

г. Нур-Султан

# **БИЗНЕС-ПЛАН ПО УСЛУГАМ МАССАЖА**



**2020 год**

## СОДЕРЖАНИЕ

Резюме.....	2
Введение.....	3
1. Концепция проекта.....	3
2. Описание продукта (услуги).....	4
3. Программа производств.....	5
4. Маркетинговый план.....	6
4.1 Описание рынка.....	6
4.2 Ситуационный анализ (SWOT).....	7
5. Техническое планирование.....	8
5.1 Оборудование и инвентарь.....	8
6. Реализация проекта.....	9
6.1 План реализаций.....	9
6.2 План выручки.....	9
7. Потребность в финансирование.....	10
8. Эффективность проекта.....	12
8.1 Расчет прибыли и убытков.....	12
8.2 Эффективность деятельности предприятия.....	16
9. Социально – экономическое значение проекта.....	16

## Резюме

Цель проекта – организация массажного салона в городе Нур-Султан. Салон ориентирован на оказание массажных услуг классического оздоровительного типа. Такой массаж показан для снятия мышечного напряжения, укрепления здоровья в целом, избавления от сонливости, апатии; стимулирует сердечно-сосудистую систему, обмен веществ; активизирует физическую и умственную деятельность. Данный вид массажа не имеет противопоказаний по возрасту и очень узкий перечень противопоказаний по состоянию здоровья. Ценовой сегмент – средний; салон ориентирован на самую широкую аудиторию.

Наименование статей инвестиций	Сумма	Удельный вес	Источники финансирования			
			Собственные средства		Средства займа	
			Сумма	Удельный вес	Сумма	Удельный вес
Основные средства	2000 0000	100 %	200 0000	100 %	1800 0000	100 %
Оборотные средства	0	0 %	0	0 %	0	0 %
<b>Итого</b>	<b>2000 0000</b>	<b>100 %</b>	<b>200 0000</b>	<b>100 %</b>	<b>1800 0000</b>	<b>100 %</b>
Удельный вес		100 %		10 %		90 %

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

Направление использования средств	Кол-во	Цена	Сумма всего (тенге)	В том числе (тенге): За счет займа/ За счет собств. средств
Приобретение встроенного нежилого помещения	1	18 000 000	18 000 000	За счет займа
Косметический ремонт помещения	1	500 000	500 000	За счет собств. средств
Оборудование и покупка необходимого снаряжения для детского уголка	1	1 000 000	1 000 000	За счет собств. средств
Оборудование детского массажного кабинета	1	500 000	500 000	За счет собств. средств
<b>Итого</b>			<b>18 000 000</b>	

Приняты следующие условия кредитования:

<b>Основные/оборотные средства</b>	<b>Сумма всего (тенге)</b>
Основные средства	18000000
Оборотные средства	0
<b>Итого</b>	<b>18000000</b>
Основные/оборотные средства	месяцев
Основные средства	84
Основные/оборотные средства	кол-во годовых, %
Основные средства	6

## **Введение**

Массаж пользуется популярностью благодаря его оздоровительному и расслабляющему эффекту, а также способности снятия напряжения. Он показан людям, которые испытывают боль в спине, шее, суставах, имеют нарушения в работе нервной системы, имеют головные боли или подвергались травмам. Кроме того, так популярный сейчас тренд на здоровый образ жизни стимулирует спрос на массаж в столице нашей страны.

Массажный салон — популярный вид бизнеса, который не требует значительных финансовых вложений. Рынок услуг массажа неразрывно связан с медицинскими услугами. Согласно исследованиям, BusinesStat ожидался рост числа медицинских приемов, в числе которых и приемы на массаж. Кроме того, доля платных услуг в медицинском секторе постоянно растет, а значит, население готов тратить денежные средства на поддержание своего здоровья.

В городах - миллионниках как в нашем городе с населением до 1,2 миллионов человек открыто до 40 массажных заведений. При правильной организации бизнеса можно получать стабильный доход.

