог на прибыль	20	мес.
Социальный налог	30	мес.

налог на транспорт

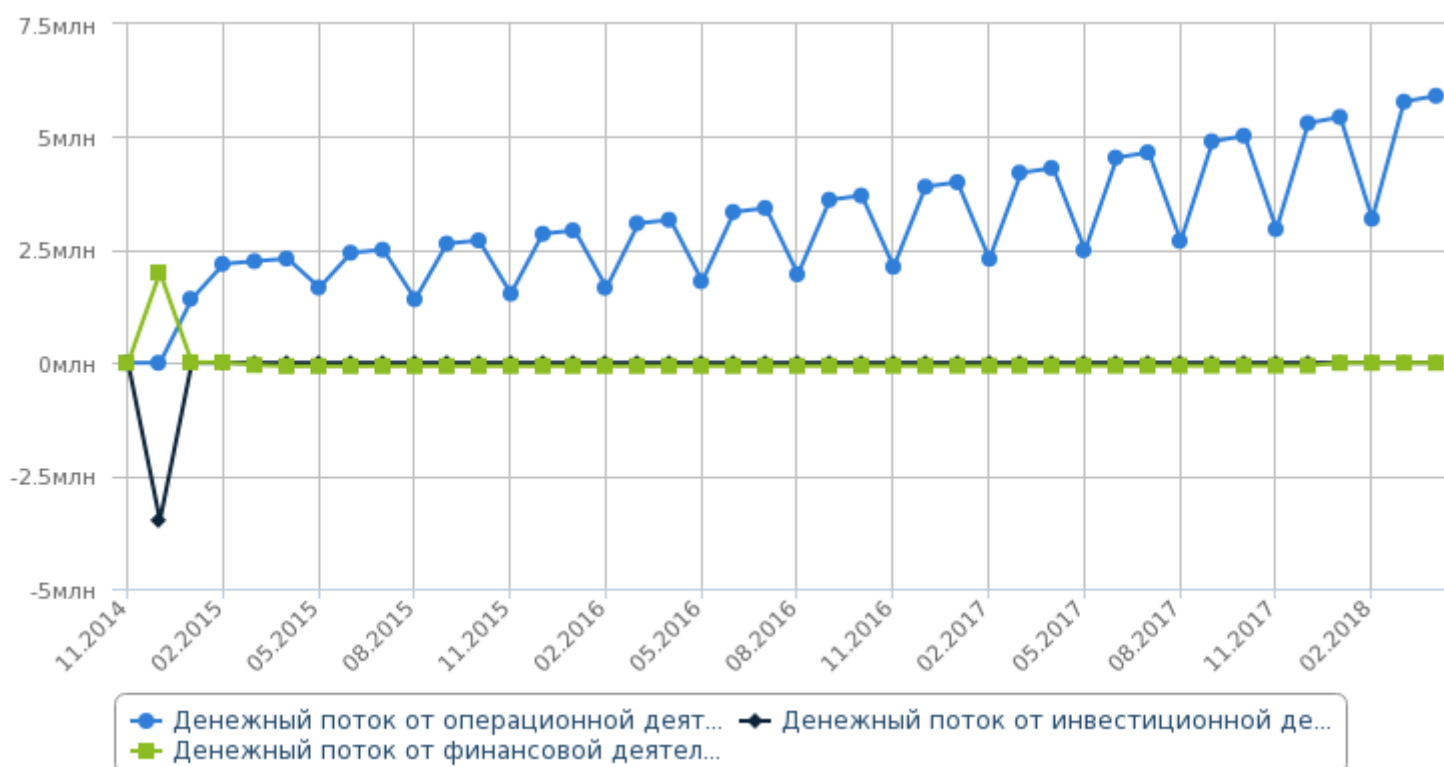
	2014	2015	2016	2017	2018
Январь	0	0	0	0	0
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	5 556	5 556	5 556	5 556
Апрель	0	0	0	0	0
Май	0	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	0	0	0	0	0
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	0	0	0	0	0
Октябрь	0	0	0	0	0
Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	463	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	463 / 463	5 556 / 5 556	5 556 / 5 556	5 556 / 5 556	5 556 / 5 556

8.2. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
--	-------------------	----------

Ставка дисконтирования	%	15
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	4
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	4
NPV (чистый приведенный доход)	KZT	93 348 440
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	X
PI (индекс прибыльности проекта)		28,09
PF (потребность в финансировании)	KZT	3 485 600
CD (дефицит денежных средств)	KZT	985 600

8.3. График денежных потоков



8.4. Отчёт о прибылях и убытках

	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Выручка	0	0	3 500 115	3 581 884	3 665 564	3 751 385
Материалы и комплектующие	0	0	361 700	369 267	376 998	384 905
Сдельная зарплата	0	0	312 098	319 567	327 215	335 052
Валовая прибыль	0	0	2 826 317	2 893 050	2 961 350	3 031 428
Общехозяйственные и коммерческие расходы	0	463	206 846	213 184	220 447	216 613
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	0	0	37 847	37 847	37 847	37 847
Расходы на заработную плату	0	0	379 643	382 670	385 722	388 798
Финансовые расходы	0	0	23 333	23 333	23 333	22 647
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	11 667	11 667	11 667	11 324

Прибыль до налога на прибыль	0	-463	2 190 315	2 247 682	2 305 668	2 376 848
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	0	-463	2 189 852	2 247 682	2 305 668	2 376 848
Налог на прибыль	0	0	437 970	449 536	461 134	475 370
Чистая прибыль	0	-463	1 752 345	1 798 146	1 844 534	1 901 478
	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Выручка	3 839 216	3 929 103	4 021 096	4 115 242	4 211 592	4 310 199
Материалы и комплектующие	392 984	401 238	409 671	418 288	427 093	436 089
Сдельная зарплата	343 077	351 295	359 710	368 328	377 152	386 189
Валовая прибыль	3 103 155	3 176 570	3 251 714	3 328 625	3 407 347	3 487 921
Общехозяйственные и коммерческие расходы	218 348	220 097	221 860	223 637	225 429	227 235
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847
Расходы на заработную плату	391 898	395 023	398 173	401 348	404 548	407 774
Финансовые расходы	21 961	21 275	20 588	19 902	19 216	18 529
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	10 980	10 637	10 294	9 951	9 608	9 265
Прибыль до налога на прибыль	2 444 083	2 512 967	2 583 540	2 655 843	2 729 915	2 805 800
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	2 444 083	2 512 967	2 583 540	2 655 843	2 729 915	2 805 800
Налог на прибыль	488 817	502 593	516 708	531 169	545 983	561 160
Чистая прибыль	1 955 266	2 010 374	2 066 832	2 124 674	2 183 932	2 244 640
	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016
Выручка	4 411 115	4 514 393	4 620 090	4 728 262	4 838 967	4 952 264
Материалы и комплектующие	445 282	454 675	464 273	474 080	484 102	494 343
Сдельная зарплата	395 443	404 919	414 622	424 559	434 735	445 155
Валовая прибыль	3 570 390	3 654 800	3 741 195	3 829 623	3 920 130	4 012 766
Общехозяйственные и коммерческие расходы	229 055	230 891	232 741	234 605	242 041	238 380
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847

