

Бизнес-план

«ФОТОСТУДИЯ»

ПОКУПКА ОБАРУДОВАНИЯ ДЛЯ ВЫЕЗДНОЙ ФОТОСТУДИИ



Оглавление

О конфиденциальности.....	2
1. Концепция проекта	3
1.2. Резюме проекта	4
2. Описание услуга	5
3. Программа производства	6
3.1. услуги и материалы	6
3.2. Поставщики и цены на расходные материалы и оборудование.....	6
4. Технологический процесс.....	7
5.Ситуационный анализ (SWOT).....	11
6. План маркетинга	12
6.1. Анализ рынка.....	12
5. Управление и персонал	12
5.2. Штатное расписание	12
7.Программа финансирования.....	12
8.Финансово-экономический раздел.....	12
8.1.Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов	12
8.2.Прогнозные показатели эффективности инвестиций	13
9. Социально-экономическое значение проекта	18

Настоящий бизнес-план разработан и представлен на рассмотрение исключительно для принятия решения по финансированию проекта «_____» не подлежит размножению (копированию), использованию в других целях, передаче третьим лицам.

Все приведенные в бизнес-плане данные, показатели, расчеты базируются на анализе и информациях, собранных и обработанных исполнителем проекта. Информация получена из открытых источников, путем изучения экспертных мнений и публикаций в СМИ.

Все содержание (оценки, выводы, результаты анализа рынков и другая подобная информация), а также компоновка материалов, структура бизнес-плана, принадлежат исключительно исполнителю проекта.

Данный бизнес-план, а также любая его часть, не могут распространяться или тиражироваться любыми способами без письменного разрешения исполнителя проекта.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, финансирующая организация берет на себя ответственность за неразглашение информации, содержащейся в данном бизнес-плане, и гарантирует возврат данного экземпляра бизнес-план, если Вас не заинтересовал предложенный проект.

1. Концепция проекта

Настоящий проект представляет собой организацию предприятия по оказанию видео-, фотоуслуг и других смежных услуг.

В деятельности планируется использовать различное оборудование из сферы оргтехники для печати фотоснимков, обработки видеоматериала и аудиоматериала.

Прогноз уровня спроса показывает, что к концу 5-го года выручка будет составлять более 17 млн.тенге в год. Помещения под офис не планируется, так как услуга выездная.

Основными конкурентными преимуществами данного проекта является:

- 1) использование высокопроизводительного оборудования;
- 2) оборудование, которое будет предоставлять широкий ассортимент услуг и станет центром оказания фото, аудио и видеоуслуг;
- 3) основной стратегией конкурентоспособности проектируемой фирмы будет комплексная стратегия по снижению цен, повышению качества и уровня обслуживания с целью проникновения на рынок и расширения объема продаж.
- 4) снижение издержек за счет высокой производительности оборудования, повышение качества обслуживания, снижение цен, более полное удовлетворение потребителей за счет расширения спектра услуг и введения гибкой системы скидок.

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта составляют _____(млн.)тенге

1.2.Резюме проекта

Инициатор проекта зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя с августа 2009года.

Финансирование предполагается осуществить в рамках Продукта «Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 - 2021 годы Еңбек» (для субъектов малого и микропредпринимательства). В течение 60 месяцев после получения кредита, инициатор проекта обеспечит полное погашение долга.

Наименование проекта	выездная фотостудия
Инициатор проекта	
Юридический адрес и телефон	
Контактное лицо	
Местоположение объекта бизнеса	
контакты	

Источник финансирования	Сумма, тг.	Доля
Заемные средства		100%
Собственные средства		0
Всего		100%

Целевое расходование денежных средств:

№	Наименование	Стоимость, тенге
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
Итого		000

Условия финансирования

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка	6%
Срок погашения, лет	60 мес.
Выплата основного долга	Ежемесячно, начиная с 9 месяца после получения кредита
Выплата процентов	ежемесячно

Показатели эффективности деятельности предприятия

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	20%
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	5
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	5
NPV (чистый приведенный доход)	₸	16 998 611,38
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	X
PI (индекс прибыльности проекта)		18,26
PF (потребность в финансировании)	₸	749 733,33
CD (дефицит денежных средств)	₸	749 733,33
Период расчета интегральных показателей	мес.	7,15

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 20% проект является прибыльным и окупается за 5 месяцев. Индекс прибыльности имеет значение 18,26. Это свидетельствует о том, что на каждый 1 тенге, вложенный в проект, инвестор получит дополнительно 18,26 тенге, что говорит о том, что проект эффективен.