## **1. Концепция проекта**

Массажный салон – это организация, занимающаяся физическим, психологическим, социальным восстановлением людей (реабилитантов), перенёсших инвалидизирующие болезни нервной системы, опорно-двигательного аппарата, органов чувств и т.д., а также имеющих психические и поведенческие расстройства.

Предпринимательская идея проекта состоит в открытии массажного салона в г. Нур-Султан и оказания платных медицинских услуг. В соответствии с концепцией развития компании и с учетом тенденций роста рынка планируется постоянно наличие спроса на услуги массажного кабинета. Поиск и наем необходимых специалистов и обслуживающего персонала. Планируется постоянно увеличивать объем услуг за счет доступных для населения цен. Особое внимание будет уделяться качеству услуг и профессионализму сотрудников, что в конечном итоге будет

значительно способствовать созданию благоприятного имиджа компании на рынке.

В данном бизнес-плане рассмотрен вариант открытия студии массажа широкого спектра, в котором будут трудиться высококвалифицированные специалисты разной направленности. Услуги салона:

- Классический общий массаж;
- Массаж спины;
- Массаж лица и шейно-воротниковой зоны;
- Расслабляющий массаж.

Со временем можно ввести дополнительный перечень услуг, таких, как: антицеллюлитный массаж, тайский массаж, различные виды обертываний, спортивный массаж, японский массаж и т.д.

## **2. Описание продукта (услуги)**

С введением рыночных отношений в здравоохранении вопрос качества медицинской помощи становится все более актуальным. Любая медицинская услуга может найти свой сегмент рынка только в том случае, если окажется выполненной на достаточно высоком уровне. Рынок медицинских услуг отличается от рынка товаров. Услуга создается в процессе, когда её предоставляют клиенту, а, следовательно, до этого её не существует и её невозможно сравнить до покупки и потребления.

Предприятие оказывает услуги по лечебному оздоровительному массажу в г. Нур-Султан. Общий оздоровительный массаж показан для снятия мышечного напряжения, укрепления здоровья в целом, избавления от сонливости, заторможенности. Массаж стимулирует работу сердечно-сосудистой системы, активизирует обмен веществ, умственную и физическую деятельность. Массаж рекомендуется при:

- нарушениях в работе нервной системы;
- восстановлении после травм и оперативных вмешательств;
- гипер- и гипотонусе мышц;
- венозном застое;
- хронических головных болях;
- болезненных ощущениях в области спины и шеи (остеохондроз и прочие заболевания).

Во время проведения процедуры специалист воздействует на все зоны тела, кроме головы: ноги, ягодицы, спину и шею, руки, грудь, живот. Воздействие производится различными способами: поглаживанием, растиранием, разминанием, вибрацией.

Процедуры оздоровительного массажа не имеют ограничений по возрасту; есть небольшой перечень ограничений по состоянию здоровья:

- наличие воспалительных процессов в острой стадии;
- повышенная температура тела, лихорадка;
- болезни крови, склонность к кровотечениям;
- гнойные процессы;

- кожные заболевания;
- аллергические, психические, респираторные заболевания;
- опухоли различного генеза;
- хронический остеомиелит.

Стандартная процедура длится 45 минут. Сеанс проводится в специально подготовленном помещении на комфортабельном массажном столе. К проведению процедур допускаются только квалифицированные специалисты, имеющие сертификаты профессионального массажиста.

### 3. Программа производств

#### Планируемая программа производства по годам

Наименование продукции, работы, услуги	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	Итого
Детский массаж	233	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2567	19600
Взрослый массаж	117	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1283	9800
Парикмахерские услуги	167	2000	2000	2000	2000	2000	2000	1833	14000
Услуги депиляции	125	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1375	10500
Услуги по маникюру	117	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1283	9800

Программа продаж будет осуществляться на основе результатов проведенных маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей), а также посредством рекламных акций и заключения контрактов на поставку продукции.

