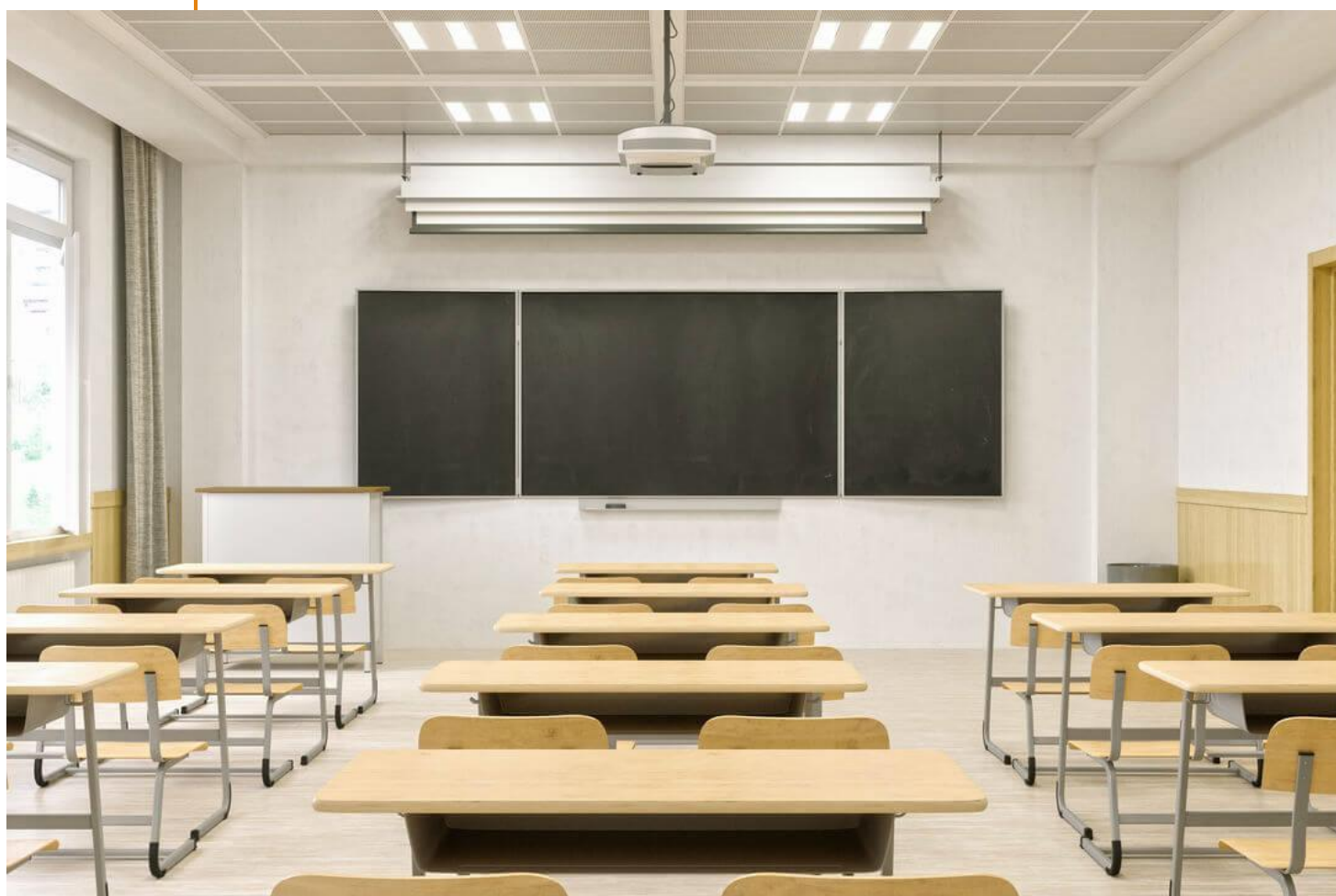


ООО ХХХХХ

Проект частной школы начального уровня

Бизнес-план развития на 5 лет



[Имя автора]
21.10.2022

Содержание

1. Резюме	3
2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта.....	5
Общая информация	5
Анализ текущей хозяйственной деятельности	5
3. Описание проекта	9
4. Информация об основных участниках проекта	10
5. Описание рынка продукции	11
Состояние школьного образования в КР	11
Мотивация и стратегии родителей при выборе школ.	13
Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	16
6. Организационный план.....	18
7. План продаж и стратегия маркетинга.....	20
Ценовая политика	20
План продаж.....	20
8. Операционный план проекта.....	21
9. Социально-экономическое и экологическое воздействие.....	24
10. Финансовый план проекта.....	25
Финансирование проекта.....	25
Финансовые индикаторы проекта.....	25
11. Инвестиционный план.....	27
12. Анализ проектных рисков	28
Приложение 1 Прогноз движения денежных средств, сом.....	31
Приложение 2 Прогноз прибылей и убытков, сом	32

1. Резюме

Концепция проекта предусматривает расширение действующего бизнеса - открытие общеобразовательной частной школы начального уровня на 240 человек. Проект будет реализован на земельном участке площадью XXXX соток по адресу г XXXXXX, ул. XXXXXXXXXX.

В настоящее время на данном земельном участке расположено два здания: здание будущей школы и здание детского сада. Детский сад был запущен три года назад. Вместимость сада - детский сад на 90 человек. Сад огорожен от территории школы.

Здание построено в XXXX году. Здание новое, но не оборудованное. Для запуска проекта необходимо довести здание до полной готовности (сделать косметический ремонт, электропроводку, коммуникации), привести его в порядок, закупить мебель и прочее оснащение.

Общая стоимость проекта – 715 тыс. USD

Таб.№61 Общая стоимость проекта, USD

Инвестиции в проект, USD	USD
Земельный участок и здание	\$200 000
Инвестиции в здание	\$224 000
Инвестиции в оборудование, мебель	\$145 357
Оборотный капитал	\$145 783
Всего	\$715 140

28% стоимости проекта уже реализовано, 200 тыс.долл на сегодняшний день инвестировано в проект. Дополнительная потребность проекта в инвестициях составляет 515 тыс. долл.

Таб.№62 Доп. инвестиции в проект и структура инвестирования, USD

Источник финансирования	собственные		Банк	Итого
	инвестировано	доп.инвест.		
Инвестиции в земельный участок и здание	\$200 000		\$224 000	\$424 000
Инвестиции в оборудование, мебель			\$145 357	\$145 357
Оборотный капитал		\$145 783		\$145 783
Всего	\$200 000	\$145 783	\$369 357	\$715 140
Структура финансирования	48,4%		51,6%	

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

Для реализации проекта Инициатор планирует получить финансирование в Банке XXXXXX.

Таб. Условия кредитования

Условия кредитования	
Срок кредита, мес	60
Каникулы по ОД	12
Ставка по кредиту	7%
Сумма кредита	369 357
погашение	ежемесячно

Показатели эффективности деятельности предприятия на конец 5-го года проекта. Дисконтированный доход инвестированного капитала за 5 лет при ставке дисконтирования 14,7% составил 16,3 млн сом или 195 тыс. USD.