С экономической точки зрения проект способствует:

- созданию рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- оказанию качественных услуг в области сферы услуг;
- поступлению в бюджет налогов и других отчислений.

2. Описание услуга

3. Программа производства

3.1. услуги и материалы

1. Организация и обслуживание торжественных мероприятий такие как свадьба

2. Организация и обслуживание торжественных мероприятий такие как юбилей

3. Услуги видеосъемки и монтаж видеоматериала, создание видеоклипов.

4. Услуги фотосъемки, корректировка и печать фотографий, разработка коллажей

5. Услуги по сведению музыкального материала, а также создание музыкальных аранжировок.

- разработка презентаций

- подготовка рекламных роликов

- распечатка буклетов и документов

- съемка в фотостудии

- реставрация старых фотографий

- фото на документы

- мгновенное фото

- применение фотошопа и ретуши по желанию клиента

- печать фотоснимков с видеокассет, дискет, компакт-дисков и цифровых видеокамер;

- реставрация и редактирование фотоснимков, разработка открыток, приглашений, виньеток, визиток и т.д.;

Дополнительные услуги. Моментальная печать фотографий и изготовление магнитов

Если важно раздать фотографии сразу (например, ваши гости собрались из разных городов или даже стран), мы можем организовать моментальную печать фотографий.

В стоимость входит:

- доставка и установка печатного оборудования
- работа фотографа и оператора печати
- печать фотографий 10x15
- дизайн рамки (брендинг)
- фотодерево и магнитная доска
- запись фотографий на диск или USB- носитель сразу после съемки

3.2. Поставщики и цены на расходные материалы и оборудование

Цены на расходные материалы на сегодняшний день относительно стабильны и поставщики стараются их сохранить на приемлемом уровне.

№	Наименование товара	Продажная цена	Себестоимость (затраты на сырье)	Объем сбыта товара или услуги
1				

2				
3				
4				
5				
6				

4. Технологический процесс

Корпоратив в офисе. Чаще всего нас зовут в канун 8 марта, но это может быть и профессиональный праздник, и День компании, и Новый год.

Корпоратив в кафе и ресторане. Во многих заведениях уже есть оформленные фотозоны. Можно использовать их или придумать какой-то особенный фон для конкретного праздника.

Юбилей или годовщина свадьбы. На семейный праздник собирается всегда много родственников разных поколений. Фотографу важно запечатлеть всех «от мала до велика», чтобы вы могли пополнить семейный архив качественными кадрами.

Свадьба. У молодоженов есть свой фотограф (иногда и не один). Фотосессия молодоженов длится достаточно долго, и организаторам мероприятий приходится создавать несколько активностей для скучающих гостей. Съемка с аксессуарами и костюмами — отличный вариант для такого случая.



Праздник на природе. Трава и деревья + дневной свет — лучшая фотозона, на мой взгляд. Если ваше торжество проходит на природе, пригласите фотографа с качественным оборудованием. Получатся

замечательные «сочные» кадры, которые сильно будут отличаться от постановочных кадров в помещениях.

Промоакции и деловые мероприятия. В этом случае вам важно поставить фотографа рядом с арт-объектом или у баннера с логотипами и нужной информацией. Размещая кадры в социальных сетях, люди невольно прорекламируют ваши товары и услуги.



MAGIC DUST

PHOTOSHOP ACTION

Step 1: Brush where you want to apply the effect



Step 2: Play the Action!



Вариант 1. Портрет в естественном интерьере

На ваше мероприятие приезжает фотограф с оборудованием для портретной съемки. Интересный фон всегда можно подобрать и в самом обычном офисе: уголок с живыми цветами и пальмами, оригинально оформленная стена, необычные скульптуры и т.д.

Кстати, такая фотосессия может понадобиться не только для праздника. Например, для каких-то целей вам нужны деловые портреты всех сотрудников. В этом случае можно снимать в кабинетах на рабочих местах.

Для примера даю стоимость для случая, когда фотограф уделяет внимание одному человеку по 10-15 минут. Можно позировать группами, тогда общее количество человек может быть больше.

