

Нұр-сұлтан қаласы

БИЗНЕС-ЖОСПАР ШАШТАРАЗ АШУ



2020 ЖЫЛ

Мазмұны

Түйіндеме.....	3
Кіріспе.....	3
1. Жоба тұжырымдамасы.....	3
2. Өнім сипаттамасы (қызмет).....	4
3. Өндіріс бағдарламасы.....	4
4. Маркетинг жоспары.....	4
4.1 Нарықты талдау.....	4
4.2 Маркетингтік стратегия, сатуды ұйымдастыру.....	6
5. Техникалық жоспарлау.....	7
5.1 Технологиялық процесс.....	7
6. Жобаны іске асыру.....	7
6.1 Іске асыру жоспары.....	7
6.2 Іске асыру жоспары.....	9
7. Қаржыландыру қажеттілігі.....	10
8. Жобаның тиімділігі.....	13
8.1 Cash-flow проекциясы.....	13
8.2 Пайда мен залалдарды есептеу.....	13
9. Әлеуметтік-экономикалық және экологиялық әсер.....	14
9.1 жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы.....	14

Түйіндеме

Жоба тұжырымдамасы жоғары сапалы және білікті қызмет көрсету стандарттарына сәйкес келетін шаштараз ашуды қарастырады. Бизнесті Нұр-сұлтан қаласында орналастыру жоспарлануда.

Шаштараздың негізгі қызметтері:

- ерлер мен әйелдердің шаштары
- шашты бояу
- маникюр.

Кейіннен өндірілетін өнімнің ассортиментіне халықтың қажеттілігін ескере отырып, бұйымдар мен қызметтердің басқа да түрлері қосылуы мүмкін.

Бұл бизнес-жоба 11 662 000 теңге сомасында грант пен кредит алу мақсатында қарауға арналған.

Жобаны қаржыландыру есебінен жүзеге асырылады:

15 000 000 теңге мөлшерінде меншікті қаражат

11 662 000 теңге мөлшерінде

Инвестициялар баптарының атауы	Сомасы	Үлес салмағы	Қаржыландыру көздері			
			Меншікті қаражат		Грант қаражаты	
			Сомасы	Үлес салмағы	Сомасы	Үлес салмағы
Негізгі құралдар	12592000	95.67 %	1500000	100 %	11092000	95.11 %
Айналым қаражаты	570000	4.33 %	0	0 %	570000	95.11 %
Жиыны	13162000	100 %	1500000	100 %	11662000	100 %
Үлес салмағы		100 %		11.4 %		88.6 %

Кіріспе

Әдемі бизнес екі есе жақсы. Әрине, Шаштараз, стилист, косметолог. Шаштараз мен косметологтың қызметтері әрдайым сұранысқа ие болды және болады, өйткені бұл мүмкін емес! Тамақтану қажеттілігі сияқты табиғи түрде тәртіпке келтіру.

Дегенмен, шашты кесіп, бет пен денеге күтім жасау үшін Кеңес заманынан бері сақталған шаштаразда немесе сұлулық салондарында әртүрлі жолдармен болуы мүмкін.

1. Жоба тұжырымдамасы

Жоба тұжырымдамасы жоғары сапалы және білікті қызмет көрсету стандарттарына сәйкес келетін шаштараз ашуды қарастырады.

Шаштараздың негізгі қызметтері:

- ерлер мен әйелдердің шаштары
- шашты бояу

● маникюр.

Бұл бизнес-жоспар іс – әрекетті басқарудың соңғы нұсқасы емес, тек осындай бизнес-идеяны дамытудың әлеуетті мүмкіндігін көрсетеді. Сондықтан, осы жобаны іске асыру кезінде жобаның бастапқы параметрлерін өзгертуге болады. Халықтың қажеттіліктерін, сондай-ақ сатып алынатын жабдықтың ерекшеліктерін ескере отырып, жоспарланған өнімнің немесе қызметтердің бәсекелестік артықшылықтарын толығырақ ашу қажет.