#### Планируемая программа продаж

Наименование	1 м еся ц	2 м еся ц	3 м еся ц	4 м еся ц	5 м еся ц	6 м еся ц	7 м еся ц	8 м еся ц	9 м еся ц	10 м еся ц	11 м еся ц	12 м еся ц
Детский массаж	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	

	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	м еся ц	
	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %
	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33

<b>Наименование</b>	1 м еся ц	2 м еся ц	3 м еся ц	4 м еся ц	5 м еся ц	6 м еся ц	7 м еся ц	8 м еся ц	9 м еся ц	10 м еся ц	11 м еся ц	12 м еся ц
	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %
<b>Взрослый массаж</b>	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33
	1 3 м еся ц	1 4 м еся ц	1 5 м еся ц	1 6 м еся ц	1 7 м еся ц	1 8 м еся ц	1 9 м еся ц	2 0 м еся ц	2 1 м еся ц	2 2 м еся ц	2 3 м еся ц	2 4 м еся ц
	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %	1 00 %
	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33	5 833 33

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости продукции.

**Планируемые цены на продукцию**

<b>Наименование</b>	<b>Цена реализации, тенге</b>	<b>Годовой объем</b>
---------------------	-------------------------------	----------------------

<b>продукции, работы, услуги</b>		<b>производства</b>
Детский массаж	2500	2800
Взрослый массаж	5000	1400
Парикмахерские услуги	4000	2000
Услуги депиляции	3500	1500
Услуги по маникюру	3500	1400

#### **Себестоимость Взрослый массаж**

<b>Наименование</b>	<b>Ед. изм.</b>	<b>Кол- во</b>	<b>Цена за единицу</b>	<b>Сумма</b>
Массажное масло, крема	шт	1	200	200
Цена реализации				5000
Торговая наценка				4800

#### **Детский массаж**

<b>Наименование</b>	<b>Ед. изм.</b>	<b>Кол- во</b>	<b>Цена за единицу</b>	<b>Сумма</b>
Массажное масло	шт	1	150	150
Цена реализации				2500
Торговая наценка				2350

## **4. Маркетинговый план**

### **4.1 Описание рынка**

#### **Анализ Потенциального сбыта**

<b>№</b>	<b>Наименование услуг</b>	<b>Стоимость оказываемой услуги за единицу в тенге</b>	<b>Возможные каналы сбыта</b>	<b>Местоположение предоставления услуги</b>	<b>Количество потенциальных потребителей услуги (целевая аудитория)</b>
1	Детский массаж услуги депиляции для мамочек	6000	Аманжолова Айнур Тураровна	г.Нур-Султан, Алматинский р/н, А.Байтурсынова д.41	Потенциальными потребителями являются дети от 0 до 3 лет и мамочки в декрете любых возрастов
2	Взрослый массаж, омолаживающий массаж лица	15000	Сатыбалдина Салтанат Сейткалиевна	г.Нур-Султан, Алматинский р/н,	Потенциальными потребителями являются дети от 0 до 3 лет и мамочки в декрете



			вна	А.Байтурсын ова д.41	любых возрастов
3	Парикмахерские услуги, услуги маникюра	6500	Сергазина Жанара Хамитовна	г.Нур-Султан, Алматинский р/н, ул. А.Байтурсын ова д.41	Потенциальными потребителями являются дети от 0 до 3 лет и мамочки в декрете любых возрастов
<b>Дополнительная информация о сбыте</b>		<p>Будет проводится работа по привлечению потенциальных клиентов среди медицинских учреждений и перинатальных центров Алматинского района.</p> <p>Беседы с глав. врачами данных мед. учреждений и оставлять рекламный материал для потенциальных клиентов. Так же большой акцент будет сделан на соц. сети с привлечением специалиста в этой области для продвижения и привлечения потенциальных клиентов.</p>			

### **Покупательская способность потребителей**

<b>Среднемесячный доход 1 потенциального покупателя</b>	Среднемесячный доход целевой аудитории от 100000 до 150000 тг в месяц.
<b>Частота использования услугой потенциальным покупателям в год</b>	По данным статистики (bala.stat.gov.kz) рождаемость в городе с каждым годом растет и услуги детского массажа востребованы на рынке. Потенциальный покупатель будет пользоваться данной услугой 3-4 раза в год курсом по 10 дней. Услуги парикмахера, мастеров по маникюру, депиляции и взрослого массажиста 10-12 раз в год.
<b>Дополнительная информация о покупательской способности клиентов</b>	По данным Комитета по статистике РК услуги центра будут доступны практически всему слою населения данного района.