В стоимость входит:

- 2 часа работы фотографа (этого времени достаточно для съемки 10 человек)
- профессиональное студийное оборудование (камера со вспышкой и зонтик/софтбокс)

- цветокоррекция всех снимков и художественная обработка 20 самых удачных кадров (ретушь),
- запись на диск и передача заказчику всех кадров (через 1-2 недели)

Вариант 2. Фотозона и фотобутафория

Выбирайте этот вариант в том случае, если важно запечатлеть атмосферу праздника. Даже если в вашем офисе будет небольшая фотозона с ярким бумажным декором и несколько губок-усов-очков на палочках, — этого уже достаточно для создания десятков бесподобных кадров.

Именно такую фотосессию часто заказывают для поздравления дам 8 марта, на корпоративные праздники и юбилеи в кафе и рестораны, на банкетную часть свадебных торжеств и т.д.

В стоимость входит:

- 2 часа работы фотографа (10 человек)
- профессиональное студийное оборудование (доставка, монтаж, демонтаж)
- фотозона (готовый универсальный баннер или бумажный декор)
- набор бумажной фотобутафории и тематических аксессуаров (шляпы, боа, накидки, очки)
- обработка удачных кадров (20 кадров с художественной ретушью, остальные — цветокоррекция)
- запись на диск и передача заказчику (через 1-2 недели)

Вариант 3. Костюмированная фотосессия

В канун 23 февраля дамы заказывают исторические мундиры для своих коллег. А для дам мы привозим длинные платья и шляпки к 8 марта. Юбиляры предпочитают фотосессию в стиле «ретро», а для тематических программ, подходят костюмы персонажей известных фильмов.

В стоимость входит:

- 3 часа работы фотографа (15 человек)
- услуги визажиста (1 мастер)
- профессиональное студийное оборудование (доставка, монтаж, демонтаж)
- фотозона (готовый баннер или бумажный декор)
- 4 костюма
- обработка удачных кадров (30 кадров), остальные кадры — цветокоррекция
- запись на диск и передача заказчику (через 1-2 недели)

Заказав выездную фотостудию вы получаете:

- * Установка тематического фона, декораций и деталей интерьера
- * Обеспечение необходимыми для фотосессии костюмами, аксессуарами
- * Работа профессионального фотографа с профессиональной фототехникой и освещением

* Работа фотолаборатории моментальной печати фотографий (формат 10x15, 15x20x30)

* Отличное журнальное качество готовых фотографий

* Разработка дизайна рамки фотографии

* Размещение на фото логотипов компании, праздничных надписей или другой информации

* Упаковка фотографий в конверты

* Запись всех фото (после редактирования) на DVD диск.

* Музыкальное сопровождение по вашему запросу

Базовая ставка 20 000 тг за 3 часа работы. Сюда входит установка профессионального освещения, работа фотографа и оператора печати и печать 200 фотографий 10x15 .

При включении допугслуг — декорации, костюмы, увеличение количества фото, печать магнитов стоимость обговаривается индивидуально

5. Ситуационный анализ (SWOT)

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении предприятие должна развивать свой хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

Strengths / Сильные стороны надежная техника широкий региональный охват	Weaknesses / Слабые стороны Специфические услуги
Opportunities / Возможности - рост населения - рост празднуемых событий □ относительно быстрая окупаемость проекта	Threats / Угрозы □ конкуренция на рынке; □ частое увеличения стоимости расходных материалов

Анализируя данные, полученные SWOT-анализе можно сделать вывод. Проект имеет больше сильных сторон и возможностей, чем угроз и слабых сторон. Использование возможностей сильных сторон и благоприятных факторов, индивидуальный предприниматель имеет возможность повысить привлекательность проекта среди потребителей.

6. План маркетинга

6.1. Анализ рынка

В настоящее время рынок фотоуслуг развивается достаточно высокими темпами, и хотя повышенный интерес к услугам фотофирм начинает угасать, данный вид услуг всегда будет пользоваться популярностью, так как фотографии стали неотъемлемой частью жизни любой семьи, любого человека и даже корпоративной культуры. Потенциальными потребителями фирмы является как постоянно проживающее население, так и туристы, и разные приезжие.

На сегодняшний день есть большая востребованность в услугах видеооператоров, требуются и аранжировщики.

5. Управление и персонал

5.2. Штатное расписание

Наименование	Кол-во человек	Оклад, тенге

Проектом предусмотрено, что фотограф будет осуществлять свою работу в рамках ИП. В соответствии с этим, в проекте не принимается в учет заработная плата индивидуального предпринимателя.