Таб.№59 Ставка дисконтирования, %

Ставка дисконтирования	
Ставка дисконтирования	14,7%
Доля собственного участия	48%
Доля участия Банка	52%
Стоимость собственного капитала	3%
Желаемая премия за риск	20%
Стоимость заемного капитала	7%

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 41 новых рабочих мест в г. XXXXXXXX;

Среди социальных воздействий проекта можно выделить

- удовлетворение потребностей населения в качественном школьном образовании. Для воспитания полноценной личности необходимо способствовать социализации ребенка в его первых социумах – семье и группе детского сада, школе которые могут способствовать его социально-психологической адаптации к дальнейшей жизни в обществе и успешному взаимодействию с окружающим миром.

2. Информация о текущей деятельности Инициатора проекта

Общая информация

Инициатор проекта – ОсОО XXXXXXXXXX, образовано 8 февраля 2018 года, находится в г. Бишкек.

Вид деятельности – дошкольное, школьное образование. Компания имеет все необходимые разрешительные документы, в частности лицензию на образовательную деятельность, регистрационный номер №XXXXXXX от «__»_____ 2018г. В настоящее время компания в процессе получения второй лицензии на образовательную деятельность для начальной школы.

Компания в настоящее время имеет действующий объект – детский сад вместимостью на 80 человек. Здание и земельный участок, на котором расположен детский сад принадлежит Компании на праве частной собственности. На указанном земельном участке также было построено двухэтажное здание под школу площадью 1000 кв.м.

Все объекты находятся в верхней части города

Таб. Месторасположение объектов

Объект	адрес	земля, кв.м.	здание, кв.м.	документ
Детский сад	XXXXXXXXXX	2 761	800	XXXXXXX
Школа	XXXXXXXXXX.		1 000	XXXXXXX
Итого		9 356	1 800	

Анализ текущей хозяйственной деятельности

В настоящее в детском саду 73 ребенка.

Таб. Количество детей

объект	Кол-во на 31.12.22.
Младшая группа	15
Средняя группа	20
Старшая группа	20
Подготовительная группа	18
Итого	73
Проектная мощность	80
Заполняемость	91%

Основные покупатели услуг

Основные потребители услуг – это жители близлежащих районов, со средним достатком и выше среднего. Детский сад расположен в спальном районе вблизи от новых элитных многоэтажных кварталов.

Основные поставщики

Продукты закупаются у местных поставщиков и фермеров. Книги и образовательная литература заказывается в РФ.

Активы и Обязательства компании.

На сегодняшний день у ОсОО XXXXXXXX нет действующих кредитов, активы компании не обременены.

Таб. Активы компании:

актив	Балансовая стоимость	Адрес
Земельный участок, XX соток	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Здание, 1000 кв.м.	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Здание, 800 кв.м.	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Мебель	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Оргтехника	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
Учебная литература	XXXXXX сом	XXXXXXXXXX
ИТОГО, сом	XXXXXX сом	
ИТОГО, USD	XXXXXX USD	

Земельный участок принадлежат компании на праве частной собственности. Имеются красные книги и другие правоустанавливающие документы:

	адрес	Инвентарный №	Правоустанавливающий документ	Примечание
Земельный участок, XX соток	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	
Здание, 800 кв.м.	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	Расположен детский сад
Здание, 1 000 кв.м.	XXXX	XXXXXXX	XXXXXXX	

Просроченных обязательств на сегодняшний день нет.

Таб. Расшифровка обязательств компании по состоянию на 31.12.2022г.

Общая сумма кредиторской задолженности, сом	XXX
в т.ч.	
ОсОО "XXXXXX"	XXX
ОсОО "XXXXXX"	XXX
ОсОО "XXXXXX"	XXX
ОсОО "XXXXXX"	XXX
Текущие обязательства по з\п	XXX
Текущие обязательства по налогам	XXX

Таб. Расшифровка ДЗ компании по состоянию на 31.12.2022г.

Общая сумма дебиторской задолженности, сом	100
в т.ч.	
Услуги оплаченные авансом	XXX

Таб. Баланс компании на 31.12.2022г.

наименование	2020	2021	2022
Краткосрочные активы			
Денежные средства	XXX	XXX	XXX
Прочие активы	XXX	XXX	XXX
Долгосрочные активы			
Здание	XXX	XXX	XXX
Земельный участок	XXX	XXX	XXX
Мебель	XXX	XXX	XXX

Итого АКТИВЫ	XXX	XXX	XXX
Краткосрочные обязательства	XXX	XXX	XXX
Долгосрочные обязательства	XXX	XXX	XXX
Итого ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	XXX	XXX	XXX
Уставный капитал	XXX	XXX	XXX
Нераспределенная прибыль	XXX	XXX	XXX
Итого КАПИТАЛ	XXX	XXX	XXX
Валюта баланса	XXX	XXX	XXX

Доходы и расходы компании.

Таб. Группы

наименование	Цена	Кол-во групп	Кол-во детей
Младшая группа	14 000 сом	1	15
Средняя группа	14 000 сом	1	20
Старшая группа	14 000 сом	1	20
Подготовительная группа	14 000 сом	1	18

Таб. Выручка от предоставления услуг за последние три года, сом:

наименование	2020	2021	2022	Всего
Младшая группа	XXX	XXX	XXX	XXX
Средняя группа	XXX	XXX	XXX	XXX
Старшая группа	XXX	XXX	XXX	XXX
Подготовительная группа	XXX	XXX	XXX	XXX
Всего:	XXX	XXX	XXX	XXX

Структура себестоимости услуг состоит из

- Переменных затрат: питание на каждого ребенка, канц.товары и учебные материалы
- Постоянных расходов: коммунальные расходы, ФОТ воспитателей и методистов, расходы на культурные мероприятия

Структура операционных текущих расходов состоит из:

- Коммерческих расходов: реклама в социальных сетях.
- Административных расходов: ФОТ административного персонала, коммуникационные расходы, прочие мелкие расходы.