2. Өнім сипаттамасы (қызмет)

Шаштараз-бұл коммерциялық қызметтің ең танымал және ежелгі түрлерінің бірі, өйткені кез-келген экономика мен кез-келген үкімет үшін адам кесіп, қырынып, жақсы көрінуі керек. Әйел үшін шаш үлгісі-бұл өзінің қадір-қасиетін, ерекше стилі мен даралығын атап өту мүмкіндігі. Сіз шаштараз салонын қаланың кез-келген аймағында ұйымдастыра аласыз, барлығы ұқсас ұсыныстардың санына байланысты. Шаштараздың бизнес-жоспары барлық экономикалық есептеулерді, ұйымдастырушылық және жарнамалық шараларды қамтуы керек. Шаштараз қызметтері күнделікті тұрмыста ең көп сұранысқа ие, демек, Қазақстандағы ең жаппай болып табылатын тұрмыстық қызмет көрсету саласына жатады. Салондық бизнес нарығының сегменті — бұл тұрмыстық қызметтердің барлық саласының айналымы арасындағы ең үлкен табыстың бірі.

Шаштаразға ұсынылатын жоспарланған өнімдердің ассортименті

Атауы	Түрі
Шаштараз қызметтері	Әйелдер шаштары ерлер шаштары шашты бояу балалар шаштары

3. Өндіріс бағдарламасы

Жобаның алғашқы айларында шаштараздың қуаты толығымен жүктеледі, өйткені шаштараздың өз клиенттері бар және нарықта тауашаны алу проблемалары болмайды.

Түсімдерді есептеу кезінде шаштараз қызметінің келесі құны ескерілді:

Өндірілетін өнім

Өнімнің, жұмыстың, қызметтің атауы	Өткізу бағасы, теңге	Өндірістің жылдық көлемі
Шаштараз қызметтері	5000	10400

Сатылатын тауар

Атауы	Өткізу бағасы, теңге	Жылдық сату көлемі, бірлік
Ерлер косметикасы мен парфюмериясын сату	8000	972

Бағаны қалыптастыру кезінде халық табысының орташа деңгейі ескерілді.

Сату бағдарламасын есептеу кезінде инфляция ескерілмеді, өйткені инфляцияға байланысты бағаның өсуі кәсіпорынның сату бағасының өсуіне пропорционалды түрде әсер етеді.

4. Маркетинг жоспары

4.1 Нарықты талдау

Қазіргі уақытта тұрмыстық қызметтердің қазақстандық нарығы сапалы жаңа деңгейге шығады. Көптеген адамдар мен ұйымдар тұрмыстық мәселелерді өз күштерімен шешуден бас тартып, білікті мамандардың көмегіне жүгінеді. Біліксіз шаштараздардың немесе косметологтардың бейнелері мәңгілікке кетеді, олардың орнына жоғары ақы төленетін кәсіпқойлар келеді. Тұрмыстық қызмет көрсету ұйымдарының саны артып келеді. Қазақстандағы тұрмыстық қызметтер нарығының көлемі 400-500 млн. Шаштараз қызметтерін тауарларға қарағанда жылжыту әлдеқайда қиын, бұл олардың ерекше сипаттамаларына байланысты, мұнда сіз маркетинг классиктеріне, атап айтқанда төрт ерекшелікке жүгінуіңіз керек: материалдық емес, көзден бөлінбеу, сақталмау, оны сатып алғанға дейін қызмет сапасын бағалау мүмкін еместігі. Бұл қызметтерді жылжытудың негізгі қиындығы. Адам факторы үлкен рөл атқаратын қызметтерді жылжытудың әмбебап формуласын ойлап табуға болмайды.

Шаштараз қызметтерін жылжытуда екі компонент қажет: имиджді қалыптастыру және қызметкерлермен жұмыс. Қызметтерді өндірумен айналысатын ұйым үшін имидж мәселесі өте маңызды. Тек "естіген" компания ғана қызметтерді сатуда өте маңызды сенім тудыруы мүмкін. Қызметті сатып алушы компания имиджінен басқа ештеңеге назар аудармамайды. Қызметтер, сұлулық салондары әрқашан сұраныс сатысында. Бәсекелестік үлкен, бірақ бұл жерде бәсекелестік онша байқалмайды. Сонымен қатар, шаштараздың белгілі бір имиджін құру қызметтерді сатудың одан әрі белсенді өсуіне және салондар желісін ашу мүмкіндігіне әкелуі мүмкін.