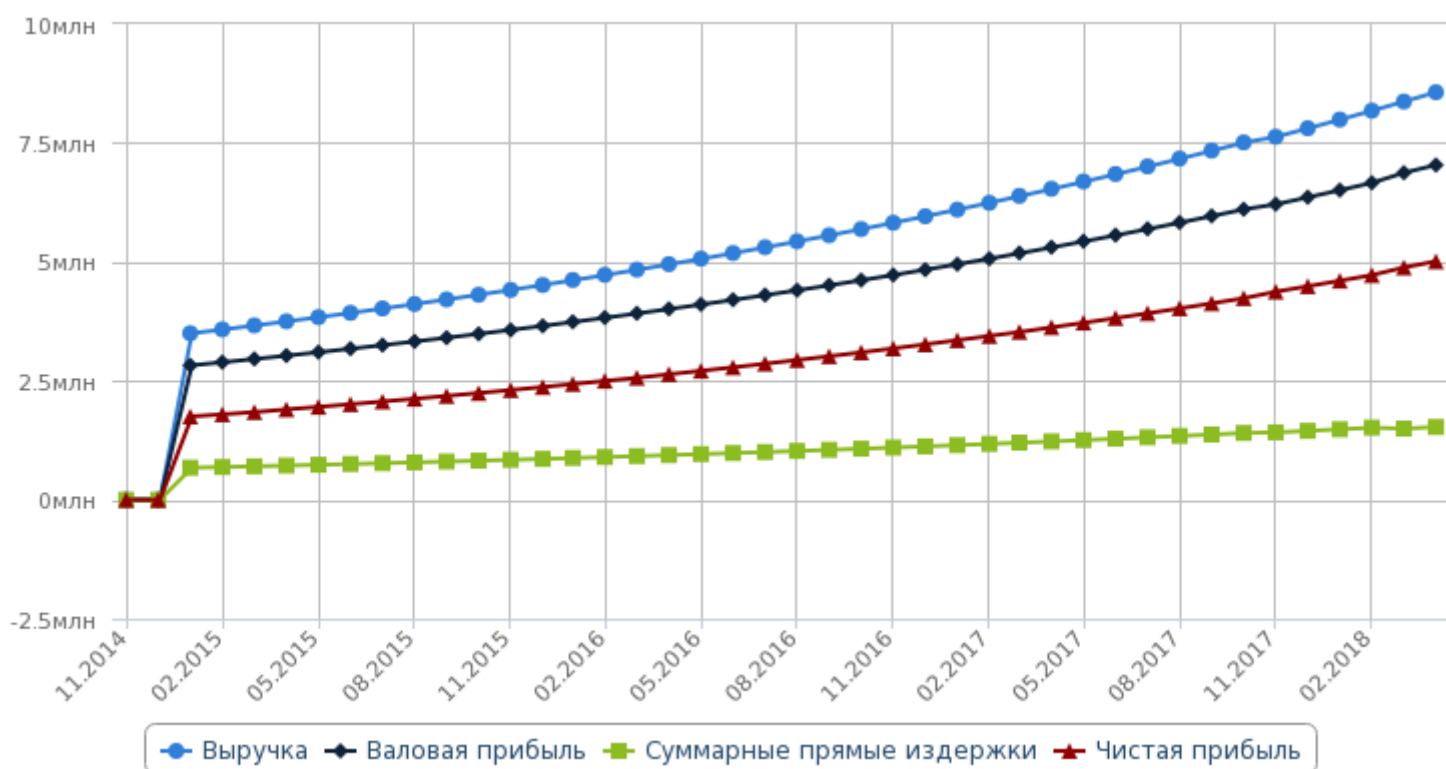
Расходы на заработную плату	411 026	414 304	417 607	420 937	424 294	427 677
Финансовые расходы	17 843	17 157	16 471	15 784	15 098	14 412
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	8 922	8 578	8 235	7 892	7 549	7 206
Прибыль до налога на прибыль	2 883 541	2 963 181	3 044 765	3 128 341	3 208 399	3 301 656
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	2 883 541	2 963 181	3 044 765	3 128 341	3 208 399	3 301 656
Налог на прибыль	576 708	592 636	608 953	625 668	641 680	660 331
Чистая прибыль	2 306 833	2 370 545	2 435 812	2 502 673	2 566 719	2 641 325
	05.2016	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016
Выручка	5 068 214	5 186 879	5 308 323	5 432 611	5 559 809	5 689 985
Материалы и комплектующие	504 807	515 501	526 429	537 596	549 009	560 671
Сдельная зарплата	455 826	466 753	477 943	489 402	501 136	513 153
Валовая прибыль	4 107 581	4 204 625	4 303 951	4 405 612	4 509 664	4 616 161
Общехозяйственные и коммерческие расходы	240 291	242 216	244 157	246 114	248 087	250 075
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847
Расходы на заработную плату	431 088	434 525	437 990	441 483	445 003	448 552
Финансовые расходы	13 725	13 039	12 353	11 667	10 980	10 294
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	6 863	6 520	6 176	5 833	5 490	5 147
Прибыль до налога на прибыль	3 391 493	3 483 517	3 577 780	3 674 336	3 773 237	3 874 541
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	3 391 493	3 483 517	3 577 780	3 674 336	3 773 237	3 874 541
Налог на прибыль	678 299	696 703	715 556	734 867	754 647	774 908
Чистая прибыль	2 713 195	2 786 814	2 862 224	2 939 468	3 018 590	3 099 633
	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017
Выручка	5 823 210	5 959 554	6 099 092	6 241 896	6 388 045	6 537 616
Материалы и комплектующие	572 590	584 770	597 218	609 940	622 941	636 229
Сдельная зарплата	525 458	538 059	550 963	564 178	577 710	591 567

Валовая прибыль	4 725 162	4 836 725	4 950 910	5 067 779	5 187 394	5 309 820
Общехозяйственные и коммерческие расходы	252 080	254 100	256 137	258 191	265 816	262 347
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847
Расходы на заработную плату	452 129	455 734	459 368	463 031	466 723	470 445
Финансовые расходы	9 608	8 922	8 235	7 549	6 863	6 176
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	4 804	4 461	4 118	3 775	3 431	3 088
Прибыль до налога на прибыль	3 978 304	4 084 584	4 193 441	4 304 936	4 413 576	4 536 093
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	3 978 304	4 084 584	4 193 441	4 304 936	4 413 576	4 536 093
Налог на прибыль	795 661	816 917	838 688	860 987	882 715	907 219
Чистая прибыль	3 182 643	3 267 667	3 354 753	3 443 949	3 530 861	3 628 874
	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017
Выручка	6 690 689	6 847 347	7 007 674	7 171 755	7 339 678	7 511 533
Материалы и комплектующие	649 809	663 688	677 874	692 372	707 191	722 337
Сдельная зарплата	605 758	620 290	635 172	650 411	666 017	681 999
Валовая прибыль	5 435 122	5 563 369	5 694 628	5 828 971	5 966 469	6 107 198
Общехозяйственные и коммерческие расходы	264 450	266 571	268 708	270 863	273 035	275 224
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847
Расходы на заработную плату	474 196	477 978	481 789	485 631	489 504	493 407
Финансовые расходы	5 490	4 804	4 118	3 431	2 745	2 059
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	2 745	2 402	2 059	1 716	1 373	1 029
Прибыль до налога на прибыль	4 655 884	4 778 572	4 904 225	5 032 915	5 164 712	5 299 691
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	4 655 884	4 778 572	4 904 225	5 032 915	5 164 712	5 299 691
Налог на прибыль	931 177	955 714	980 845	1 006 583	1 032 942	1 059 938
Чистая прибыль	3 724 707	3 822 857	3 923 380	4 026 332	4 131 770	4 239 752

	11.2017	12.2017	01.2018	02.2018	03.2018	04.2018
Выручка	7 630 359	7 808 953	7 991 726	8 178 778	8 370 208	8 566 119
Материалы и комплектующие	734 351	750 092	766 182	782 628	744 858	761 166
Сдельная зарплата	682 865	699 331	716 194	733 465	751 151	769 264
Валовая прибыль	6 213 143	6 359 529	6 509 350	6 662 686	6 874 199	7 035 689
Общехозяйственные и коммерческие расходы	275 850	278 049	280 267	282 502	290 310	287 025
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847	37 847
Расходы на заработную плату	427 397	430 780	434 190	437 626	441 091	444 582
Финансовые расходы	1 373	686	0	0	0	0
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	686	343	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	5 471 363	5 612 510	5 757 047	5 904 712	6 104 952	6 266 235
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	5 471 363	5 612 510	5 757 047	5 904 712	6 104 952	6 266 235
Налог на прибыль	1 094 273	1 122 502	1 151 409	1 180 942	1 220 990	1 253 247
Чистая прибыль	4 377 091	4 490 008	4 605 638	4 723 769	4 883 962	5 012 988

* По планируемой чистой прибыли видно, что компания идет на увеличении прибыли. Увеличение обосновано за счет постоянного потока денежных средств, образованных за счет планируемой деятельности. При этом хотелось бы отметить, что при построении отчета, данные были взяты консервативно.