### **Локация точки предоставления услуг**

<b>Местоположение точки предоставления услуг</b>	г. Нур-Султан, Алматинский р/н, А. Байтурсынова д.41
<b>Преимущество локации</b>	Преимущество локации, заключается в том, что оно находится в густонаселенном районе города. В этом районе находится много мед. учреждений одним из которых является детская городская больница №2.
<b>Дополнительная информация о локации</b>	В учреждении мамочки могут получить комплексные услуги как для себя, так и для ребенка.

### **Анализ потенциальных конкурентов**

№	Укажите	Вид предоставляемых	Местоположе	Цена реализации
---	---------	---------------------	-------------	-----------------

	потенциального конкурента	услуг конкурентов	ние конкурента	тенге за ед. продукции/услуги
1	Sabi Health	Услуги детского массажа	г.Нур-Султан, ул. Т.Жургенева д.32	3000-4000
2	ASTANA MEDICAL CLINIC	Медицинские услуги и услуги массажа	г.Нур-Султан, ул Кене Азербаета 36/2	3000-4000
3	Pyassova BS	Парикмахерские услуги, услуги по маникюру, услуги по депиляции и др.	г.Нур-Султан, ул Темирбек Жургенева 32	2000-15000
<b>Дополнительная информация о конкурентах</b>		Конкуренты предоставляют свои услуги в одном направлении, это либо услуги красоты, либо услуги детского массажа. Конкуренты в своём штате не имеют нянечку и игровую зону для детей, что очень удобно для потенциальных покупателей.		

### Конкурентное преимущество и способы продвижения

<b>Конкурентное преимущество бизнеса и способы продвижения услуг</b>	При центре будут предоставляться услуги нянечки бесплатно. Способы продвижения услуг страничка в Instagram, объявление на Olx
--	---

## 4.2 Ситуационный анализ (SWOT)

### SWOT-анализ

<b>Сильные стороны:</b>	<b>Слабые стороны:</b>
- готовность начать собственный бизнес; - низкая конкуренция.	- отсутствие опыта ведения бизнеса.
<b>Возможности:</b>	<b>Риск:</b>
- расширение сферы влияния, за счет дополнительных услуг – физиотерапии.	- малая заинтересованность людей в получении качественных услуг по массажу; - низкий поток клиентов, из-за чего убыточность предприятия.

## 5. Техническое планирование

### 5.1 Оборудование и инвентарь

#### Необходимые оборудование для услуги массажа

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
<b>Оборудование для массажного кабинета и душевой</b>			
Массажный стол	2	75 000	150 000
Стул	2	15 000	30 000
Шкаф	1	75 000	150 000



<b>ость</b>	<b>05867</b>	<b>90204</b>	<b>90204</b>	<b>90204</b>	<b>90204</b>	<b>90204</b>	<b>90204</b>	<b>84337</b>
Коммуналь ные услуги	15 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	180 000	165 000
Расходы на средства по клинингу	15 00	800 0	180 00	180 00	180 00	180 00	180 00	165 00
Расходные средства (масло, крема для массажа, шампуни, одноразовые простыни для массажа, шугаринга, паста для шугаринга и т.п)	13 500	162 000	162 000	162 000	162 000	162 000	162 000	148 500
Реклама (инстаграмм, ВК, Фейс Бук, листовочная продукция)	10 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	110 000
Себестоимо сть	16 9167	203 0004	203 0004	203 0004	203 0004	203 0004	203 0004	186 0837
Фонд оплаты труда	30 96696	185 80200	185 80176	185 80176	185 80176	185 80176	185 80176	185 80176
<b>Валовая прибыль</b>	- <b>62670</b> <b>1</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>116</b> <b>86497</b>
Налоги	46 9286	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976
<b>Прибыль после налогов</b>	- <b>62670</b> <b>1</b>	<b>110</b> <b>59796</b>	<b>105</b> <b>9796</b>	<b>100</b> <b>95296</b>	<b>100</b> <b>95296</b>	<b>100</b> <b>95296</b>	<b>100</b> <b>95296</b>	<b>108</b> <b>02372</b>
Оплата вознагражден ия	17 8929	983 571	829 286	675 000	520 714	366 429	212 143	589 29