7. Программа финансирования

7.1. Условия кредитования

Мероприятия\Месяц		
	Август2018	Сентябрь2018
Решение вопроса финансирования		
Получение кредита		
Предоплата за оборудование		
Поставка оборудования		
Поиск персонала		
Заключение контрактов		
Начало работы		

8. Финансово-экономический раздел.

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

Вид инфляции	Показатель, %	
Средние темпы роста цен продаж	0,00	
Средние темпы роста цен закупок	0,00	
Средние темпы роста заработной платы	0,00	
Наименование налога	Ставка налога, %	Период налогообложения
НДС	0,00	мес.

Налог на имущество	0,00	квартал
Налог на прибыль	3,00	мес.
Страховые взносы ПФР	10,00	мес.
Страховые взносы ФСС	3,50	мес.
Страховые взносы ФФОМС	11,50	мес.

8.2. Прогнозные показатели эффективности инвестиций

Показатели эффективности инвестиций:		
Ставка дисконтирования:	%	20%
PВ (период окупаемости проекта, в месяцах):	мес.	5,00
DPВ (дисконтируемый период окупаемости проекта, в месяцах):	мес.	5,00
NPV (чистый приведенный доход, \bar{T}):	\bar{T}	16 998 611,38
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах):	%	X
PI (индекс прибыльности проекта):	%	18,26
FR (потребность в финансировании, \bar{T}):	\bar{T}	749 733,33
CD (дефицит денежных средств, \bar{T}):	\bar{T}	749 733,33
TP (горизонт планирования, в месяцах):	мес	7,15
ВЕР (точка безубыточности, в месяцах):	мес	1,00
ВЕ (бюджетная эффективность, \bar{T}):	\bar{T}	1 016 250,00
WCR (потребность в оборотных средствах, \bar{T}):	\bar{T}	460 733,33

8.3. Финансовые показатели

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Показатели ликвидности	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	2 293	60 205	118 117	176 030	233 942	267 748
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	2 293	60 205	118 117	176 030	233 942	267 748
Чистый оборотный капитал (NWC)	219 267	6 010 500	11 801 733	17 592 967	23 384 200	26 764 817
Показатели оборачиваемости	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Кэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Кэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	-16	2	1	0	0	0
Кэф. оборачиваемости активов (AT)	8	2	1	0	0	0
Кэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (АСР)	0	0	0	0	0	0
Кэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (РТ)	0	0	0	0	0	0

Показатели финансовой устойчивости	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	1	0	0	0	0	0
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	0	0	0	0	0
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	0	0	0	0	0	0
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	99	100	100	100	100	100
Коэффициент финансового риска, %	0	0	0	0	0	0
Операционный рычаг	1	1	1	1	1	1
Показатели рентабельности	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	76	81	81	81	81	81
Рентабельность инвестиций (ROI), %	638	141	58	37	27	22
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	648	141	59	37	27	22
Фондорентабельность, %	415	606	651	704	767	825
Денежные потоки	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	229 267	5 791 233	5 791 233	5 791 233	5 791 233	3 380 617
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	229 267	5 791 233	5 791 233	5 791 233	5 791 233	3 380 617

8.4. Показатели финансовой устойчивости

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	1	0	0	0	0	0
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	0	0	0	0	0
Долг / EBITDA	0	0	0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	0	0	0	0	0	0
Средний срок погашения долга (AMD)	0	0	0	0	0	0
Коэффициент автономии, %	99	100	100	100	100	100
Коэффициент финансового риска, %	0	0	0	0	0	0
Операционный рычаг	1	1	1	1	1	1

8.5. Показатели рентабельности

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	1	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	76	81	81	81	81	81
Рентабельность инвестиций (ROI), %	638	141	58	37	27	22
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	648	141	59	37	27	22
Фондорентабельность, %	415	606	651	704	767	825

8.6. Показатели оборачиваемости

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	-16	2	1	0	0	0
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	8	2	1	0	0	0
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0

8.7. Показатели ликвидности

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	2 293	60 205	118 117	176 030	233 942	267 748
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	2 293	60 205	118 117	176 030	233 942	267 748
Чистый оборотный капитал (NWC)	219 267	6 010 500	11 801 733	17 592 967	23 384 200	26 764 817