8.5.График прибыли и убытков



8.6. Отчёт о движении денежных средств

	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Поступления от продаж	0	0	2 640	3 982	4 075	4 170
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	362	413	422	430
Затраты на сдельную заработную плату	0	0	284	291	298	305
Выплаты персоналу по заработной плате	0	0	345	348	351	354
Прочие выплаты	0	0	232	239	241	243
Выплата налогов	0	0	0	500	513	531
Денежный поток от операционной деятельности	0	0	1 416	2 191	2 251	2 308
Приобретение основных средств	0	3 486	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	-3 486	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	2 000	0	0	0	0

Погашение кредитов	0	0	0	0	59	59
Выплаты процентов по займам	0	0	0	0	0	25
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	12	12	12	11
Денежный поток от финансовой деятельности	0	2 000	12	12	-47	-72
Денежный поток за период	0	-1 486	1 428	2 203	2 204	2 235
Баланс наличности на начало периода	500	500	-986	442	2 645	4 849
Баланс наличности на конец периода	500	-986	442	2 645	4 849	7 084
	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Поступления от продаж	4 268	4 368	4 470	4 575	4 682	4 791
Затраты на материалы и комплектующие	439	449	458	468	478	488
Затраты на сдельную заработную плату	312	320	327	335	343	351
Выплаты персоналу по заработной плате	357	359	362	365	368	371
Прочие выплаты	245	247	248	250	252	255
Выплата налогов	1 248	555	570	1 747	601	616
Денежный поток от операционной деятельности	1 667	2 438	2 504	1 409	2 640	2 710
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59	59	59	59	59	59
Выплаты процентов по займам	24	23	23	22	21	21
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	11	11	10	10	10	9

Денежный поток от финансовой деятельности	-72	-72	-71	-71	-71	-70
Денежный поток за период	1 595	2 367	2 433	1 338	2 569	2 640
Баланс наличности на начало периода	7 084	8 680	11 047	13 479	14 817	17 387
Баланс наличности на конец периода	8 680	11 047	13 479	14 817	17 387	20 027
	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016
Поступления от продаж	4 904	5 018	5 136	5 256	5 379	5 505
Затраты на материалы и комплектующие	498	508	519	530	541	553
Затраты на сдельную заработную плату	360	368	377	386	396	405
Выплаты персоналу по заработной плате	374	377	380	383	386	389
Прочие выплаты	257	259	261	263	265	267
Выплата налогов	1 883	649	666	2 029	702	725
Денежный поток от операционной деятельности	1 532	2 857	2 932	1 664	3 089	3 167
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59	59	59	59	59	59
Выплаты процентов по займам	20	19	19	18	17	17
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	9	9	8	8	8	7
Денежный поток от финансовой деятельности	-70	-70	-69	-69	-68	-68
Денежный поток за период	1 462	2 787	2 863	1 596	3 021	3 098
Баланс наличности на начало периода	20 027	21 489	24 276	27 139	28 735	31 756
Баланс наличности на конец периода	21 489	24 276	27 139	28 735	31 756	34 854
	05.2016	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016
Поступления от продаж	5 634	5 766	5 901	6 039	6 181	6 325

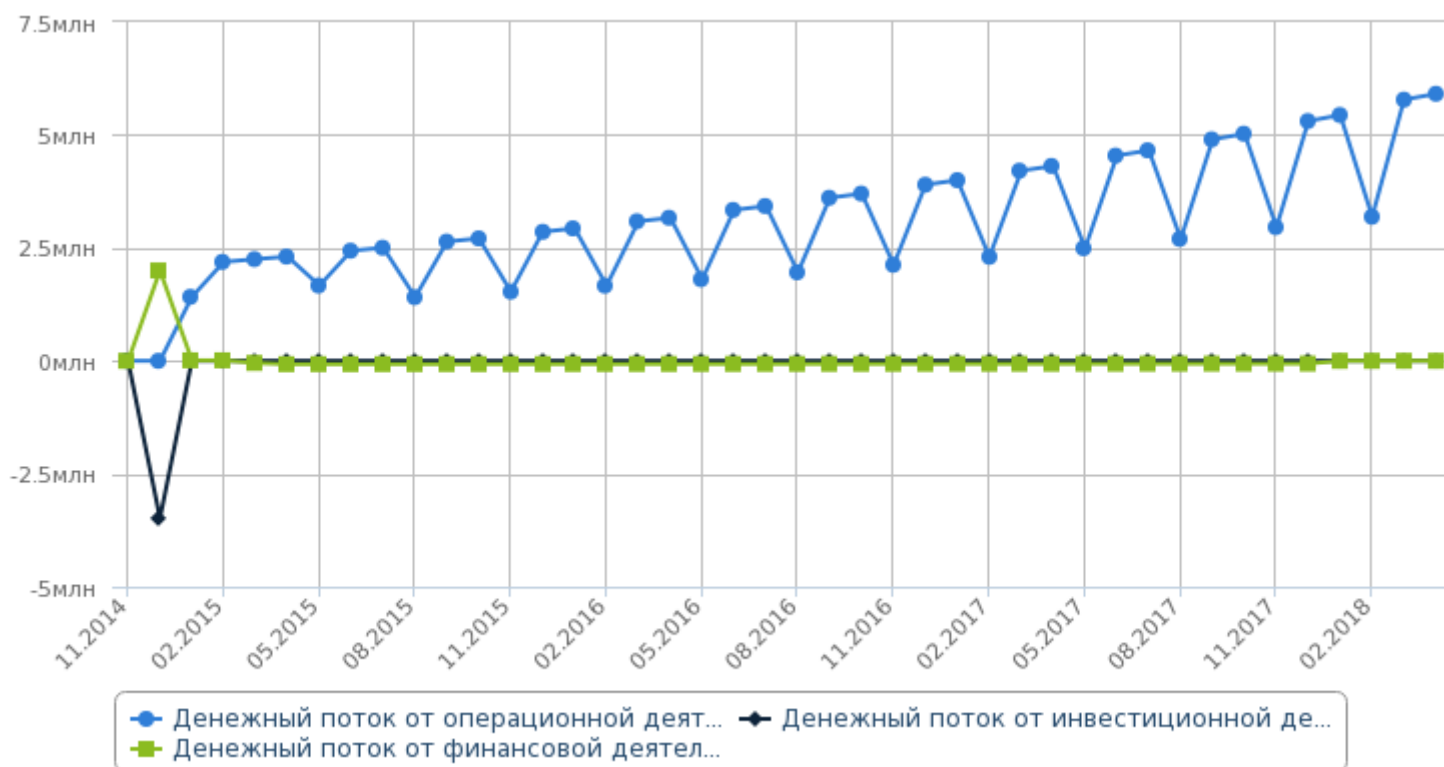
Затраты на материалы и комплектующие	565	576	589	601	614	627
Затраты на сдельную заработную плату	415	425	435	445	456	467
Выплаты персоналу по заработной плате	392	395	399	402	405	408
Прочие выплаты	269	271	273	276	278	280
Выплата налогов	2 186	758	778	2 355	819	840
Денежный поток от операционной деятельности	1 807	3 340	3 427	1 961	3 609	3 703
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59	59	59	59	59	59
Выплаты процентов по займам	16	15	14	14	13	12
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	7	7	6	6	5	5
Денежный поток от финансовой деятельности	-68	-67	-67	-67	-66	-66
Денежный поток за период	1 739	3 272	3 360	1 894	3 543	3 637
Баланс наличности на начало периода	34 854	36 594	39 866	43 226	45 120	48 663
Баланс наличности на конец периода	36 594	39 866	43 226	45 120	48 663	52 300
	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017
Поступления от продаж	6 473	6 625	6 780	6 939	7 101	7 267
Затраты на материалы и комплектующие	640	654	668	682	697	712
Затраты на сдельную заработную плату	478	490	501	513	526	538
Выплаты персоналу по заработной плате	411	415	418	421	425	428
Прочие выплаты	282	285	287	289	291	294
Выплата налогов	2 535	884	906	2 730	954	982
Денежный поток от операционной деятельности	2 126	3 898	3 999	2 303	4 209	4 313

Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59	59	59	59	59	59
Выплаты процентов по займам	12	11	10	10	9	8
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	5	4	4	4	3	3
Денежный поток от финансовой деятельности	-66	-65	-65	-65	-64	-64
Денежный поток за период	2 060	3 833	3 934	2 239	4 145	4 249
Баланс наличности на начало периода	52 300	54 360	58 193	62 127	64 366	68 511
Баланс наличности на конец периода	54 360	58 193	62 127	64 366	68 511	72 760
	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017
Поступления от продаж	7 438	7 612	7 790	7 972	8 159	8 350
Затраты на материалы и комплектующие	727	742	758	774	791	808
Затраты на сдельную заработную плату	551	564	578	592	606	621
Выплаты персоналу по заработной плате	431	435	438	442	445	449
Прочие выплаты	296	299	301	303	306	308
Выплата налогов	2 938	1 028	1 055	3 161	1 109	1 137
Денежный поток от операционной деятельности	2 494	4 543	4 660	2 700	4 902	5 027
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59	59	59	59	59	59
Выплаты процентов по займам	8	7	6	6	5	4

Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	3	2	2	2	1	1
Денежный поток от финансовой деятельности	-64	-63	-63	-63	-62	-62
Денежный поток за период	2 431	4 480	4 597	2 637	4 840	4 965
Баланс наличности на начало периода	72 760	75 190	79 670	84 267	86 904	91 744
Баланс наличности на конец периода	75 190	79 670	84 267	86 904	91 744	96 709
	11.2017	12.2017	01.2018	02.2018	03.2018	04.2018
Поступления от продаж	8 500	8 681	8 884	9 092	9 305	9 522
Затраты на материалы и комплектующие	823	839	857	875	833	851
Затраты на сдельную заработную плату	621	636	652	667	683	700
Выплаты персоналу по заработной плате	386	389	392	395	398	402
Прочие выплаты	309	311	314	316	319	321
Выплата налогов	3 401	1 197	1 227	3 648	1 289	1 337
Денежный поток от операционной деятельности	2 959	5 308	5 442	3 190	5 781	5 911
Приобретение основных средств	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	59	59	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	3	3	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	1	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	-62	-61	0	0	0	0
Денежный поток за период	2 898	5 246	5 442	3 190	5 781	5 911

Баланс наличности на начало периода	96 709	99 607	104 854	110 296	113 485	119 267
Баланс наличности на конец периода	99 607	104 854	110 296	113 485	119 267	125 178

8.7. График окупаемости NPV



8.8. Баланс

	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Денежные средства	500	-986	442	2 645	4 849	7 084
Дебиторская задолженность	0	0	1 280	1 310	1 340	1 372
НДС по приобретенным ценностям	0	373	22	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	500	-612	1 744	3 955	6 189	8 456
Основные средства	0	3 112	3 074	3 036	2 999	2 961
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0

Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	0	3 112	3 074	3 036	2 999	2 961
Итого активы	500	2 500	4 818	6 991	9 188	11 417
Краткосрочные обязательства по займам	0	529	612	694	717	715
Кредиторская задолженность	0	0	43	43	44	45
Задолженность по налогам	0	0	500	851	1 238	919
Долгосрочные обязательства по займам	0	1 471	1 412	1 353	1 294	1 235
Итого обязательства	0	2 000	2 566	2 941	3 293	2 913
Нераспределенная прибыль	0	-0	1 752	3 550	5 395	7 296
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	500	500	2 252	4 050	5 895	7 796
Итого собственный капитал и обязательства	500	2 500	4 818	6 991	9 188	10 710
	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Денежные средства	8 680	11 047	13 479	14 817	17 387	20 027
Дебиторская задолженность	1 404	1 436	1 470	1 505	1 540	1 576
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	10 083	12 483	14 950	16 322	18 927	21 603
Основные средства	2 923	2 885	2 847	2 809	2 772	2 734
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	2 923	2 885	2 847	2 809	2 772	2 734
Итого активы	13 006	15 368	17 797	19 131	21 698	24 336
Краткосрочные обязательства по займам	713	711	709	706	704	702
Кредиторская задолженность	45	46	47	48	48	49
Задолженность по налогам	1 320	1 732	992	1 424	1 867	1 070
Долгосрочные обязательства по займам	1 176	1 118	1 059	1 000	941	882

Итого обязательства	3 255	3 607	2 806	3 178	3 561	2 704
Нераспределенная прибыль	9 251	11 262	13 329	15 453	17 637	19 882
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	9 751	11 762	13 829	15 953	18 137	20 382
Итого собственный капитал и обязательства	13 006	15 368	16 635	19 131	21 698	23 086
	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016
Денежные средства	21 489	24 276	27 139	28 735	31 756	34 854
Дебиторская задолженность	1 613	1 650	1 689	1 729	1 769	1 810
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	23 102	25 927	28 828	30 464	33 525	36 665
Основные средства	2 696	2 658	2 620	2 582	2 544	2 507
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	2 696	2 658	2 620	2 582	2 544	2 507
Итого активы	25 798	28 585	31 449	33 046	36 069	39 171
Краткосрочные обязательства по займам	700	698	696	694	692	689
Кредиторская задолженность	50	51	52	52	53	54
Задолженность по налогам	1 535	2 012	1 155	1 655	2 172	1 245
Долгосрочные обязательства по займам	824	765	706	647	588	529
Итого обязательства	3 109	3 525	2 608	3 048	3 505	2 518
Нераспределенная прибыль	22 189	24 559	26 995	29 498	32 064	34 706
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	22 689	25 059	27 495	29 998	32 564	35 206
Итого собственный капитал и обязательства	25 798	28 585	30 103	33 046	36 069	37 724
	05.2016	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016