<b>Чистая прибыль</b>	- 80563 0	100 76225	102 30510	942 0296	957 4582	972 8867	988 3153	107 43443
<b>Рентабель ность</b>	- 30%	31 %	32 %	29 %	30 %	30 %	31 %	36 %

## 7. Потребность в финансирование

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

### Поступления в виде займов (KZT)

<i>Название</i>	<i>Дата</i>	<i>Сумма</i>	<i>Срок</i>	<i>Ставка</i>
		<i>(KZT)</i>		<i>%</i>
<i>Кредит</i>	<i>01.2020</i>	<i>18 000 000</i>	<i>84 мес.</i>	<i>6</i>

<i>Сумма кредита</i>	<i>18 000 000</i>
<i>Процентная ставка</i>	<i>6,00%</i>
<i>Срок кредита (кол-во месяцев)</i>	<i>84</i>
<i>Льготный период по ОД</i>	<i>6 месяцев</i>
<i>Дата выдачи кредита</i>	<i>01.07.2020</i>
<i>Дата погашения кредита</i>	<i>01.06.2027</i>

### Выплаты на погашение займов (KZT)

<b>N</b>	<b>Дата погашения</b>	<b>Сумма кредита на начало периода</b>	<b>Основной долг</b>	<b>Проценты</b>	<b>Платеж за период</b>	<b>Сумма кредита на конец периода</b>
1	01.07.2020	18 000 000,00	172 953,98	90 000,00	262 953,98	17 827 046,02
2	01.08.2020	17 827 046,02	173 818,75	89 135,23	262 953,98	17 653 227,27
3	01.09.2020	17 653 227,27	174 687,84	88 266,14	262 953,98	17 478 539,43
4	01.10.2020	17 478 539,42	175 561,28	87 392,70	262 953,98	17 302 978,14
5	01.11.2020	17 302 978,14	176 439,09	86 514,89	262 953,98	17 126 539,05
6	01.12.2020	17 126 539,05	177 321,29	85 632,70	262 953,98	16 949 217,76
7	01.01.2021	16 949 217,77	178 207,89	84 746,09	262 953,98	16 771 009,88
8	01.02.2021	16 771 009,87	179 098,93	83 855,05	262 953,98	16 591 910,94
9	01.03.2021	16 591 910,94	179 994,43	82 959,55	262 953,98	16 411 916,51
10	01.04.2021	16 411 916,52	180 894,40	82 059,58	262 953,98	16 231 022,12
11	01.05.2021	16 231 022,12	181 798,87	81 155,11	262 953,98	16 049 223,25
12	01.06.2021	16 049 223,25	182 707,86	80 246,12	262 953,98	15 866 515,39
13	01.07.2021	15 866 515,38	183 621,40	79 332,58	262 953,98	15 682 893,98
14	01.08.2021	15 682 893,98	184 539,51	78 414,47	262 953,98	15 498 354,47
15	01.09.2021	15 498 354,47	185 462,21	77 491,77	262 953,98	15 312 892,26
16	01.10.2021	15 312 892,26	186 389,52	76 564,46	262 953,98	15 126 502,74
17	01.11.2021	15 126 502,74	187 321,47	75 632,51	262 953,98	14 939 181,27
18	01.12.2021	14 939 181,27	188 258,07	74 695,91	262 953,98	14 750 923,20
19	01.01.2022	14 750 923,20	189 199,36	73 754,62	262 953,98	14 561 723,84