Кәсіпорынның мақсаты-қатысушының материалдық әл-ауқатын жақсарту үшін кіріс алу.

Жобаланған компанияның бәсекеге қабілеттілігінің негізгі стратегиясы нарыққа ену мақсатында қызмет көрсету деңгейі, икемді жеңілдіктер жүйесін енгізу арқылы тұтынушыларды толық қанағаттандыру болады.

Шаштараз қызметтерінің негізгі тұтынушылары-25-34 жас аралығындағы жастар. "20-24 жас" және "35-44 жас" жас санаттары әрқайсысы сұлулық салондары клиенттерінің 20% құрайды. Ең танымал салон қызметтері жасөспірімдер (16-19 жас) және егде жастағы (45-54 жас) топтар арасында.

Әлеуетті өткізуді талдау

№	Қызмет атауы	Көрсетілетін қызметтің бір бірлігіне теңгемен құны	Ықтимал тарату арналары	Қызметті ұсыну орны	Қызметтің әлеуетті тұтынушыларының саны (мақсатты аудитория)
1	Шаш кию, шаш пен сақалды қырыну, бет терісін тазарту, ерлер косметикасы мен парфюмериясын сату	Ерлер шаш кию 5000тг балалар 3000тг Корольдік қырыну 5000тг камуфляж сақал 2500тг	Нұр-сұлтан қаласының ер адамдары, тұрғын аудандардың тұрғындары, компаниялардың, мемлекеттік мекемелердің қызметкерлері.	Нұр-сұлтан Қ.	Ерлер саны 3-тен 65 жасқа дейін: Нұр-сұлтан Қ.545138 адам. Ақмола облысында 427578 адам бар

Тұтынушылардың сатып алу қабілеті

1 әлеуетті сатып алушының орташа айлық табысы	2020 жылғы 1 тоқсанға орташа айлық жалақы - 277 мың теңге. 2019 жылдың 4 тоқсанының қорытындысы бойынша Нұр-сұлтан қаласы халқының орташа жан басына шаққандағы ақшалай табысы 157 мың теңгені құрады.
Қызметті әлеуетті сатып алушыларға жылына пайдалану жиілігі	Барбершоптың қызметтерін айына 1 рет, кейбір клиенттер айына 2 рет пайдаланады. Тиісінше, 12 рет, жылына 24 рет.

Қызмет көрсету нүктесінің орналасуы

Қызмет көрсету нүктесінің орналасқан жері	Нұр-сұлтан Қ.
Орналасу артықшылығы	Орналасудың артықшылығы-халықтың үлкен өтімділігі, жақын жерде сауда орталықтары, дүкендер, кафелер бар
Орналасу туралы қосымша ақпарат	Үй-жайды жалға алу алдында Үй-жайлар талданды, орналасқан жері, өтімділігі бағаланды. Клиенттерге бөлмеге, жаяу клиенттерге де, автомобильге де, автобуска жету қаншалықты ыңғайлы болады. Жақын жерде барбершоп жоқ.

Әлеуетті бәсекелестерді талдау

№	Әлеуетті бәсекелестер	Бәсекелестердің көрсетілетін қызметтерінің түрі	Бәсекелестің орналасқан жері	Сату бағасы өнім/қызмет бірлігі үшін теңге
1	13 BY BLACK STAR	Шаш пен сақалды қырку бойынша қызметтер шаш пен сақалды қырыну бойынша қызметтер тері күтімі бойынша қызметтер	Нұр-сұлтан Қ. Тұран к-сі, 22	Ерлердің шаш киюы6000-8000тг балалардың шаш киюы4500-5500тг сақалдың шаш Қиюы3500 - 4500тг сақалдың Камуфляжы3500-4500тг
2	TM Barbershop	Шаш пен сақалды қырку бойынша қызметтер шаш пен сақалды қырыну бойынша қызметтер тері күтімі бойынша қызметтер	Нұр-сұлтан Қ., Мәңгілік Ел к-сі, 28	Ерлердің шаш киюы6000-8000тг балалардың шаш киюы4500 - 5500 сақалды Қырку3500-4500тг сақалды Камуфляжы3500-4500тг