8.8. Отчёт о прибылях и убытках

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	1 586 667	7 080 000	7 080 000	7 080 000	7 080 000	4 130 000
Материалы и комплектующие	167 400	660 000	660 000	660 000	660 000	385 000
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль	1 419 267	6 420 000	6 420 000	6 420 000	6 420 000	3 745 000
Общехозяйственные и коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0
Инвестиционные расходы	0	0	0	0	0	0
Амортизация	16 667	66 667	66 667	66 667	66 667	38 889

Расходы на заработную плату	200 000	600 000	600 000	600 000	600 000	350 000
Финансовые расходы	0	0	0	0	0	0
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	1 202 600	5 753 333	5 753 333	5 753 333	5 753 333	3 356 111
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	339 444	479 444	479 444	479 444	479 444	479 444
Налог на прибыль	0	28 767	28 767	28 767	28 767	14 383
Чистая прибыль	1 202 600	5 724 567	5 724 567	5 724 567	5 724 567	3 341 728

8.9. Отчёт о движении денежных средств

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Поступления от продаж	1 586 667	7 080 000	7 080 000	7 080 000	7 080 000	4 130 000
Затраты на материалы и комплектующие	167 400	660 000	660 000	660 000	660 000	385 000
Затраты на сдельную заработную плату	0	0	0	0	0	0
Выплаты персоналу по заработной плате	160 000	480 000	480 000	480 000	480 000	280 000
Прочие выплаты	0	0	0	0	0	0
Выплата налогов	30 000	148 767	148 767	148 767	148 767	84 383
Денежный поток от операционной деятельности	1 229 267	5 791 233	5 791 233	5 791 233	5 791 233	3 380 617
Приобретение основных средств	1 000 000	0	0	0	0	0
Прочие инвестиционные затраты	0	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-1 000 000	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	0	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	0	0	0	0	0
Выплаты процентов по займам	0	0	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	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0
Денежный поток за период	229 267	5 791 233	5 791 233	5 791 233	5 791 233	3 380 617
Баланс наличности на начало периода	0	229 267	6 020 500	11 811 733	17 602 967	23 394 200

Баланс наличности на конец периода	229 267	6 020 500	11 811 733	17 602 967	23 394 200	26 774 817
------------------------------------	---------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------

8.10. Денежные потоки

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	229 267	5 791 233	5 791 233	5 791 233	5 791 233	3 380 617
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	229 267	5 791 233	5 791 233	5 791 233	5 791 233	3 380 617

8.11. Баланс

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Денежные средства	229 267	6 020 500	11 811 733	17 602 967	23 394 200	26 774 817
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	229 267	6 020 500	11 811 733	17 602 967	23 394 200	26 774 817
Основные средства	983 333	916 667	850 000	783 333	716 667	677 778
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	983 333	916 667	850 000	783 333	716 667	677 778
Итого активы	1 212 600	6 937 167	12 661 733	18 386 300	24 110 867	27 452 594
Краткосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
Задолженность по налогам	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Долгосрочные обязательства по займам	0	0	0	0	0	0
Итого обязательства	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Нераспределенная прибыль	1 202 600	6 927 167	12 651 733	18 376 300	24 100 867	27 442 594
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	0	0	0	0	0	0
Итого собственный капитал	1 202 600	6 927 167	12 651 733	18 376 300	24 100 867	27 442 594
Итого собственный капитал и обязательства	1 212 600	6 937 167	12 661 733	18 386 300	24 110 867	27 452 594

8.12. Анализ безубыточности

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка	1 586 667	7 080 000	7 080 000	7 080 000	7 080 000	4 130 000
Постоянные издержки	216 667	666 667	666 667	666 667	666 667	388 889
Переменные издержки	167 400	660 000	660 000	660 000	660 000	385 000
Прибыль от реализации	1 202 600	5 753 333	5 753 333	5 753 333	5 753 333	3 356 111
Точка безубыточности	242 314	735 202	735 202	735 202	735 202	428 868
Запас финансовой прочности	1 344 353	6 344 798	6 344 798	6 344 798	6 344 798	3 701 132
Запас финансовой прочности, % к выручке	85	90	90	90	90	90

9. Социально-экономическое значение проекта

Реализация настоящего проекта позволит создать новое производство в регионе, тем самым способствуя замещению ввозимой продукции на произведенную в регионе.

Реализация проекта предполагает

- создание 2 новых рабочих мест в г.Астана;
- поступление дополнительных доходов в бюджет г.Астана, в котором будет расположен кондитерский цех