20	01.02.2022	14 561 723,83	190 145,36	72 808,62	262 953,98	14 371 578,47
21	01.03.2022	14 371 578,47	191 096,09	71 857,89	262 953,98	14 180 482,38
22	01.04.2022	14 180 482,39	192 051,57	70 902,41	262 953,98	13 988 430,82
23	01.05.2022	13 988 430,82	193 011,83	69 942,15	262 953,98	13 795 418,99
24	01.06.2022	13 795 418,99	193 976,89	68 977,09	262 953,98	13 601 442,10
25	01.07.2022	13 601 442,10	194 946,77	68 007,21	262 953,98	13 406 495,33
26	01.08.2022	13 406 495,33	195 921,50	67 032,48	262 953,98	13 210 573,83
27	01.09.2022	13 210 573,83	196 901,11	66 052,87	262 953,98	13 013 672,72
28	01.10.2022	13 013 672,72	197 885,62	65 068,36	262 953,98	12 815 787,10
29	01.11.2022	12 815 787,10	198 875,05	64 078,94	262 953,98	12 616 912,05
30	01.12.2022	12 616 912,06	199 869,42	63 084,56	262 953,98	12 417 042,64
31	01.01.2023	12 417 042,64	200 868,77	62 085,21	262 953,98	12 216 173,87
32	01.02.2023	12 216 173,87	201 873,11	61 080,87	262 953,98	12 014 300,76
33	01.03.2023	12 014 300,76	202 882,48	60 071,50	262 953,98	11 811 418,28
34	01.04.2023	11 811 418,28	203 896,89	59 057,09	262 953,98	11 607 521,39
35	01.05.2023	11 607 521,39	204 916,37	58 037,61	262 953,98	11 402 605,02
36	01.06.2023	11 402 605,02	205 940,96	57 013,03	262 953,98	11 196 664,06
37	01.07.2023	11 196 664,06	206 970,66	55 983,32	262 953,98	10 989 693,40
38	01.08.2023	10 989 693,40	208 005,51	54 948,47	262 953,98	10 781 687,89
39	01.09.2023	10 781 687,89	209 045,54	53 908,44	262 953,98	10 572 642,35
40	01.10.2023	10 572 642,35	210 090,77	52 863,21	262 953,98	10 362 551,58
41	01.11.2023	10 362 551,58	211 141,22	51 812,76	262 953,98	10 151 410,36
42	01.12.2023	10 151 410,35	212 196,93	50 757,05	262 953,98	9 939 213,42
43	01.01.2024	9 939 213,42	213 257,91	49 696,07	262 953,98	9 725 955,51
44	01.02.2024	9 725 955,51	214 324,20	48 629,78	262 953,98	9 511 631,31
45	01.03.2024	9 511 631,31	215 395,82	47 558,16	262 953,98	9 296 235,49
46	01.04.2024	9 296 235,48	216 472,80	46 481,18	262 953,98	9 079 762,68
47	01.05.2024	9 079 762,68	217 555,17	45 398,81	262 953,98	8 862 207,51
48	01.06.2024	8 862 207,51	218 642,94	44 311,04	262 953,98	8 643 564,57
49	01.07.2024	8 643 564,57	219 736,16	43 217,82	262 953,98	8 423 828,41
50	01.08.2024	8 423 828,41	220 834,84	42 119,14	262 953,98	8 202 993,57
51	01.09.2024	8 202 993,57	221 939,01	41 014,97	262 953,98	7 981 054,56
52	01.10.2024	7 981 054,56	223 048,71	39 905,27	262 953,98	7 758 005,85
53	01.11.2024	7 758 005,85	224 163,95	38 790,03	262 953,98	7 533 841,90
54	01.12.2024	7 533 841,90	225 284,77	37 669,21	262 953,98	7 308 557,13
55	01.01.2025	7 308 557,13	226 411,20	36 542,79	262 953,98	7 082 145,93
56	01.02.2025	7 082 145,94	227 543,25	35 410,73	262 953,98	6 854 602,69
57	01.03.2025	6 854 602,68	228 680,97	34 273,01	262 953,98	6 625 921,71
58	01.04.2025	6 625 921,72	229 824,37	33 129,61	262 953,98	6 396 097,35
59	01.05.2025	6 396 097,34	230 973,49	31 980,49	262 953,98	6 165 123,85
60	01.06.2025	6 165 123,85	232 128,36	30 825,62	262 953,98	5 932 995,49
61	01.07.2025	5 932 995,49	233 289,00	29 664,98	262 953,98	5 699 706,49
62	01.08.2025	5 699 706,49	234 455,45	28 498,53	262 953,98	5 465 251,04
63	01.09.2025	5 465 251,04	235 627,73	27 326,26	262 953,98	5 229 623,31
64	01.10.2025	5 229 623,31	236 805,86	26 148,12	262 953,98	4 992 817,45
65	01.11.2025	4 992 817,45	237 989,89	24 964,09	262 953,98	4 754 827,56
66	01.12.2025	4 754 827,55	239 179,84	23 774,14	262 953,98	4 515 647,71
67	01.01.2026	4 515 647,71	240 375,74	22 578,24	262 953,98	4 275 271,97