Таб. Штат компании, сом:

Штат	шт.ед.	оклад	ФОТ	СФ	Всего
Старшие воспитатели	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Младшие воспитатели-няни	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Повар	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Кух. работники	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Закупщик	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Бухгалтер-кассир	X	XXX	XXX	XXX	XXX
Директор	X	XXX	XXX	XXX	XXX
ИТОГО	X	XXX	XXX	XXX	XXX

Таб. Расходы компании за последние три года составили, сом:

Наименование расходов	2020	2021	2022	Итого
Питание	XXX	XXX	XXX	XXX

Коммунальные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
ФОТ воспитателей и нянек	XXX	XXX	XXX	XXX
Реклама, продвижение	XXX	XXX	XXX	XXX
Коммуникационные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
Хоз. нужды	XXX	XXX	XXX	XXX
Расходы на обновление учебных материалов	XXX	XXX	XXX	XXX
Прочие расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
ИТОГО	XXX	XXX	XXX	XXX

Таб. Прибыли и убытки за последние три года, сом:

наименование	2020	2021	2022	Всего
Выручка	XXX	XXX	XXX	XXX
Себестоимость	XXX	XXX	XXX	XXX
Валовая прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX
Уровень валовой прибыли	XX%	XX%	XX%	XX%
Коммерческие расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
Административные расходы	XXX	XXX	XXX	XXX
EBITDA	XXX	XXX	XXX	XXX
Амортизация	XXX	XXX	XXX	XXX
Чистая прибыль	XXX	XXX	XXX	XXX

Таб. Движение денежных средств, сом:

	2020	2021	2022
Операционный поток			
Выручка	X XXX	X XXX	X XXX
Платежи	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый операционный поток	X XXX	X XXX	X XXX
Финансовый поток			
Полученные кредиты	X XXX	X XXX	X XXX
Погашение кредитов	X XXX	X XXX	X XXX
Выплата дивидендов	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый финансовый поток	X XXX	X XXX	X XXX
Инвестиционный поток			
Выручка от реализации активов	X XXX	X XXX	X XXX
Покупка активов	X XXX	X XXX	X XXX
Чистый инвестиционный поток	X XXX	X XXX	X XXX
Чистое изменение денег	X XXX	X XXX	X XXX
Денежные средства на начало	X XXX	X XXX	X XXX
Денежные средства на конец	X XXX	X XXX	X XXX

3. Описание проекта

Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает расширение действующего бизнеса - открытие общеобразовательной частной школы начального уровня на 240 человек. Проект будет реализован на земельном участке площадью XXXX соток по адресу г XXXXXX, ул. XXXXXXXXXX.

В настоящее время на данном земельном участке расположено два здания: здание будущей школы и здание детского сада. Детский сад был запущен три года назад. Вместимость сада - детский сад на 90 человек. Сад огорожен от территории школы.

Здание построено в XXXX году. Здание новое, но не оборудованное. Для запуска проекта необходимо довести здание до полной готовности (сделать косметический ремонт, электропроводку, коммуникации), привести его в порядок, закупить мебель и прочее оснащение.

Школа будет средней ценовой категории.

4. Информация об основных участниках проекта

Участники проекта:

1. ОсОО «XXXXXXXXXXXXXXXXX» работает на рынке уже более 3 лет и зарекомендовало себя как добросовестная компания, предоставляющая качественные услуги.

Таб. Учредители компании и доля участия:

Учредитель	Доля в УК
ФИО XXXXXXXXXXXXX	XX%
ФИО XXXXXXXXXXXXX	XX%

Участники – граждане Кыргызской Республики.

Компания имеет льготы по налогу на прибыль, НДС, НСП и земельный. Компания является плательщиком налога на имущество, подоходного налога и соц. отчислений.

Налоговые ставки:

Подоходный – 10%

Соц.фонд – 27,25%

Налог на имущество – 36 тыс. сом в год

Таб. Ключевые сотрудники ОсОО «XXXXXXXXXX»:

Объект	ФИО
Директор детского сада	XXXXXXXXXXXXX.
Методист детского сада	XXXXXXXXXXXXX.
Бухгалтер	XXXXXXXXXXXXX.

Все ключевые сотрудники имеют большой стаж работы в дошкольных учреждениях.

- Генеральный директор:

Асанова А.

Возраст – 37 лет

Общий стаж – 7 лет, в т.ч. в дошкольных учреждениях 5 лет

Образование – высшее, педагогическое

- Методист

Асанова А.

Возраст -45 лет

Общий стаж – 7 лет, в т.ч. в дошкольных учреждениях 5 лет

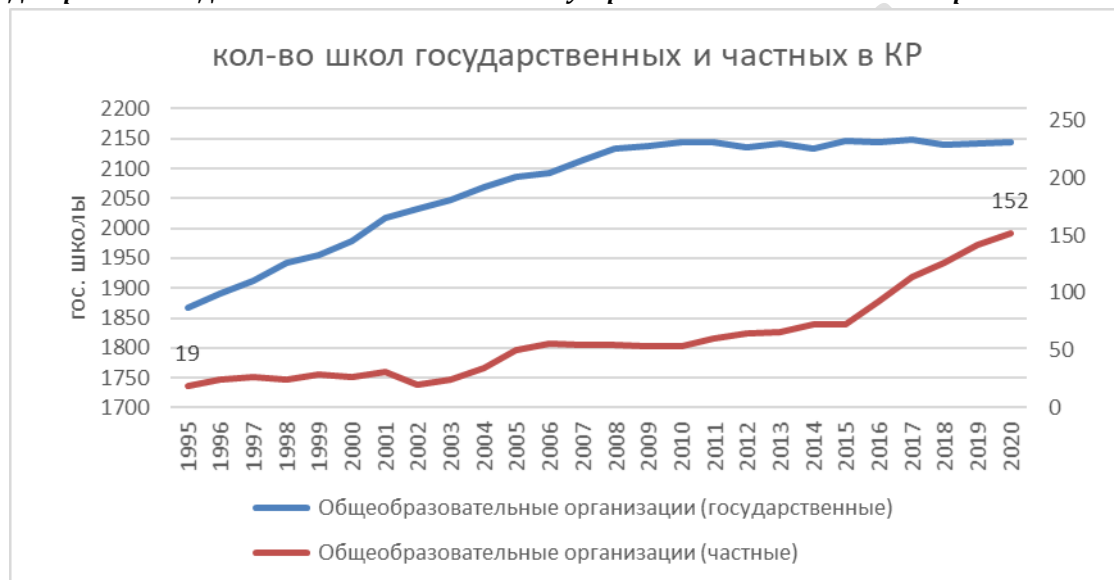
Образование -высшее, педагогическое

5. Описание рынка продукции

Состояние школьного образования в КР

Слабая экономика в регионах, урбанизация и внутренняя миграция привела к резкому росту населения в крупных городах Кыргызстана. Это привело к нехватке государственных школ в гг. Бишкек и Ош. Перегруженность государственных школ, нехватка квалифицированного педагогического персонала, низкий уровень безопасности и спрос на качественное образование привело к открытию частных образовательных учреждений.

Диаграмма № 1 Динамика количества школ государственного и частного сектора.



В 1995 году доля частных школ от общего количества составляла 1%, в 2020 доля выросла до 6,6%.

Диаграмма № 2 Динамика доли частных школ в КР



Рост и популярность частных школ можно объяснить несколькими причинами. Государственные школы страдают от низкого качества образования, нехватки квалифицированных учителей и плохого состояния зданий. Многие переполнены из-за роста

населения, связанного с постоянным наплывом внутренних мигрантов из регионов страны в столицу. Поскольку государство не выделяет достаточно средств, администрации государственных школ вынуждены собирать деньги у родителей.

В таблице 1 представлены данные по численности учащихся школ в КР за последние 10 лет. Наибольший прирост количества учащихся приходится на Бишкек и Ош, что в свою очередь привело к повышенному спросу на частные образовательные учреждения именно в этих городах.