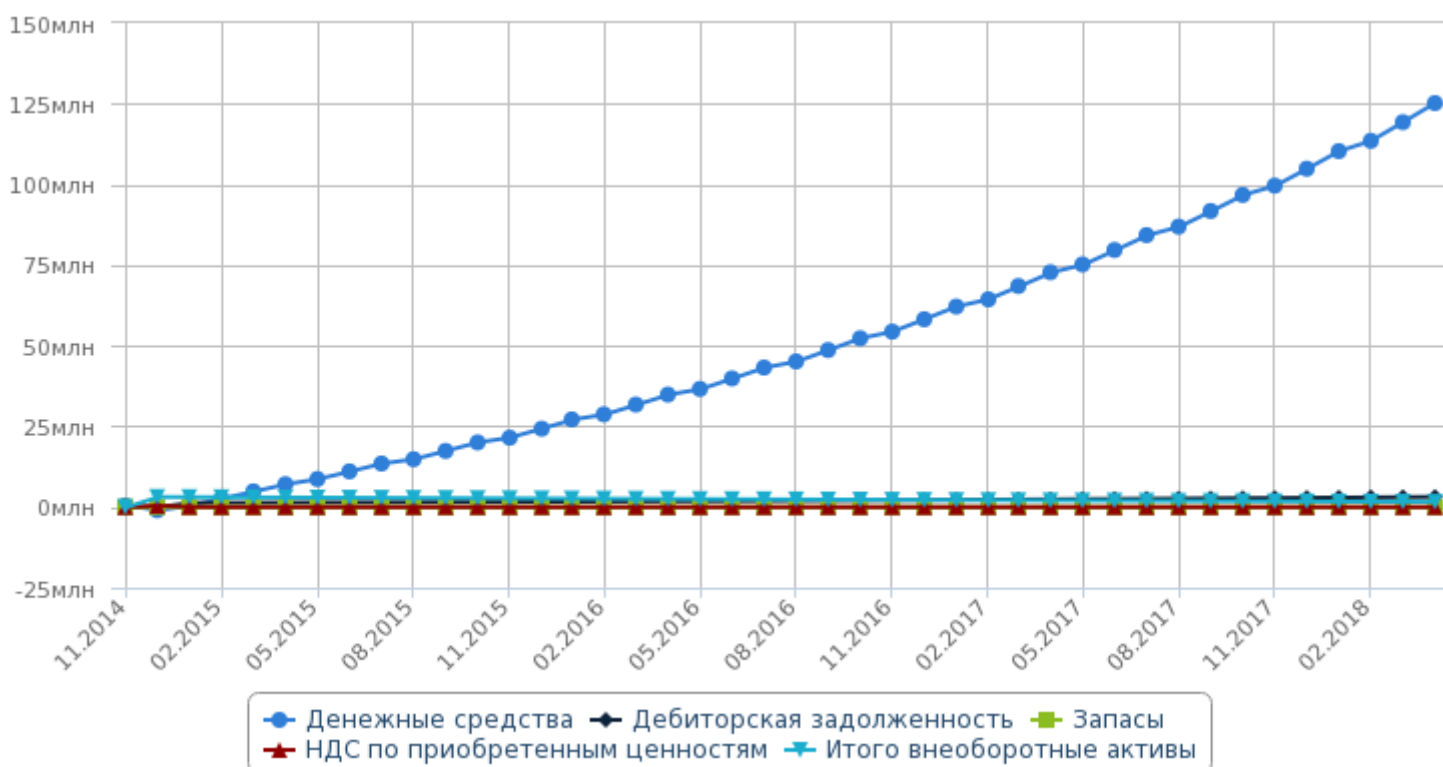
Денежные средства	36 594	39 866	43 226	45 120	48 663	52 300
Дебиторская задолженность	1 853	1 896	1 941	1 986	2 032	2 080
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	38 446	41 762	45 167	47 106	50 695	54 380
Основные средства	2 469	2 431	2 393	2 355	2 317	2 280
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	2 469	2 431	2 393	2 355	2 317	2 280
Итого активы	40 915	44 193	47 560	49 461	53 013	56 659
Краткосрочные обязательства по займам	687	685	683	681	679	677
Кредиторская задолженность	55	56	57	58	59	60
Задолженность по налогам	1 783	2 335	1 343	1 921	2 514	1 447
Долгосрочные обязательства по займам	471	412	353	294	235	176
Итого обязательства	2 996	3 488	2 436	2 954	3 487	2 360
Нераспределенная прибыль	37 419	40 206	43 068	46 007	49 026	52 126
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	37 919	40 706	43 568	46 507	49 526	52 626
Итого собственный капитал и обязательства	40 915	44 193	46 003	49 461	53 013	54 986
	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017
Денежные средства	54 360	58 193	62 127	64 366	68 511	72 760
Дебиторская задолженность	2 129	2 179	2 230	2 282	2 335	2 390
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	56 489	60 371	64 357	66 647	70 846	75 150
Основные средства	2 242	2 204	2 166	2 128	2 090	2 052
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0

Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	2 242	2 204	2 166	2 128	2 090	2 052
Итого активы	58 730	62 575	66 523	68 776	72 936	77 202
Краткосрочные обязательства по займам	675	673	670	609	549	488
Кредиторская задолженность	61	62	63	64	65	66
Задолженность по налогам	2 069	2 706	1 559	2 228	2 917	1 680
Долгосрочные обязательства по займам	118	59	0	0	0	0
Итого обязательства	2 922	3 499	2 292	2 901	3 530	2 233
Нераспределенная прибыль	55 308	58 576	61 931	65 375	68 905	72 534
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	55 808	59 076	62 431	65 875	69 405	73 034
Итого собственный капитал и обязательства	58 730	62 575	64 723	68 776	72 936	75 267
	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017
Денежные средства	75 190	79 670	84 267	86 904	91 744	96 709
Дебиторская задолженность	2 446	2 503	2 562	2 621	2 683	2 746
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	77 636	82 173	86 829	89 526	94 427	99 455
Основные средства	2 015	1 977	1 939	1 901	1 863	1 825
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	2 015	1 977	1 939	1 901	1 863	1 825
Итого активы	79 651	84 150	88 768	91 427	96 290	101 280
Краткосрочные обязательства по займам	427	366	305	244	183	122
Кредиторская задолженность	67	68	69	70	71	72
Задолженность по налогам	2 398	3 135	1 809	2 581	3 373	1 947
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0

Итого обязательства	2 892	3 568	2 183	2 895	3 627	2 142
Нераспределенная прибыль	76 259	80 082	84 005	88 032	92 163	96 403
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	76 759	80 582	84 505	88 532	92 663	96 903
Итого собственный капитал и обязательства	79 651	84 150	86 688	91 427	96 290	99 045
	11.2017	12.2017	01.2018	02.2018	03.2018	04.2018
Денежные средства	99 607	104 854	110 296	113 485	119 267	125 178
Дебиторская задолженность	2 792	2 857	2 924	2 993	3 063	3 134
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	102 399	107 711	113 220	116 478	122 329	128 312
Основные средства	1 788	1 750	1 712	1 674	1 636	1 598
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	1 788	1 750	1 712	1 674	1 636	1 598
Итого активы	104 187	109 461	114 932	118 152	123 965	129 910
Краткосрочные обязательства по займам	61	-0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	72	73	75	76	77	78
Задолженность по налогам	2 773	3 617	2 091	2 976	3 905	4 836
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Итого обязательства	2 907	3 690	2 166	3 052	3 982	4 914
Нераспределенная прибыль	100 780	105 270	109 876	114 600	119 484	124 497
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	500	500	500	500	500	500
Итого собственный капитал	101 280	105 770	110 376	115 100	119 984	124 997
Итого собственный капитал и обязательства	104 187	109 461	112 542	118 152	123 965	129 910

* бухгалтерский баланс компании предоставлен за анализируемый период. По итогам наблюдается увеличение собственного капитала, за счет постоянного пополнения свободных средств в бизнес.