одноразовые простыни для массажа, шугаринга, паста для шугаринга и т.п)								
Реклама (инстаграмм, ВК, Фейс Бук, листовочная продукция)	10 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	110 000
Себестоимость	16 9167	203 0004	203 0004	203 0004	203 0004	203 0004	203 0004	186 0837
Фонд оплаты труда	30 96696	185 80200	185 80176	185 80176	185 80176	185 80176	185 80176	185 80176
Валовая прибыль	- 62670 1	110 59796	110 59796	110 59796	110 59796	110 59796	110 59796	116 86497
Налоги	46 9286	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976	213 5976
Прибыль после налогов	- 62670 1	110 59796	110 59796	100 95296	100 95296	100 95296	100 95296	108 02372
Оплата вознаграждения	17 8929	983 571	829 286	675 000	520 714	366 429	212 143	589 29
<b>Чистая прибыль</b>	- 80563 0	100 76225	102 30510	942 0296	957 4582	972 8867	988 3153	107 43443
<b>Рентабельность</b>	- 30%	31%	32%	29%	30%	30%	31%	36%

#### Налоги

Виды налогов и платежей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год
ИПН	0	0	0	1 621 212	1 621 212	1 621 212	1 621 212	1 621 212
Социальный налог	0	0	0	1 458 804	1 458 804	1 458 804	1 458 804	1 458 804



ОПВ	309 806	1 858 020	1 858 020	1 858 020	1 858 020	1 858 020	1 858 020	1 858 020
СО	97 548	124 956	124 956	124 956	124 956	124 956	124 956	124 956
ОСМС	61 932	102 000	102 000	102 000	102 000	102 000	102 000	102 000
ВОСМС	30 972	51 000	51 000	51 000	51 000	51 000	51 000	51 000
<b>Итого</b>	<b>469 286</b>	<b>2 135 976</b>	<b>2 135 976</b>	<b>5 215 992</b>	<b>5 215 992</b>	<b>5 215 992</b>	<b>5 215 992</b>	<b>5 215 992</b>

### План по персоналу

Должность	Заработная плата	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	Платежи
		Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	Кол-во	
Администратор	90 030 тенге	1	6	6	6	6	6	6	6	Ежемесячно, весь проект
Массажист	84 014 тенге	2	12	12	12	12	12	12	12	Ежемесячно, весь проект
<b>Итого сумма в месяц</b>		258 058	15483 48	15483 48	15483 48	15483 48	15483 48	15483 48	15483 48	
<b>Итого сумма в год</b>		<b>3 096 696</b>	<b>18 580 176</b>	<b>18 580 176</b>	<b>18 580 176</b>	<b>18 580 176</b>	<b>18 580 176</b>	<b>18 580 176</b>	<b>18 580 176</b>	

### Общие затраты по проекту включают в себя:

Направление использования средств	Кол-во	Цена	Сумма всего (тенге)	В том числе (тенге): за счет займа/ За счет собств. средств
Приобретение встроенного нежилого помещения	1	18 000 000	18 000 000	За счет займа
Косметический ремонт помещения	1	500 000	500 000	За счет собств. средств
Оборудование и покупка необходимого снаряжения для детского уголка	1	1 000 000	1 000 000	За счет собств. средств
Оборудование детского массажного кабинета	1	500 000	500 000	За счет собств. средств
<b>Итого</b>			<b>18 000 000</b>	