Таблица №41 Численность учащихся школ

области	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020 к 2011
Баткенская	93	92	91	91	96	102	105	109	114	119	28%
Джалал-Абадская	209	205	203	205	209	231	238	246	250	261	25%
Ыссык-Кульская	85	85	85	86	92	97	99	102	104	105	23%
Нарынская	57	57	55	56	56	61	63	63	64	65	14%
Ошская	219	217	219	215	219	234	241	248	255	266	22%
Таласская	47	46	47	47	54	56	57	58	59	60	28%
Чуйская	140	143	149	155	165	179	187	196	204	210	50%
г.Бишкек	117	119	125	133	141	154	165	175	186	192	64%
г.Ош	48	50	53	57	59	62	67	71	75	79	63%
Всего	1 015	1 012	1 027	1 044	1 091	1 176	1 223	1 268	1 311	1 357	34%

Категории частных и государственных школ в г. Бишкек

В Бишкеке можно получить среднее образование в частных, государственных школах.

Частные образовательные учреждения можно разделить на три категории по стоимости обучения.

- В первую категорию входят элитные международные частные школы, со стоимостью обучения более 10 000 долларов США в год. К ним относятся: “QSI International”, “Cambridge Silk Road International”, “ESCA Bishkek International” и “Oxford International”. В этих школах все занятия ведутся на английском языке, школы хорошо оборудованы, в них обеспечивается безопасность учеников. Основная цель этих школ – подготовить учащихся к поступлению за рубеж, т.е. «на экспорт». Эти школы редко участвуют в местных рейтингах общереспубликанского тестирования (ОРТ).
- Во вторую категорию входят школы с годовой стоимостью обучения от 3500 до 10000 долларов США. К ним относятся турецкая частная школа “Silk Road International School” и турецкие частные лицеи, принадлежащие к Международному Образовательному Учреждению “Сапат”. Лицеи “Сапат” известны тем, что достигают высоких результатов на ОРТ и в различных олимпиадах. Также новые школы, как “Bilimkana-AUCA High school”, “Bilimkana American school”, “Bilimkana-European School”, “Bilimkana Chinese School” и “Эрудит”. Занятия ведутся как на английском, так и на русском и кыргызском языках. Школы этой категории подготавливают своих выпускников, чаще всего, к поступлению в престижные местные высшие учебные заведения.

- Третья категория включает школы со стоимостью обучения ниже 3500 долларов в год. Выпускники этих школ реже становятся обладателями Золотого сертификата в ОРТ. Тем не менее, на них есть спрос ввиду хороших условий, безопасности и меньшего количества учеников в классах. Обучение в этих школах варьируется от 1000 до 3300 долларов в год.

Кроме оплаты за обучение, при поступлении в некоторых школах, есть вступительный взнос. Вступительный взнос может варьироваться от 2000 до 10000 сом. Указывается, что вступительный взнос включает в себя расходы на канцелярские товары, учебники, в некоторых школах на форму и даже на экскурсии.

Почти во всех школах предоставляется полный пансион, т.е. дети проводят в школе целый день с 8:00-8:30 до 16:00-18:00. Есть школы, в которых детей обучают в две смены (в школе Ньютон), есть школа, где дети обучаются с 8:00-20:00 (Эрудит) – это очень удобно для родителей, которые могут забрать своих детей после завершения своего рабочего дня.

Количество учеников в одном классе в частных школах варьируется от 10 до 25 учеников. Стоит отметить, что в школах первой категории количество детей в классе составляет от 20 до 25 учеников, несмотря на высокую стоимость обучения.

Во всех школах предусмотрен развоз детей до школы и обратно домой. В одних школах стоимость развоза детей включена в стоимость обучения, в других родители сами заключают договор с транспортной компанией, которую рекомендует учебное заведение.

Питание предоставляется во всех школах, почти во всех оно трехразовое, есть школы, где предоставляется 2-х разовое или 4-х разовое питание.

Государственные школы можно разделить на две категории.

- В первую категорию входят государственные школы, гимназии, лицеи, входящие в «топ-10», «топ-5» или «топ-3», в зависимости от типа рейтинга, привлекающие наиболее квалифицированных учителей и отличающиеся строгой учебной дисциплиной. Они дают существенную учебную нагрузку и принимают учеников на конкурсной основе (школы №61, №70 и №69).
- Во вторую категорию вошли все остальные школы, со средней или низкой успеваемостью. В этих школах, как правило, не хватает квалифицированных учителей, они занимают низшие строчки в ОРТ, дети учатся в них в две-три смены.

Наконец, существует и особая категория – частные репетиторы и учебные центры как важный компонент среднего образования. Наиболее популярными предметами для репетиторства являются английский и другие иностранные языки, математика, а также кыргызский и русские языки.

Мотивация и стратегии родителей при выборе школ.

Родители руководствуются различными мотивами и стратегиями при ориентировании в выборе образования.

Частные школы.

При выборе частных школ большинство родителей считают привлекательным фактор небольших классов. За ним следуют качество образования и дневной уход за детьми, хорошая инфраструктура.

Родители часто видят в классах с меньшим количеством учеников возможность получения более качественного обучения. Частные школы являются альтернативой консервативному «советскому» стилю обучения в государственных школах, ввиду их лучшего обращения с детьми и более либеральной учебной программой. Кроме этого, частные школы организуют питание, досуг, кружки для учеников. Обеспечивают полную занятость детей в течение целого дня, что даёт работающим родителям возможность оставлять детей в школе с 8:00 до 17:00 или 18:00 вечера. В дополнительные занятия входят предметы по выбору ученика: языки, спорт, искусство, музыка и др. Родители, также руководствуются при выборе частной школы желанием защитить детей от насилия и рэкета среди школьников, которое часто встречается в государственных школах.

Международные частные школы и английский язык становятся средством поступления в зарубежные университеты, что является еще одним мотивирующим фактором. Стоимость частной школы резко возрастает, если занятия ведутся исключительно на английском языке и, если у нее есть международная аккредитация. Таким образом, у учеников больше возможностей получить доступ к глобальной системе образования, чем у их сверстников в других школах. Тем не менее, качество образования в этих школах иногда ставится под сомнение некоторыми местными экспертами из-за отсутствия высоких результатов в ОРТ, что, однако, можно объяснить языковым барьером (учебная программа ведется на английском), нацеленностью школ готовить учеников для подачи заявок за границей и обилием международных учеников в этих школах.

Выбор в пользу частной школы может определяться как поиском качества, так и дополнительных плюсов. Это особенно относится к турецким частным международным школам, лицеям и начальным школам. Например, ученики турецких школ часто описываются как воспитанные, трудолюбивые, честные и самодисциплинированные. Несмотря на отсутствие религиозной учебной программы, лицеи пытаются «учить детей исламской этике в универсальных моральных рамках включая такие ценности, как уважение к родителям, пожилым, терпимость, сострадание, альтруизм, братство и. т. д». Турецкие лицеи разделены по половому признаку, и многие дети живут в школах возвращаясь домой только в выходные. Подобные школы – хороший вариант для детей, чьи родители находятся на заработках в России.