8.9.График структуры активов



8.10.Финансовые показатели

	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	0	-116	151	249	310	504
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	0	-116	151	249	310	504
Чистый оборотный капитал (NWC)	500 000	-1 142 018	589 350	2 366 519	4 190 076	6 777 681
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	0	0	74	15	9	6
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	0	0	11	7	5	4

Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (АСР)	0	0	6	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (РТ)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	0	80	53	42	36	26
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	59	29	19	14	11
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	0	0	0	38	28
Долг / EBITDA	0	-180	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	0	0	95	97	100	106
Средний срок погашения долга (AMD)	0	-270	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	100	20	47	58	64	73
Коэффициент финансового риска, %	0	400	90	51	34	25
Операционный рычаг	0	0	2	2	2	2
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	0	0	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	0	0	50	50	50	51
Рентабельность инвестиций (ROI), %	0	-0	575	365	274	221
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	0	-1	1 529	685	445	333
Фондорентабельность, %	0	-0	850	883	917	957
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	0	-3 485 600	1 416 378	2 190 903	2 251 119	2 302 686
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	0	-1 485 600	1 416 378	2 190 903	2 192 296	2 224 048
	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	485	502	856	749	722	1 186
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	485	502	856	749	722	1 186
Чистый оборотный капитал (NWC)	8 004 866	9 994 263	13 202 381	14 143 815	16 306 770	19 781 068
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0

Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	5	4	4	3	3	3
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	4	3	3	3	2	2
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	11	11	11	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	25	23	16	17	16	11
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	9	7	6	5	4	4
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	20	30	31	17	33	34
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	112	119	126	134	143	152
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	75	77	83	83	84	88
Коэффициент финансового риска, %	19	16	13	11	9	8
Операционный рычаг	2	2	2	2	2	2
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	51	51	51	52	52	52
Рентабельность инвестиций (ROI), %	192	170	150	138	128	117
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	267	224	194	171	154	140
Фондорентабельность, %	997	1 038	1 082	1 127	1 174	1 223
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	1 662 590	2 433 791	2 499 460	1 404 476	2 635 663	2 706 274
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	1 584 501	2 356 251	2 422 469	1 328 034	2 559 770	2 630 930
	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	1 011	939	1 516	1 269	1 149	1 843
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	1 011	939	1 516	1 269	1 149	1 843

Чистый оборотный капитал (NWC)	20 816 289	23 165 856	26 926 189	28 062 388	30 608 130	34 675 802
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	2	2	2	2	2	2
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	2	2	2	2	2	2
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	11	11	11	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	12	12	8	9	10	6
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	3	3	2	2	2	1
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	19	37	38	22	41	42
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	163	174	186	199	214	230
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	88	88	91	91	90	93
Коэффициент финансового риска, %	7	6	5	4	4	3
Операционный рычаг	2	2	2	2	2	2
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	52	53	53	53	53	53
Рентабельность инвестиций (ROI), %	110	105	97	93	89	84
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	129	119	111	104	98	94
Фондорентабельность, %	1 275	1 328	1 384	1 443	1 502	1 569
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	1 527 977	2 852 715	2 928 628	1 660 896	3 086 056	3 163 214
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	1 453 182	2 778 469	2 854 931	1 587 748	3 013 457	3 091 164
	05.2016	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016

Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	1 522	1 358	2 169	1 771	1 559	2 490
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	1 522	1 358	2 169	1 771	1 559	2 490
Чистый оборотный капитал (NWC)	35 920 696	38 686 533	43 084 398	44 446 271	47 443 884	52 196 462
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	2	2	1	1	1	1
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	2	1	1	1	1	1
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	11	11	11	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	7	8	5	6	7	4
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	1	1	1	1	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	24	45	47	27	50	52
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	248	268	291	316	345	377
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	93	92	95	94	93	96
Коэффициент финансового риска, %	3	3	2	2	2	2
Операционный рычаг	2	2	2	1	1	1
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	54	54	54	54	54	54
Рентабельность инвестиций (ROI), %	81	79	75	73	71	68
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	89	85	82	78	75	73
Фондорентабельность, %	1 636	1 706	1 780	1 857	1 938	2 023
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	1 803 924	3 336 873	3 424 580	1 957 800	3 606 440	3 700 696

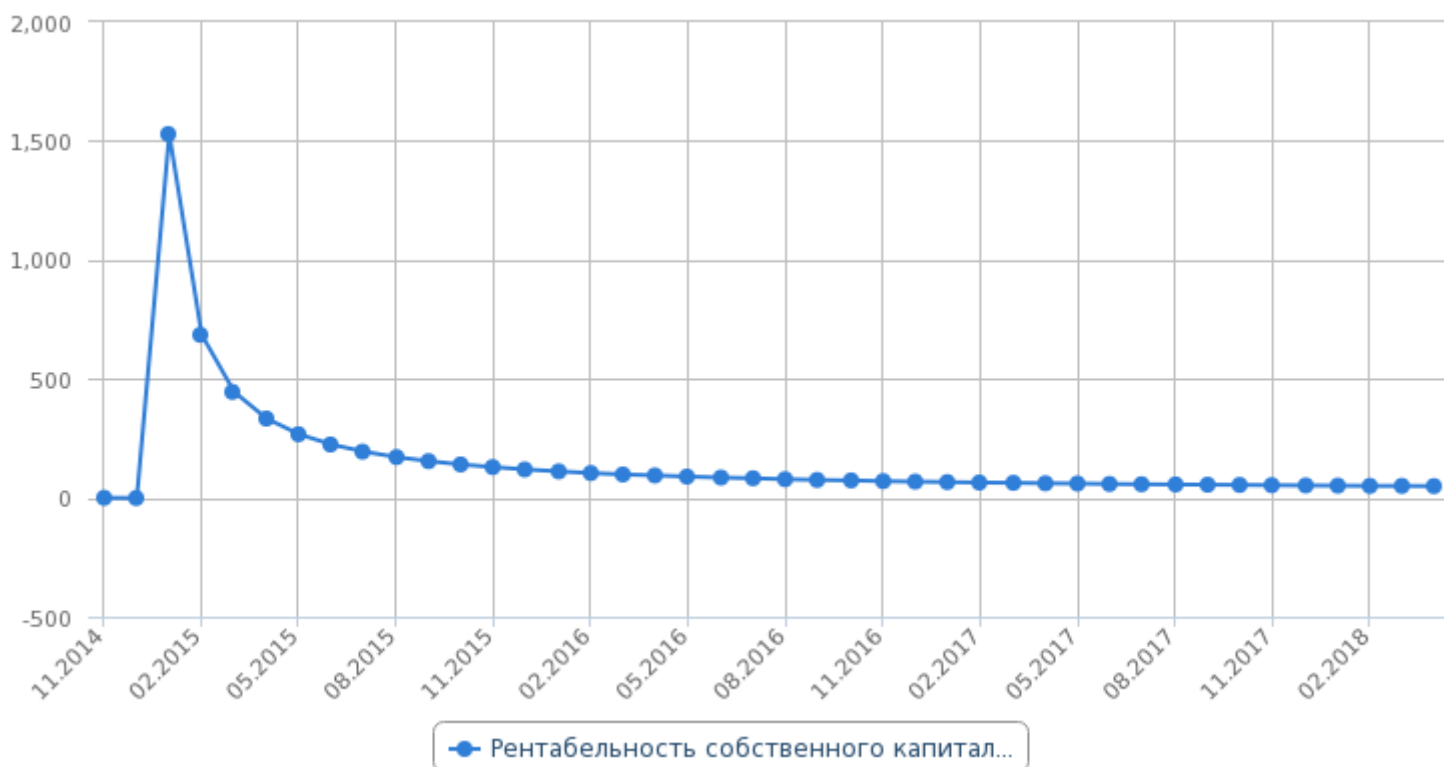
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	1 732 423	3 265 921	3 354 177	1 887 946	3 537 135	3 631 940
	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	2 014	1 755	2 808	2 297	2 007	3 366
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	2 014	1 755	2 808	2 297	2 007	3 366
Чистый оборотный капитал (NWC)	53 684 206	56 930 896	62 064 487	63 746 467	67 315 174	72 916 817
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	1	1	1	1	1	1
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	1	1	1	1	1	1
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	11	11	11	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	5	6	3	4	5	3
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	30	56	58	34	62	64
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	415	459	510	571	644	735
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	95	94	96	96	95	97
Коэффициент финансового риска, %	1	1	1	1	1	1
Операционный рычаг	1	1	1	1	1	1
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	55	55	55	55	55	56
Рентабельность инвестиций (ROI), %	66	65	62	61	60	58
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	70	68	66	64	63	61