3	Chop-Chop	Шаш қию және сақал бойынша қызметтер қырыну бойынша қызметтер сақал және шаш	Нұр-сұлтан Қ., а. Бараев к-сі, 21.Д. Қонаев көшесі 2	Шаш қию мужская 6000тг детская 4000тг шаш қию бороды 2500тг қауіпті қырынуе 5000тг
---	-----------	--	--	--

Бәсекелестік артықшылық және жылжыту жолдары

Бизнестің бәсекелестік артықшылығы және өнімді жылжыту жолдары	10 - 20% жеңілдіктердің тиімді саясаты, бәсекелестік бағалар, қызметкерлердің кәсібилігі, клиенттерге қызмет көрсету сапасы, жеңілдікпен сертификаттар, акциялар өткізу, тұрақты даму. Барбершопты жылжыту ашылғанға дейін, ВК Фейсбуктің Instagram әлеуметтік желілеріндегі жарнамамен, СОО аялдамаларында, визитка белгілерімен басталады.
---	--

4.2 Маркетингтік стратегия, сатуды ұйымдастыру

Нарықта көрсетілетін қызметтерді жылжыту нарықтағы қызметке сұраныстың қалыптасуына ықпал етеді.

Компаниялардың есептеулерінде ай сайынғы жарнама шығындары бар. "Тікелей маркетинг", қызмет көрсетуге тікелей шарттар жасасу және "жанама маркетинг", БАҚ-та, газетте жарнама шығару және т. б. пайдаланылатын болады.

Сарапшылардың бағалауы бойынша қызметтерді тиісті нарықта жылжыту үшін қажетті қаражат шығындар сомасының 2-5% - ына жетеді және әлеуетті тұтынушылар арасында атақ қызметін сатып алу шамасына қарай азаяды.

Қызметтердің негізгі тұтынушылары қарапайым халық екенін ескере отырып, қызметтерді жылжыту бойынша іс-шаралар мыналар болады: әлеуетті және перспективалы тұтынушыларды үнемі хабардар ету.

Компаниялардың қызметтерін танымал ету үшін ақпараттандырудың мынадай тәсілдері пайдаланылатын болады:

- жергілікті газеттегі мерзімді басылымдар және т. б.;
- теледидар, арна бойынша жарнама;
- Интернеттегі ғаламдық желіде жарнамалық сайтты орналастыру.

5. Техникалық жоспарлау

5.1 Технологиялық процесс

Ең қажетті жабдықтар:

- эмбебап сөрелер;
- кремдер, лактар, сусабындар және т. б.;
- шаштараз креслолары;
- қайшылар, шаш қиюға арналған машинкалар, тарақтар, айна фендері;
- киімге арналған шкаф;
- раковиналар-жуғыштар.

Шаштараздың жетістігі мен дамуының негізгі факторы білікті кадрларды іріктеу және жалдау болады. Шаштаразды жалдау кезінде біліктілік деңгейін, тәжірибесі мен дағдыларын ескеру қажет.

6. Жобаны іске асыру

6.1 Іске асыру жоспары

Жобаны іске асыру кезеңіндегі ақша қаражаты қозғалысының болжамды есебі

	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл
Түсім	5977600	5977600	5977600	5977600	5977600
	0	0	0	0	0
Қызметтер	5200000	5200000	5200000	5200000	5200000
	0	0	0	0	0
Өнім	7776000	7776000	7776000	7776000	7776000
Өзіндік құны	3693992	3693992	3693992	3693992	3693992
	4	4	4	4	4
коммуналдық төлемдер	360000	360000	360000	360000	360000
әлеуметтік жарнама бюджеті. желі	864000	864000	864000	864000	864000
расходники	1944000	1944000	1944000	1944000	1944000
мерзімді сыйақы (Роялти)	1080000	1080000	1080000	1080000	1080000
жинау	540000	540000	540000	540000	540000
басқа шығыстар	360000	360000	360000	360000	360000
ерлер косметикасы	4044000	4044000	4044000	4044000	4044000
үй-жайды жалға алу	2880000	2880000	2880000	2880000	2880000
Өзіндік құны	0	0	0	0	0
Еңбекақы төлеу қоры	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000
Жалпы пайда	2283607	2283607	2283607	2283607	2283607
	6	6	6	6	6
Салықтар	969000	969000	969000	1743000	1743000
Салықтан кейінгі пайда	2283607	2283607	2104279	2104279	2104279
	6	6	6	6	6
Сыйақы төлеу	604514	471410	338306	205202	72098
Таза пайда	2223156	2236466	2070449	2083759	2097069
	2	6	0	4	8
Пайдалылық	37%	37%	35%	35%	35%