Не менее важным фактором при выборе частной школы, является роль частного образования в качестве социальной валюты. Друзья, родственники и коллеги имеют особое значение при выборе школы – большинство родителей полагаются на их рекомендации или отзывы. Родители с большей вероятностью отправят своих детей в определенную частную школу, если так поступают другие родители из их круга. Отправляя детей в частные школы, родители косвенно стремятся продемонстрировать свой социальный статус.

Государственные школы.

Мотивы при выборе обычных государственных школ. Можно выделить три основных фактора по мере важности в следующем порядке: близость школы; место проживания; качество образования. Все остальные мотивы менее значимыми.

Родители выбирают государственные школы, потому что они расположены по соседству или поблизости от места работы. В то же время они могут определять детей в школы в других районах, в поисках школ более высокого качества. Дистанция была наиболее важным фактором, влияющим на выбор школы. Это также зависит от нехватки ресурсов (помощников, времени и денег), необходимых для преодоления расстояния для посещения лучших школ.

Тем не менее, качество образования также имеет значение. Некоторые лицеи и гимназии предлагают более специализированную учебную программу и дополнительную нагрузку. Стоимость дополнительной нагрузки частично покрывается Министерством образования КР. Кроме этого, дополнительное финансирование от родителей и других спонсоров помогает этим школам удерживать хороших учителей. Поиск качественного образования был одним из основных факторов, побуждавших родителей выбирать такие лицеи и гимназии.

Прием осуществляется на конкурсной основе, поэтому от ребёнка требуются определённые навыки, а от родителей преданность делу, что включает в себя раннее планирование, подготовку и оплату репетиторов. Родителей, отправляющих детей в такие государственные школы, объединяет одна общая черта – они сами образованы и заинтересованы в развитии своих детей. Такие родители находчивы, хорошо информированы о школах в Бишкеке и используют свои социальные и профессиональные контакты в поиске информации. Самое главное, они знали, как обеспечить поступление своих детей в эти школы и мотивировали своих детей учиться.

Учёба в “элитных” государственных школах, таких как № 61, № 13 и № 6, считается престижным с советских времен и то, что такие лицеи и гимназии остаются очень привлекательными для многих жителей Бишкека. Размер родительских сборов для нужд таких школ – больше, чем в обычных школах и, по этой причине бедные родители не могут себе их позволить.

Наличие времени после школьных занятий, это еще один привлекательный фактор для родителей, так как дает детям время делать домашнюю работу, посещать репетиторов или участвовать в различных занятиях (например, посещать музыкальную школу). Уроки с репетитором очень популярны среди учащихся всех типов школ. Математика и языки, в особенности английский, являются наиболее популярными предметами. Кроме этого, несмотря на дороговизну репетиторства, это более экономичный и более гибкий вариант для семей со средним уровнем дохода чем частные школы. Таким образом, некоторые родители поступают стратегически, отправляя детей в хорошие государственные школы и компенсируя недостающие знания через репетиторов. Родители не желают переплачивать только за английский язык, который зачастую кажется самым главным отличием частных школ.

Наконец, стоит отметить и такой фактор при выборе государственной школы, как желание родителей подготовить детей к «реальной жизни». Считается, что государственные школы позволяют детям, расти в реальной социальной среде Бишкека и дают им взаимодействовать с детьми из разных слоев общества, частные школы в этом плане считаются слишком оберегающими.

Статус родителей, семьи как один из факторов, влияющих на выбор частной школы.

Потенциальных клиентов частных школ можно разделить на две категории, это элита и «новые кыргызы».

К элите можно отнести политиков, депутатов, высокопоставленных чиновников министерств, а также специалистов высокого ранга в международных организациях. Это люди располагают двумя (финансовый и социальный) или тремя (финансовый, социальный и культурный) формами капитала. Они могут позволить себе отправлять своих детей в международные англоязычные школы или же устраивать детей в эти школы за меньшую плату (или вообще бесплатно).

Следующей категорией предстают «Новые кыргызы» – бизнесмены, которые разбогатели в торговле, текстильной промышленности, строительстве или других видах бизнеса. Многие из них приехали в Бишкек из регионов и работали усердно много лет. У них может не быть культурного капитала и у них, может быть, только скромное образование, но у них есть деньги, что дает возможность определения детей в частные школы, начиная от самых дешевых до самых дорогих.

Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

В г. Бишкек на сегодня функционируют порядка 45 частных школ. Большинство из них расположены в южной части города. Данных по количеству учащихся в частных школах Бишкека в открытом доступе нет. Есть общее количество по КР.

Таблица №42 Общее количество учащихся, чел.

наименование	2016	2017	2018	2019	2020
количество учащихся в частных общеобразовательных организациях	20 581	24 366	30 506	35 995	37 884
динамика роста		18,4%	25,2%	18,0%	5,2%
Начальные (1 - 4 классы)	974	2 377	2 064	2 416	2 965
Основные (1 - 9 классы)	3 314	3 268	4 874	6 720	6 596
Средние (1 - 11 классы)	16 293	18 679	23 521	26 804	28 276

На 2020 год количество учащихся составило 37,9 тыс. за последние годы ежегодный прирост составлял в среднем 20%, последний год нельзя учитывать в средней статистике, из-за пандемии.

В ближайшие 2-3 года динамика будет сохраняться. Постоянное увеличение численности города, внутренняя миграция и увеличение рождаемости позволяют сделать вывод о востребованности услуг в области дошкольного и школьного образования.

Таблица №43 Численность в г.Бишкек

	2015	2016	2017	2018	2019
г. Бишкек	944 257	965 899	987 568	1 012 500	1 039 072

в том числе в возрасте, лет:					
менее 1	22 230	21 982	21 662	26 850	28 839
1 - 6	126 776	130 772	132 388	133 646	138 560
7 - 17	139 622	145 910	155 033	163 523	174 372
прирост категории 7-17		4,5%	6,3%	5,5%	6,6%

Оценка конкурентной окружающей среды

При выборе помещения для частной школы очень важно правильно оценить локацию и конкурентную среду. В частности, по г. Бишкек школу лучше открывать в южной части города, так как именно в этой части города проживает больше потенциальных клиентов. Что облегчит клиентам транспортировку своих детей в школу. В нашем случае Школа расположена в спальном районе, вблизи от элитных многоэтажных кварталов.