Фондорентабельность, %	2 112	2 205	2 303	2 406	2 511	2 628
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	2 123 317	3 896 123	3 997 405	2 301 324	4 207 387	4 311 760
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	2 055 110	3 828 466	3 930 296	2 234 764	4 141 376	4 246 298
	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	2 685	2 303	3 978	3 092	2 604	4 644
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	2 685	2 303	3 978	3 092	2 604	4 644
Чистый оборотный капитал (NWC)	74 744 449	78 605 153	84 646 286	86 630 558	90 800 174	97 313 260
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	1	1	1	1	1	1
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	1	1	1	1	1	1
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	11	11	11	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	4	4	2	3	4	2
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	38	69	72	42	77	80
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	849	996	1 192	1 468	1 882	2 575
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	96	96	97	97	96	98
Коэффициент финансового риска, %	1	0	0	0	0	0
Операционный рычаг	1	1	1	1	1	1
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1

Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	56	56	56	56	56	56
Рентабельность инвестиций (ROI), %	57	56	54	54	53	52
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	60	58	57	56	55	54
Фондорентабельность, %	2 747	2 873	3 006	3 146	3 293	3 448
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	2 492 733	4 541 799	4 658 702	2 698 521	4 901 044	5 026 619
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	2 427 820	4 477 436	4 594 887	2 635 255	4 838 327	4 964 451
	11.2017	12.2017	01.2018	02.2018	03.2018	04.2018
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	3 523	2 919	5 227	3 816	3 072	2 611
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	3 523	2 919	5 227	3 816	3 072	2 611
Чистый оборотный капитал (NWC)	99 492 710	104 020 564	111 053 842	113 425 665	118 347 473	123 398 307
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	1	1	1	1	1	1
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	1	1	1	1	1	1
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	11	11	11	11	11	11
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	3	3	2	3	3	4
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	47	86	0	0	0	0
Долг / EBITDA	0	0	-0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	3 987	8 179	0	0	0	0
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	-0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	97	97	98	97	97	96
Коэффициент финансового риска, %	0	-0	0	0	0	0

Операционный рычаг	1	1	1	1	1	1
Показатели рентабельности						
Кэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Кэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	57	57	58	58	58	59
Рентабельность инвестиций (ROI), %	51	50	49	49	48	47
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	53	52	51	50	50	49
Фондорентабельность, %	3 635	3 808	3 992	4 186	4 426	4 650
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	2 958 671	5 307 165	5 441 954	3 189 616	5 781 363	5 911 187
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	2 897 053	5 246 095	5 441 954	3 189 616	5 781 363	5 911 187

8.11.График рентабельности собственного капитала



8.12.График денежных потоков от проекта и для собственника

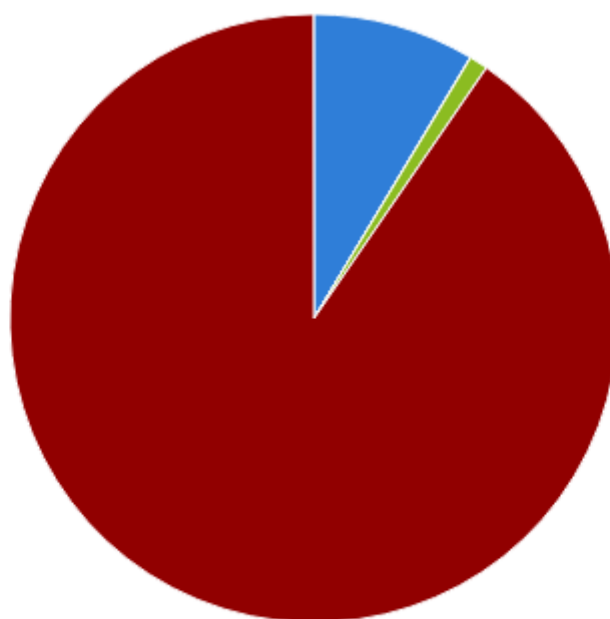
8.13.Финансовый план

	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Финансирование	0	2 000 000	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	0	0	0	58 824	58 824
Выплаты процентов по займам	0	0	0	0	0	24 768
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	11 667	11 667	11 667	11 324
Денежный поток от финансовой деятельности	0	2 000 000	11 667	11 667	-47 157	-72 268
	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824
Выплаты процентов по займам	24 082	23 396	22 709	22 023	21 337	20 651
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	10 980	10 637	10 294	9 951	9 608	9 265
Денежный поток от финансовой деятельности	-71 925	-71 582	-71 239	-70 896	-70 553	-70 209
	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016
Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824
Выплаты процентов по займам	19 964	19 278	18 592	17 906	17 219	16 533
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	8 922	8 578	8 235	7 892	7 549	7 206
Денежный поток от финансовой деятельности	-69 866	-69 523	-69 180	-68 837	-68 494	-68 151
	05.2016	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016

Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824
Выплаты процентов по займам	15 847	15 160	14 474	13 788	13 102	12 415
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	6 863	6 520	6 176	5 833	5 490	5 147
Денежный поток от финансовой деятельности	-67 807	-67 464	-67 121	-66 778	-66 435	-66 092
	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017
Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824
Выплаты процентов по займам	11 729	11 043	10 357	9 670	8 984	8 298
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	4 804	4 461	4 118	3 775	3 431	3 088
Денежный поток от финансовой деятельности	-65 749	-65 406	-65 062	-64 719	-64 376	-64 033
	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017
Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824	58 824
Выплаты процентов по займам	7 611	6 925	6 239	5 553	4 866	4 180
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	2 745	2 402	2 059	1 716	1 373	1 029
Денежный поток от финансовой деятельности	-63 690	-63 347	-63 004	-62 660	-62 317	-61 974
	11.2017	12.2017	01.2018	02.2018	03.2018	04.2018
Финансирование	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	58 824	58 824	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	3 494	2 807	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0

Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	686	343	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	-61 631	-61 288	0	0	0	0

8.14.График структуры финансирования



■ Поступление кредитов
 ■ Собственный (акционерный) капитал
 ■ Другие поступления
■ Акционерный капитал