	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл
Ақшалай қаражат кезеңнің басынан	-	3326516	5341142	7189751	90516704
		2	8	4	
Қызметтер	5200000	5200000	5200000	5200000	52000000
	0	0	0	0	
Өнім	7776000	7776000	7776000	7776000	7776000
Отбасылық табыс	132	132	132	132	132
Операциялық қызметтен түсетін барлық ағым	5977613	5977613	5977613	5977613	59776132
	2	2	2	2	
коммуналдық төлемдер	360000	360000	360000	360000	360000

әлеуметтік жарнама бюджеті. желі	864000	864000	864000	864000	864000
расходники	1944000	1944000	1944000	1944000	1944000
мерзімді сыйақы (Роялти)	1080000	1080000	1080000	1080000	1080000
жинау	540000	540000	540000	540000	540000
басқа шығыстар	360000	360000	360000	360000	360000
ерлер косметикасы	4044000	4044000	4044000	4044000	4044000
үй-жайды жалға алу	2880000	2880000	2880000	2880000	2880000
Өзіндік құны	0	0	0	0	0
Еңбекақы төлеу қоры	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000
Отбасылық шығындар	132	132	132	132	132
Операциялық қызметтен барлық кету	36940056	36940056	36940056	36940056	36940056
Операциялық қызметтен таза ағын	22836076	22836076	22836076	22836076	22836076
Меншікті қаражат	-	-	-	-	-
Қарыз есебінен	90000	-	-	-	-
Есебінен меншік. қаражат	1500000	-	-	-	-
Инвестицияның жалпы ағыны. қызмет	1590000	-	-	-	-
Инвестициялық қызметтен жылыстаудың барлығы	-	-	-	-	-
Инвестициялардан таза ағын. деят-ти	1590000	-	-	-	-
Инвестицияларға кредит алу	11092000	0	0	0	0
Айналым қаражатын толықтыруға кредит алу	570000	0	0	0	0
Фин-дан жалпы ағын. қызмет	11662000	0	0	0	0
Сыйақы төлеу	604514	471410	338306	205202	72098
Негізгі борыш	2218400	2218400	2218400	2218400	2218400
Салықтар	969000	969000	969000	1743000	1743000
Қаржылық қызметтен кетудің барлығы	2822914	2689810	4349990	4216886	4083782
Фин таза ағыны. қызмет	8839086	-2689810	-4349990	-4216886	-4083782
Кезең ішіндегі өзгерістер	33265162	20146266	18486086	18619190	18752294
Соңғы қолма-қол ақша	33265162	53411428	71897514	90516704	109268998

Ақша қаражаттарының болжамды қозғалысын есептеу кезінде ақша ағындарының карталары, сондай-ақ өндірістік және қаржылық көрсеткіштердің негізгі мәндерінің мәні негізге алынады.

6.2 Іске асыру жоспары

Атауы	1 ай	2 ай	3 ай	4 ай	5 ай	6 ай	7 ай	8 ай	9 ай	10 ай	11 ай	12 ай
	19 %	22 %	28 %	33 %	41 %	49 %	59 %	68 %	79 %	87 %	95 %	100 %
Шаш тараз қызметтері	823 333	953 333	121 333 3	143 000 0	177 666 7	212 333 3	255 666 7	294 666 7	342 333 3	377 000 0	411 666 7	433 333 3
	13 ай	14 ай	15 ай	16 ай	17 ай	18 ай	19 ай	20 ай	21 ай	22 ай	23 ай	24 ай
	58 %	78 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
	251 333 3	338 000 0	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3	433 333 3

Атауы	1 ай	2 ай	3 ай	4 ай	5 ай	6 ай	7 ай	8 ай	9 ай	10 ай	11 ай	12 ай
	18 %	21 %	27 %	31 %	39 %	45 %	51 %	69 %	76 %	83 %	91 %	100 %
Ерлер косметикасы мен парфюмериясын сату	116 640	136 080	174 960	200 880	252 720	291 600	330 480	447 120	492 480	537 840	589 680	648 000
	13 ай	14 ай	15 ай	16 ай	17 ай	18 ай	19 ай	20 ай	21 ай	22 ай	23 ай	24 ай
	67 %	89 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
	434 160	576 720	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000	648 000