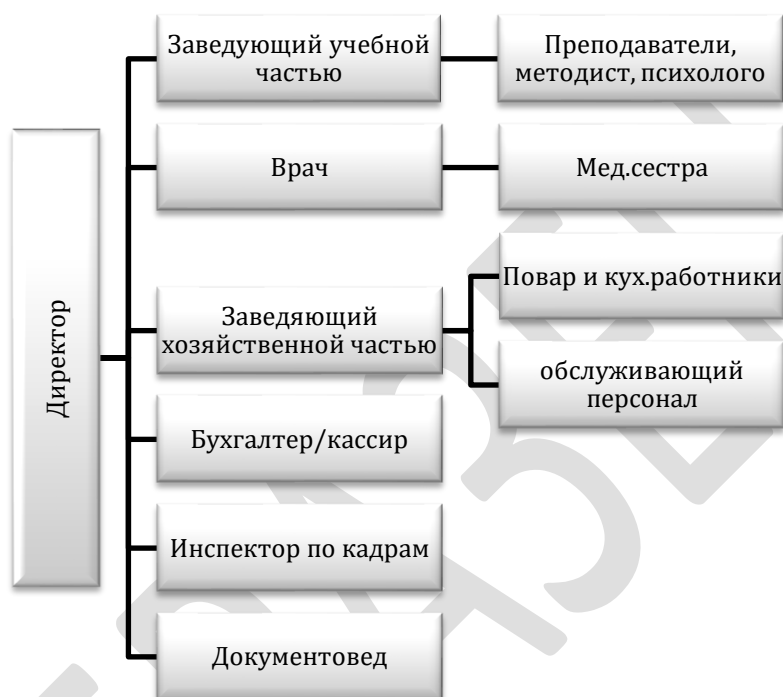
6. Организационный план

Реализация проекта будет осуществляться в рамках существующего юридического лица.

Для реализации проекта будет набран дополнительный штат.

Организационная структура нового проекта будет иметь следующий вид, представленный ниже.

Организационная структура школы



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

Предполагается, что реализация (запуск) настоящего проекта займет 6 месяцев. Открыть школу планируется к началу учебного 2023-2024 года.

Календарный план реализации проекта

1. Разработка ТЭО.
2. Получение финансирования.
3. Ремонтные работы
4. Оснащение.
5. Запуск.

Мероприятия\Месяц	2023						
	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен
Проведение маркетингового исследования и разработка ТЭО							
Решение вопроса финансирования							

Освоение кредита	
Ремонт помещения	
Поиск персонала	
Поставка оборудования, монтаж	
Начало работы	

В августе перед завершением новый объект будет оснащен всем необходимым. В сентябре планируется открыть двери для детей и начать коммерческую эксплуатацию.

7. План продаж и стратегия маркетинга

Ценовая политика

Планируемая школа относится к третьей категории частных школ со стоимостью обучения ниже 3500 долларов в год. Спрос на эту категорию школ стабильный ввиду хороших условий, безопасности и меньшего количества учеников в классах, а стоимость обучения не высокая. Ежемесячная стоимость обучения установлена в размере 25 000 сом.

При расчете доходной части не учитывались возможные скидки, которые предполагается предоставлять за успеваемость. Повышение стоимости обучения заложено один раз в два года на 5%.

Стоимость обучения будет единой для всех классов.

План продаж

Планируется в первый год набрать 2 класса первых и по одному классу остальных, в последующие годы набор будет только в первые классы. При этом на третий год функционирования школы будет набрано уже три первых классов. На пятый год наполняемость школы планируется на уровне 85%, а уже на шестой год – 100%.

Ниже дан план продаж в количественном выражении.

Таб.№45 Прогноз продаж

кол-во классов	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
период	0	1	2	3	4
прогноз классов	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
1-е классы	2	2	3	3	3
2-е классы	1	2	2	3	3
3-е классы	1	1	2	2	3
4-е классы	1	1	1	2	2
Общее кол-во классов	5	6	8	10	11
Количество детей в классе	19	20	18	18	19
Прогнозное количество детей	96	120	144	180	204
Прогнозная заполняемость	40%	50%	60%	75%	85%
			рост цен		
			5%		5%
цена обучения новая	25 000	25 000	26 250	26 250	27 563

Стратегия маркетинга

Для привлечения клиентов за три месяца до запуска школы будет проводиться рекламная кампания, будут задействованы различные каналы, аренда билбордов, СММ. Наиболее эффективным способом в настоящее время это реклама в социальных сетях – инстаграмм, тикток. В основном, как показало исследование в Кыргызстане рынок продаж очень сильно развит именно в инстаграмм. Для этих целей компания планирует воспользоваться услугами сторонних организаций. В дальнейшем возможно будет нанят свой СММ специалист.

Кроме того, основная часть первоклассников планируется набирать из выпускников нашего детского сада. На рекламную кампания планируется направить 10 000 долл. за весь период.

8. Операционный план проекта

Переменные затраты проекта.

Для построения финансовых прогнозов были сделаны некоторые допущения по эксплуатационным и административным расходам. Расходы были классифицированы на переменную и постоянную часть, на эксплуатационную и административную часть.

Переменная часть расходов включает в себя только питание. Для прогнозирования расходов были приняты нижеуказанные допущения:

Таб. Исходные данные для переменной части расходов

	Ед.изм	2023-2024	2024-2025	2025-2026	2026-2027	2027-2028
рост расходов	%	0%	5%	5%	5%	5%
период		0	1	2	3	4
учебный период	мес	9	9	9	9	9
кол-во месяцев обучения	мес	9	9	9	9	9
кол-во дней в месяце	дни	22	22	22	22	22

Расходы на питание заложены в размере 200 сом на одного ученика в день, в последующие годы идет удорожание за счет заложенного роста цен.

Таб. Переменные расходы, сом

кол-во классов	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
общее кол-во детей	96	120	144	180	204
стоимость питания на чел.	200	221	232	243	255
себестоимость питания	3 801 600	5 239 080	6 601 241	8 664 129	10 310 313

Постоянные расходы проекта

Постоянные расходы делятся на эксплуатационную (учебную) часть и административную. Учебная часть постоянных расходов включает в себя прежде всего фонд оплаты труда педагогического персонала, обслуживающего персонала, расходы, а также переменную часть расходов, которая рассчитывается на 1 класс: канцелярия, Я-класс и хозяйственные нужды класса.

Административная часть постоянных расходов включает в себя фонд оплаты труда административного персонала, коммунальные расходы, услуги клининговой компании, службы безопасности, расходы на культурно-массовые мероприятия школы и налоги.

При планировании постоянных расходов были приняты нижеприведенные допущения.

Таб. Исходные данные для постоянной части расходов

	Ед.изм	2023-2024	2024-2025	2025-2026	2026-2027	2027-2028
рост расходов	%	0%	5%	5%	5%	5%
период		0	1	2	3	4
отопительный сезон	мес	7	7	7	7	7
учебный период	мес	9	9	9	9	9
кол-во классов	кл.	5	6	8	10	11

Исходные значения постоянных расходов приведены ниже.