### Прогнозный Отчет движения денежных средств на период реализации проекта

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год
Денежные	-	355	466	579	681	786	891	999

средства на начала периода		65799	70595	29676	98543	21696	99134	30858
Услуги	267	321	321	321	321	321	321	294
	9166	50000	50000	50000	50000	50000	50000	70834
Семейные доходы	500	600	600	600	600	600	600	550
	000	0000	0000	0000	0000	0000	0000	0000
Всего приток от операционно й деятельности	317	381	381	381	381	381	381	349
	9166	50000	50000	50000	50000	50000	50000	70834
Коммунал ьные услуги	150	180	180	180	180	180	180	165
	00	000	000	000	000	000	000	000
Расходы на средства п о клинингу	150	180	180	180	180	180	180	165
	0	00	00	00	00	00	00	00
Расходные средства (масло, крема для массажа, шампуни, одноразовые простыни для массажа, шугаринга, паста для шугаринга)	135	162	162	162	162	162	162	148
	00	000	000	000	000	000	000	500
Реклама (инстаграмм, ВК, Фейс Бук, листовочная продукция)	100	120	120	120	120	120	120	110
	00	000	000	000	000	000	000	000
Себестоим ость	169	203	203	203	203	203	203	186
	167	0004	0004	0004	0004	0004	0004	0837
Фонд оплаты труда	309	185	185	185	185	185	185	185
	6696	80200	80176	80176	80176	80176	80176	80176

Семейные расходы	200 000	240 0000	240 0000	240 0000	240 0000	240 0000	240 0000	220 0000
Всего отток от операционно й деятельности	350 5867	234 90204	234 90204	234 90204	234 90204	234 90204	234 90204	199 84337
Чистый поток от операционно й деятельности	- 326701	146 59796	146 59796	146 59796	146 59796	146 59796	146 59796	149 86497
Собственн ые средства	-	-	-	-	-	-	-	-
За счет займа	180 00000	-	-	-	-	-	-	-
За счет собств. средств	500 000	-	-	-	-	-	-	-
Всего приток от инвестиц. деятельности	185 00000	-	-	-	-	-	-	-
Всего отток от инвестиц. деят-ти	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистый поток от инвестиц. деят-ти	185 00000	-	-	-	-	-	-	-
Получение кредита на инвестиции	180 00000	0	0	0	0	0	0	0
Всего приток от фин. деятельности	180 00000	0	0	0	0	0	0	0

Выплата вознаграждения	178 929	983 571	829 286	675 000	520 714	366 429	212 143	589 29
Основной долг	428 571	257 1429	257 1429	257 1429	257 1429	257 1429	257 1429	214 2857
Налоги	0	0	0	114 4500	114 4500	114 4500	114 4500	104 9125
Всего отток от фин. деятельности	607 500	355 5000	340 0715	439 0929	423 6643	408 2358	392 8072	325 0911
Чистый поток от фин. деятельности	173 92500	- 355500 0	- 340071 5	- 439092 9	- 423664 3	- 408235 8	- 392807 2	- 325091 1
Изменения за период	355 65799	111 04796	112 59081	102 68867	104 23153	105 77438	107 31724	117 35586
Конечная наличность	355 65799	466 70595	579 29676	681 98543	786 21696	891 99134	999 30858	1,12 E+08

## 8.2 Эффективность деятельности предприятия

Чистый дисконтированный доход полного инвестированного капитала при 10% составил 19 700 тыс. тг. (разность между текущей стоимостью потока будущих доходов и текущей стоимостью будущих затрат на протяжении всего жизненного цикла инвестиционного проекта).

### Чистый дисконтированный доход (NPV) и индекс прибыльности (PI)

Внутренняя норма доходности (IRR)	25%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	19.700
Окупаемость проекта (простая), лет	2,3
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	2,5

## 9. Социально – экономическое значение проекта

Реализация настоящего проекта позволит удовлетворить потребности населения в услугах расслабляющего или лечебного массажа.

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 3 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- поступлению в местный бюджет 321 тыс. тенге налогов и других отчислений в год.