7. Қаржыландыру қажеттілігі

Несиеледудің келесі шарттары:

Кредит валютасы	теңге
Жылдық пайыздық мөлшерлеме	6%
Өтеу мерзімі, жыл	60
Пайыздарды және негізгі борышты төлеу	Негізгі борыш-тең үлестермен (сараланған)
Пайыздарды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай	ОД - 0 ай. Сыйақы-0 ай
Негізгі қарызды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай	ОД - 0 ай. Сыйақы-0 ай
Негізгі борышты өтеу түрі	сараланған

Төлем #	Өтеу күні	Кезең басындағы кредит сомасы	Негізгі борыш	Пайыздар	Кезең үшін төлем	Кезең соңындағы кредит сомасы
1	01.07.2020	11 662 000	167 149	58 310	225 459	11 494 851

2	01.08.2020	11 494 850	167 984	57 474	225 459	11 326 866
3	01.09.2020	11 326 865	168 824	56 634	225 459	11 158 041
4	01.10.2020	11 158 041	169 668	55 790	225 459	10 988 373
5	01.11.2020	10 988 372	170 517	54 941	225 459	10 817 855
6	01.12.2020	10 817 854	171 369	54 089	225 459	10 646 485
7	01.01.2021	10 646 485	172 226	53 232	225 459	10 474 259
8	01.02.2021	10 474 258	173 087	52 371	225 459	10 301 171
9	01.03.2021	10 301 170	173 953	51 505	225 459	10 127 217
10	01.04.2021	10 127 217	174 823	50 636	225 459	9 952 394
11	01.05.2021	9 952 394	175 697	49 761	225 459	9 776 697
12	01.06.2021	9 776 697	176 575	48 883	225 459	9 600 122
13	01.07.2021	9 600 121	177 458	48 000	225 459	9 422 663
14	01.08.2021	9 422 662	178 345	47 113	225 459	9 244 317
15	01.09.2021	9 244 317	179 237	46 221	225 459	9 065 080
16	01.10.2021	9 065 079	180 133	45 325	225 459	8 884 946
17	01.11.2021	8 884 945	181 034	44 424	225 459	8 703 911
18	01.12.2021	8 703 911	181 939	43 519	225 459	8 521 972
19	01.01.2022	8 521 971	182 849	42 609	225 459	8 339 122
20	01.02.2022	8 339 122	183 763	41 695	225 459	8 155 359
21	01.03.2022	8 155 359	184 682	40 776	225 459	7 970 677
22	01.04.2022	7 970 676	185 605	39 853	225 459	7 785 071
23	01.05.2022	7 785 070	186 533	38 925	225 459	7 598 537
24	01.06.2022	7 598 537	187 466	37 992	225 459	7 411 071
25	01.07.2022	7 411 070	188 403	37 055	225 459	7 222 667
26	01.08.2022	7 222 666	189 345	36 113	225 459	7 033 321
27	01.09.2022	7 033 321	190 292	35 166	225 459	6 843 029
28	01.10.2022	6 843 028	191 243	34 215	225 459	6 651 785
29	01.11.2022	6 651 784	192 200	33 258	225 459	6 459 584
30	01.12.2022	6 459 584	193 161	32 297	225 459	6 266 423
31	01.01.2023	6 266 423	194 127	31 332	225 459	6 072 296
32	01.02.2023	6 072 296	195 097	30 361	225 459	5 877 199
33	01.03.2023	5 877 198	196 073	29 385	225 459	5 681 125
34	01.04.2023	5 681 125	197 053	28 405	225 459	5 484 072
35	01.05.2023	5 484 071	198 038	27 420	225 459	5 286 033
36	01.06.2023	5 286 033	199 028	26 430	225 459	5 087 005
37	01.07.2023	5 087 004	200 024	25 435	225 459	4 886 980
38	01.08.2023	4 886 980	201 024	24 434	225 459	4 685 956
39	01.09.2023	4 685 955	202 029	23 429	225 459	4 483 926
40	01.10.2023	4 483 926	203 039	22 419	225 459	4 280 887
41	01.11.2023	4 280 887	204 054	21 404	225 459	4 076 833
42	01.12.2023	4 076 832	205 074	20 384	225 459	3 871 758
43	01.01.2024	3 871 757	206 100	19 358	225 459	3 665 657
44	01.02.2024	3 665 657	207 130	18 328	225 459	3 458 527
45	01.03.2024	3 458 526	208 166	17 292	225 459	3 250 360
46	01.04.2024	3 250 359	209 207	16 251	225 459	3 041 152