Таб. Ежемесячный размер постоянных учебных расходов, сом

Учебные расходы	
канц.товары на 1 класс	1 000
Я-класс	7 000

хоз.расходы на 1 класс	700
питание на 1 ученика в день	200

Таб. Ежемесячный размер постоянных административных расходов, сом

Административные расходы	
канц.товары	3 000
водоснабжение в учебный период	4 000
водоснабжение в летний период	2 000
теплоэнергия	80 000
электроэнергия в учебный период	30 000
электроэнергия в летний период	7 000
вывоз мусора	7 500
уборка школы	20 000
СБ	70 000
Прочие расходы в учебный период	30 000
Прочие расходы в летний период	5 000
Культурно-массовые мероприятия	20 000
налог на имущество	3 000

Таб. Постоянные учебные расходы с учетом роста цен, сом

Эксплуатационные расходы	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
канц.товары на 1 класс	45 000	59 535	83 349	109 396	126 352
Я-класс	63 000	69 458	72 930	76 577	80 406
хоз.расходы на 1 класс	31 500	41 675	58 344	76 577	88 446
ФОТ учебной части	7 597 800	8 376 575	8 795 403	9 235 173	9 696 932
ФОТ обслуживающего персонала	2 743 650	3 024 874	3 176 118	3 334 924	3 501 670
Итого	10 480 950	11 572 116	12 186 145	12 832 646	13 493 806

Таб. Постоянные административные расходы с учетом роста цен, сом

Административные расходы	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
ФОТ администрации школы	3 007 463	3 315 727	3 481 514	3 655 589	3 838 369
канц.товары	27 000	29 768	31 256	32 819	34 460
водоснабжение в учебный период	36 000	39 690	41 675	43 758	45 946
водоснабжение в летний период	6 000	13 230	13 892	14 586	15 315
теплоэнергия	400 000	441 000	463 050	486 203	510 513
электроэнергия в учебный период	270 000	297 675	312 559	328 187	344 596
электроэнергия в летний период	21 000	23 153	24 310	25 526	26 802
вывоз мусора	67 500	74 419	78 140	82 047	86 149
уборка школы	180 000	198 450	208 373	218 791	229 731
СБ	630 000	694 575	729 304	765 769	804 057
Прочие расходы в учебный период	270 000	297 675	312 559	328 187	344 596
Прочие расходы в летний период	15 000	16 538	17 364	18 233	19 144
Культурно-массовые мероприятия	180 000	198 450	208 373	218 791	229 731
налог на имущество	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Итого	5 145 963	5 676 349	5 958 366	6 254 484	6 565 409

К 2030 году школа достигает своей максимальной загруженности.

Амортизация рассчитывалась исходя из следующих норм амортизации:

10% - для здания

30% - для мебели и оборудования

Расчет амортизационных отчислений					
Всего	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Основные средства на начало	16 600 000	53 455 300	45 648 990	39 361 545	34 219 608
Приход ОС	43 764 000	0	0	0	0
Амортизационные отчисления, год	6 908 700	7 806 310	6 287 445	5 141 937	4 266 008
Остаточная стоимость ОС	53 455 300	45 648 990	39 361 545	34 219 608	29 953 600
Здание					
Норма амортизации	10%				
Основные средства на начало	16 600 000	41 151 400	37 036 260	33 332 634	29 999 371
Приход ОС	27 888 000				
Амортизационные отчисления, год	3 336 600	4 115 140	3 703 626	3 333 263	2 999 937
Остаточная стоимость ОС	41 151 400	37 036 260	33 332 634	29 999 371	26 999 434
Оборудование, мебель					
Норма амортизации	30%				
Основные средства на начало		12 303 900	8 612 730	6 028 911	4 220 238
Приход ОС	15 876 000				
Амортизационные отчисления, год	3 572 100	3 691 170	2 583 819	1 808 673	1 266 071
Остаточная стоимость ОС	12 303 900	8 612 730	6 028 911	4 220 238	2 954 166

Доходная часть проекта

Доходная часть рассчитана на основе плана продаж, ценовой политики.

Таб. Доходы проекта, сом

кол-во классов	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
период	0	1	2	3	4
прогноз классов	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
1-е классы	2	2	3	3	3
2-е классы	1	2	2	3	3
3-е классы	1	1	2	2	3
4-е классы	1	1	1	2	2
Общее кол-во классов	5	6	8	10	11
Количество детей в классе	19	20	18	18	19
Прогнозное количество детей	96	120	144	180	204
Прогнозная заполняемость	40%	50%	60%	75%	85%
кол-во оплачиваемых месяцев	10	10	10	10	10
			5%	5%	
рост цен					
цена обучения новая	25 000	25 000	26 250	26 250	27 563
выручка от услуг	24 000 000	30 000 000	37 800 000	47 250 000	56 227 500

9. Социально-экономическое и экологическое воздействие

Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- всестороннее развитие детей дошкольного возраста.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей населения в качественном товаре по низкой цене.

В результате реализации проекта создадутся 30 рабочих мест. Планируется повышение квалификации.

Для воспитания полноценной личности необходимо способствовать социализации ребенка в его первых социумах – семье и группе детского сада, которые могут способствовать его социально-психологической адаптации к дальнейшей жизни в обществе и успешному взаимодействию с окружающим миром.

Воздействие на окружающую среду

Предприятие не оказывает негативного влияния на окружающую среду, предоставление услуг не связано с созданием вредных отходов.

10. Финансовый план проекта

Финансирование проекта

Общие инвестиционные затраты по проекту составят 527 тысяч долларов. Для финансирования проекта планируется привлечь заемные средства банка под следующие условия.

Таб. Условия финансирования проекта

Срок кредита, мес	60
Каникулы по ОД	12
Ставка по кредиту	7%
Сумма кредита	369 357
погашение	ежемесячно

Таб.№52 Прогноз обслуживания и погашения кредита Банка, USD

номер периода	2023	2024	2025	2026	2027	2028
сальдо на начало	-	369 357	292 408	200 068	107 729	15 390
транш	369 357					
погашение ОД	-	76 949	92 339	92 339	92 339	15 390
проценты	16 143	1 930	1 436	898	359	45
сальдо на конец	369 357	292 408	200 068	107 729	15 390	-

Таб.№58 Прогноз движения денежных средств проекта, USD

Денежные потоки	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
EBITDA	68 831	168 851	239 637	255 719	333 476
Чистая прибыль	-11 817	93 906	179 246	206 493	292 934
Операционный поток	-144 836	177 723	249 421	266 481	345 238
Операционный поток до выплаты процентов	-128 693	179 654	250 858	267 379	345 597
Инвестиционный денежный поток	-369 357	0	0	0	0
Чистый денежный поток до платежей банку	-498 050	179 654	250 858	267 379	345 597
Погашение ОД	0	-76 949	-92 339	-92 339	-92 339
Обслуживание кредитов	-16 143	-1 930	-1 436	-898	-359
Чистый денежный поток	-514 193	100 774	157 082	174 142	252 899
Сальдо денег на конец	947	101 721	258 803	432 945	685 844

Финансовые индикаторы проекта

Для расчета эффективности проекта ставка дисконтирования была установлена на уровне 14,7% и рассчитана математическим путем. В качестве стоимости собственного капитала была взята депозитная ставка в долларах.

Таб.№59 Ставка дисконтирования, %

Ставка дисконтирования	
Ставка дисконтирования	14,7%
Доля собственного участия	48%
Доля участия Банка	52%
Стоимость собственного капитала	3%

Желаемая премия за риск	20%
Стоимость заемного капитала	7%

Дисконтированный доход инвестированного капитала за 5 лет при ставке дисконтирования 14,7% составил 16,3 млн сом или 195 тыс. USD.