8.15.Анализ безубыточности

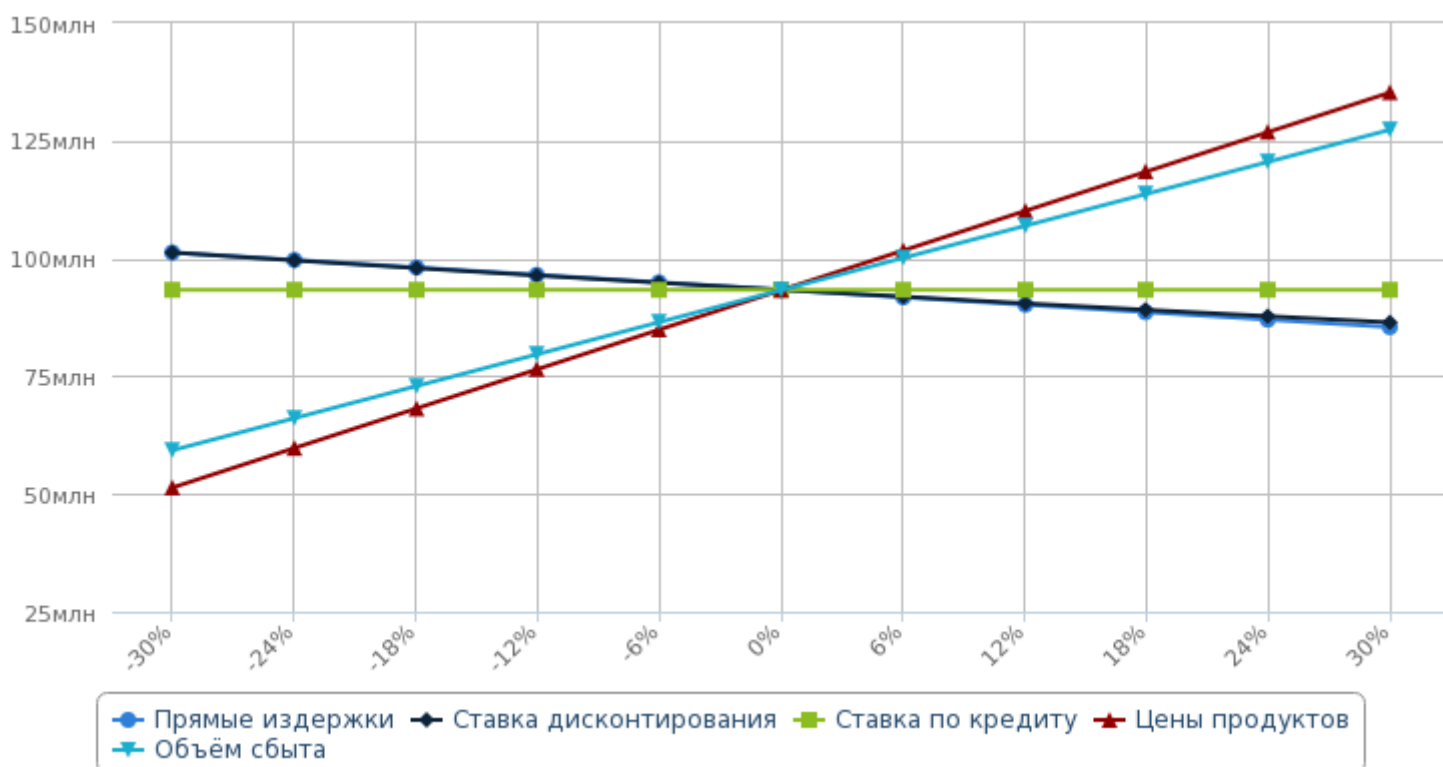
	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Выручка	0	0	3 500 115	3 581 884	3 665 564	3 751 385
Постоянные издержки	0	463	647 668	657 034	667 349	665 904
Переменные издержки	0	0	673 798	688 834	704 213	719 957
Прибыль от реализации	0	-463	2 178 649	2 236 015	2 294 001	2 365 524
Точка безубыточности	0	0	802 073	813 474	826 046	824 055

Запас финансовой прочности	0	0	2 698 042	2 768 410	2 839 518	2 927 331
Запас финансовой прочности, % к выручке	0	0	77	77	77	78
	05.2015	06.2015	07.2015	08.2015	09.2015	10.2015
Выручка	3 839 216	3 929 103	4 021 096	4 115 242	4 211 592	4 310 199
Постоянные издержки	670 053	674 241	678 468	682 734	687 039	691 385
Переменные издержки	736 061	752 533	769 382	786 616	804 245	822 278
Прибыль от реализации	2 433 102	2 502 330	2 573 246	2 645 892	2 720 307	2 796 535
Точка безубыточности	828 988	833 969	838 999	844 076	849 203	854 379
Запас финансовой прочности	3 010 228	3 095 134	3 182 097	3 271 165	3 362 389	3 455 820
Запас финансовой прочности, % к выручке	78	79	79	79	80	80
	11.2015	12.2015	01.2016	02.2016	03.2016	04.2016
Выручка	4 411 115	4 514 393	4 620 090	4 728 262	4 838 967	4 952 264
Постоянные издержки	695 771	700 198	704 665	709 174	719 280	718 316
Переменные издержки	840 724	859 593	878 895	898 639	918 837	939 498
Прибыль от реализации	2 874 619	2 954 602	3 036 530	3 120 449	3 200 850	3 294 450
Точка безубыточности	859 605	864 881	870 207	875 585	887 871	886 493
Запас финансовой прочности	3 551 509	3 649 512	3 749 883	3 852 677	3 951 096	4 065 771
Запас финансовой прочности, % к выручке	81	81	81	81	82	82
	05.2016	06.2016	07.2016	08.2016	09.2016	10.2016
Выручка	5 068 214	5 186 879	5 308 323	5 432 611	5 559 809	5 689 985
Постоянные издержки	722 950	727 627	732 347	737 110	741 917	746 768
Переменные издержки	960 633	982 254	1 004 372	1 026 998	1 050 145	1 073 824
Прибыль от реализации	3 384 631	3 476 998	3 571 604	3 668 502	3 767 747	3 869 394
Точка безубыточности	892 026	897 610	903 248	908 939	914 684	920 483
Запас финансовой прочности	4 176 189	4 289 269	4 405 075	4 523 672	4 645 125	4 769 502
Запас финансовой прочности, % к выручке	82	83	83	83	84	84
	11.2016	12.2016	01.2017	02.2017	03.2017	04.2017
Выручка	5 823 210	5 959 554	6 099 092	6 241 896	6 388 045	6 537 616

Постоянные издержки	751 663	756 602	761 587	766 617	777 249	776 815
Переменные издержки	1 098 048	1 122 829	1 148 181	1 174 117	1 200 651	1 227 796
Прибыль от реализации	3 973 500	4 080 123	4 189 323	4 301 162	4 410 145	4 533 005
Точка безубыточности	926 336	932 245	938 209	944 229	957 148	956 439
Запас финансовой прочности	4 896 874	5 027 309	5 160 882	5 297 667	5 430 897	5 581 177
Запас финансовой прочности, % к выручке	84	84	85	85	85	85
	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017
Выручка	6 690 689	6 847 347	7 007 674	7 171 755	7 339 678	7 511 533
Постоянные издержки	781 984	787 199	792 462	797 772	803 130	808 537
Переменные издержки	1 255 567	1 283 979	1 313 046	1 342 784	1 373 208	1 404 335
Прибыль от реализации	4 653 139	4 776 170	4 902 166	5 031 199	5 163 339	5 298 661
Точка безубыточности	962 630	968 878	975 184	981 549	987 974	994 458
Запас финансовой прочности	5 728 060	5 878 469	6 032 489	6 190 205	6 351 704	6 517 076
Запас финансовой прочности, % к выручке	86	86	86	86	87	87
	11.2017	12.2017	01.2018	02.2018	03.2018	04.2018
Выручка	7 630 359	7 808 953	7 991 726	8 178 778	8 370 208	8 566 119
Постоянные издержки	742 466	747 362	752 303	757 974	769 247	769 454
Переменные издержки	1 417 216	1 449 423	1 482 377	1 516 092	1 496 009	1 530 430
Прибыль от реализации	5 470 677	5 612 167	5 757 047	5 904 712	6 104 952	6 266 235
Точка безубыточности	911 822	917 696	923 625	930 451	936 656	936 828
Запас финансовой прочности	6 718 536	6 891 256	7 068 102	7 248 327	7 433 552	7 629 290
Запас финансовой прочности, % к выручке	88	88	88	89	89	89

*Согласно предоставленных данных, можно сделать вывод о том, что компания относится к компаниям с рейтингом «стабильный». Основные показатели положительного характера, что говорит об успешной динамике компании.

8.16. График анализа чувствительности



9. Заключение

Экономическая выгода проекта включает в себя как количественные, так и не количественные выгоды. Предлагаемый проект позволит:

- обеспечить потребность населения целевого сектора в качественной клининговых услугах;
- создать новые рабочие места в количестве **9-ти** единиц;
- увеличить налоговые отчисления в бюджет на **52 790 656 тенге** за период реализации проекта;
- частично обеспечить потребности в хлопчатобумажных носочных изделиях населения города Семей.

Коэффициент рентабельности также демонстрирует высокие результаты.