47	01.05.2024	3 041 152	210 253	15 205	225 459	2 830 899
48	01.06.2024	2 830 898	211 304	14 154	225 459	2 619 594
49	01.07.2024	2 619 594	212 361	13 097	225 459	2 407 233
50	01.08.2024	2 407 233	213 422	12 036	225 459	2 193 811
51	01.09.2024	2 193 810	214 490	10 969	225 459	1 979 320
52	01.10.2024	1 979 320	215 562	9 896	225 459	1 763 758
53	01.11.2024	1 763 757	216 640	8 818	225 459	1 547 117
54	01.12.2024	1 547 117	217 723	7 735	225 459	1 329 394
55	01.01.2025	1 329 393	218 812	6 646	225 459	1 110 581
56	01.02.2025	1 110 581	219 906	5 552	225 459	890 675
57	01.03.2025	890 675	221 005	4 453	225 459	669 670
58	01.04.2025	669 669	222 110	3 348	225 459	447 559
59	01.05.2025	447 558	223 221	2 237	225 459	224 337
60	01.06.2025	224 337	224 337	1 121	225 459	0
Жиыны		373 109 549	11 661 969	1 865 516		

Инвестициялық шығындарды бағалау келесі кестеде келтірілген.

Қаражатты пайдалану бағыты	Саны	Бағасы	Сомасы барлығы (теңге)	Оның ішінде (теңге): қарыз есебінен/ өз есебінен. қаражат меншік. қаражат
паушалды жарна	1	3 000 000	3 000 000	Қарыз есебінен
шаштараз жабдықтары (кресло 4шт, жуу 4шт, стерилизатор құрал-сайман, жылытқыш Сүлгілер, айналар, жинақтаушы)	1	2 120 000	2 120 000	Қарыз есебінен
Жұмыс құралдары (машинкалар, тримерлер, қайшылар, шейверлер, шавет, қауіпті және филировкалы ұстаралар, фендер, қайшылар, тарақтар, алжапқыштар, пенюарлар, бояуға арналған құралдар), жиынтықтауыштар)	1	622 000	622 000	Қарыз есебінен
үй-жайды жөндеу	1	2 160 000	2 160 000	Қарыз есебінен
Жиһаз және интерьер сатып алу	1	650 000	650 000	Қарыз есебінен
Тұрмыстық техника (кофе машинасы, тел және т. б.)	1	520 000	520 000	Қарыз есебінен
қосымша шығындар	1	490 000	490 000	Қарыз есебінен
ерлер косметикасы (1-3 айға арналған қор)	1	540 000	540 000	Қарыз есебінен
үй-жайды алты айға жалға алу	6	240 000	1 440 000	Қарыз есебінен

шығын (кофе, жүздер, жағалар және т. б.)	1	30 000	30 000	Қарыз есебінен
әлеуметтік жарнама бюджеті. желі	1	90 000	90 000	Қарыз есебінен
несие бойынша алты айға төлем (жеке қаражат)	6	250 000	1 500 000	Меншікті қаражат есебінен
Жиыны			11 662 000	

8. Жобаның тиімділігі

8.1 Cash-flow проекциясы

Cash-flow проекциясы (ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, 1-қосымша) нақты ақша ағындарын, яғни қолма-қол ақша ағындарын (нақты ақшаның ағыны) және төлемдерді (нақты ақшаның кетуі) көрсетеді. Есеп 3 бөлімнен тұрады:

операциялық қызмет-негізгі қызмет түрі, сондай-ақ компанияның ақша қаражатының түсуі мен жұмсалуды тудыратын өзге де қызмет;

инвестициялық қызмет-ұзақ мерзімді активтерді (негізгі құралдарды, материалдық емес активтерді) және өзге де инвестицияларды сатып алуға, құруға және сатуға байланысты қызмет түрі;

қаржылық қызмет-бұл компанияның капиталы мен қарыз қаражаттарының мөлшері мен құрамындағы өзгерістерге әкелетін қызмет түрі. Әдетте, мұндай қызмет операциялық және инвестициялық қызметті қаржыландыру үшін қажетті несиелер мен қарыздарды тартумен және қайтарумен байланысты.

Ақша ағындарын талдау оның жоба жылдарындағы оң динамикасын көрсетеді.

Жобаның 5 жылындағы кәсіпорынның тиімділік көрсеткіштері.

Өнімнің, жұмыстың, қызметтің атауы	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл	Жиыны
Шаштараз қызметтері	10400	10400	10400	10400	10400	52000
Ерлер косметикасы мен парфюмериясын сату	972	972	972	972	972	4860

8.2 Пайда мен залалдарды есептеу

Өзіндік құны

	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл
Түсім	59776000	59776000	59776000	59776000	59776000
Қызметтер	52000000	52000000	52000000	52000000	52000000
Өнім	7776000	7776000	7776000	7776000	7776000
Өзіндік құны	36939924	36939924	36939924	36939924	36939924
коммуналдық төлемдер	360000	360000	360000	360000	360000
әлеуметтік жарнама бюджеті. желі	864000	864000	864000	864000	864000
расходники	1944000	1944000	1944000	1944000	1944000
мерзімді сыйақы	1080000	1080000	1080000	1080000	1080000

(Роялти)					
жинау	540000	540000	540000	540000	540000
басқа шығыстар	360000	360000	360000	360000	360000
ерлер косметикасы	4044000	4044000	4044000	4044000	4044000
үй-жайды жалға алу	2880000	2880000	2880000	2880000	2880000
Өзіндік құны	0	0	0	0	0
Еңбекақы төлеу қоры	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000
Жалпы пайда	22836076	22836076	22836076	22836076	22836076
Салықтар	969000	969000	969000	1743000	1743000
Салықтан кейінгі пайда	22836076	22836076	21042796	21042796	21042796
Сыйақы төлеу	604514	471410	338306	205202	72098
Таза пайда	22231562	22364666	20704490	20837594	20970698
Пайдалылық	37%	37%	35%	35%	35%

Салықтар

Салықтар мен төлемдердің түрлері	1 жыл	2 жыл	3 жыл	4 жыл	5 жыл
ЖТС	0	0	0	387000	387000
Әлеуметтік салық	0	0	0	387000	387000
МЗЖ	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Әлеуметтік төлемдер	189000	189000	189000	189000	189000
МӘМС төлемдері	60000	60000	60000	60000	60000
МӘМС аударымдары	120000	120000	120000	120000	120000
Жиыны	969000	969000	969000	1743000	1743000

Қызметкерлер жоспары

Лауазымы	Саны	Еңбекақы	Төлемдер
Шаштараз	4	80 000 теңге	Ай сайын, барлық жоба
Әкімгер	1	100 000 теңге	Ай сайын, барлық жоба
Еден жуушы	1	80 000 теңге	Ай сайын, барлық жоба
Жиыны	6	500 000 теңге	

Жабдықты жеткізу шығындары жабдықтың өзіндік құнына кіреді.

Табыстылық көрсеткіштері кестеде көрсетілген

Рентабельділік көрсеткіші

Жылдық пайда (5 жыл), мың тг.	20970698
Пайдалылық	35%

Таза дисконтталған кіріс (NPV) және кірістілік индексі (PI)

Таза дисконтталған табыс (NPV)	6 656 845
Пайдалылық индексі (PI)	6,8%

9. Әлеуметтік-экономикалық және экологиялық әсер

9.1 жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы

Жобаны іске асыру кезінде мынадай міндеттерді шешу көзделген:

- шаштараз ашу;
- 6 жұмыс орнын құру, бұл қызметкерлерге тұрақты табыс алуға мүмкіндік береді;
- бюджетке 7 млн. теңге салықтар мен басқа да аударымдардың түсуі.

Әлеуметтік әсерлердің арасында:

- қызмет көрсетудегі халықтың сұранысын қанағаттандыру.