Таб.№60 NPV проекта, сом

Расчет эффективности	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
EBITDA	5 712 981	14 014 674	19 889 878	21 224 668	27 678 497
Чистая прибыль	-980 799	7 794 183	14 877 403	17 138 931	24 313 482
Операционный поток	-12 021 374	14 751 047	20 701 961	22 117 925	28 654 749
Операционный поток до выплаты процентов	-10 681 538	14 911 249	20 821 181	22 192 437	28 684 554
Инвестиционный денежный поток	-30 656 640	0	0	0	0
NCF (Чистые денежные потоки)	-41 338 178	14 911 249	20 821 181	22 192 437	28 684 554
d NCF	-36 028 861	11 326 936	13 784 880	12 805 656	14 425 941
CCF	-41 338 178	-26 426 928	-5 605 747	16 586 690	45 271 245
dCCF	-36 028 861	-24 701 925	-10 917 045	1 888 611	16 314 552
PV (CCF)	-10 681 538	2 017 294	15 802 174	28 607 830	43 033 771
PV (CCF inv)	30 656 640	26 719 219	26 719 219	26 719 219	26 719 219
NPV	-41 338 178	-24 701 925	-10 917 045	1 888 611	16 314 552
PI	-0,35	0,08	0,59	1,07	1,61
IRR				18%	33%
Период окупаемости	<u>3,25</u>				
Период окупаемости (дисконтированный)	<u>3,85</u>				

11. Инвестиционный план

Общая стоимость проекта – 715 тыс. USD

Таб.№61 Общая стоимость проекта, USD

Инвестиции в проект, USD	USD
Земельный участок и здание	\$200 000
Инвестиции в здание	\$224 000
Инвестиции в оборудование, мебель	\$145 357
Оборотный капитал	\$145 783
Всего	\$715 140

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств инициатора проекта, так и за счет заемного капитала. Заемный капитал планируется привлечь для оснащения школы и ремонта здания школы. Источником для покрытия оборотного капитала будет выступать действующий бизнес – детский сад.

28% стоимости проекта уже реализовано, 200 тыс.долл на сегодняшний день инвестировано в проект. Дополнительная потребность проекта в инвестициях составляет 515 тыс. долл.

Таб.№62 Доп. инвестиции в проект и структура инвестирования, USD

Источник финансирования	собственные		Банк	Итого
	инвестировано	доп.инвест.		
Инвестиции в земельный участок и здание	\$200 000		\$224 000	\$424 000
Инвестиции в оборудование, мебель			\$145 357	\$145 357
Оборотный капитал		\$145 783		\$145 783
Всего	\$200 000	\$145 783	\$369 357	\$715 140
Структура финансирования	48,4%		51,6%	

Дополнительные инвестиции планируется произвести как за счет кредитных, так и за счет собственных средств. Доля кредитных средств в общей стоимости проекта составляет 51,6%

12. Анализ проектных рисков

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

В отличие от большинства коммерческих проектов – проект частная школа как бизнес, относится к категории бизнеса с невысокой группой риска. т.к. гарантированно постоянно растущим спросом, и низкой (практически отсутствующей) конкуренцией. Однако хозяйственная деятельность школы требует от руководства умения грамотно распределять имеющиеся в распоряжении средства, предвидеть новые возможные траты, гибко реагировать на ситуацию на рынке и изменения в законодательстве. По мере роста узнаваемости школы, достижения определенных ощутимых результатов возможно повышение средних цен на услуги до 20-30% без ощутимых негативных изменений эластичности спроса.

Инвестиционный риск — это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования. В нашем случае Компания уже имела успешный опыт строительства дошкольного учреждения, а также построило здание школы, что сводит риск инвестиционный к минимуму.

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

1. Риск неправильного проведения основных технологических операций по причине неопытности. Риск минимизирован путем найма профессионалов с большим опытом работы в образовательной сфере.
2. Риск снижения цен на продукцию – данный риск минимален, учитывая рыночные тенденции и исторические данные сложившееся в КР.
3. Риск увеличения цен поставщиков на сырье и материалы – специфика бизнеса заключается в том, что основная статья расходов — это фонд оплаты труда, и сильных и неожиданных скачков в оплате труда не наблюдается. Кроме того для минимизации данного вида рисков была заложена ежегодная индексация заработной платы в размере 5%
4. Риск ухудшения эпидемиологической ситуации в мире и в нашей стране, и как следствие ужесточение карантинных мер – риск существует, но как показал опыт школы не прекращают свою работу, а переходят на он-лайн формат. Для минимизации данного риска компания будет работать в этом направлении, возможно создаст он-лайн платформу для таких случаев.

В рамках анализа *рыночных рисков* проекта, был проведен анализ чувствительности проекта к негативным изменениям основных факторов:

- риск к изменению загруженности школы
- риск к изменению стоимости обучения, хотя учитывая рост популярности частных школ и садиков, вероятность наступления такого негативного изменения в стоимости минимальна.

Под номером один – базовый сценарий, участвовавший в расчетах.

Доходная часть		Базовый сценарий	Сценарий 1 - (-10%)	Сценарий 1 - (-15%)
Стоимость обучения	сом	25 000	22 500	21 250
Заполняемость в %		Базовый сценарий	Сценарий 1 - (-10%)	Сценарий 1 - (-15%)
2023-2024	%	40%	36%	34%
2024-2025	%	60%	54%	51%
2026-2027	%	70%	63%	60%
2027-2028	%	75%	68%	64%
2028-2029	%	85%	77%	72%
Заполняемость в чел.		Базовый сценарий	Сценарий 1 - (-10%)	Сценарий 1 - (-15%)
2023-2024	%	96,00	86,40	81,60
2024-2025	%	144,00	129,60	122,40
2026-2027	%	168,00	151,20	142,80
2027-2028	%	180,00	162,00	153,00
2028-2029	%	204,00	183,60	173,40

Анализ чувствительности проекта показывает, что проект наиболее чувствителен к изменению стоимости обучения чем к загрузженности.

	Базовый	Сценарий 1	Сценарий 2
Прибыль за все время проекта	24 313 482	18 690 732	15 879 357
NPV	16 314 552	3 014 236	-3 635 922
IRR	33%	18%	11%
Дисконтированный период окупаемости	4,85	4,85	5,59
Отклонения в загрузженности школы			
	Базовый	Сценарий 1	Сценарий 2
Прибыль за все время проекта	24 313 482	19 811 797	17 335 871
NPV	16 314 552	5 702 563	347 212
IRR	33%	21%	15%
Дисконтированный период окупаемости	4,85	4,61	5,12

Также была просчитана точка безубыточности проекта и подушка безопасности в денежном эквиваленте и количественном.

Таб. Точка безубыточности проекта, сом

Период	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Выручка	21 500 000	32 500 000	39 637 500	42 525 000	50 715 000
Переменные затраты	3 405 600	5 675 670	6 922 134	7 797 716	9 299 498
Маржинальная прибыль	18 094 400	26 824 330	32 715 366	34 727 284	41 415 502
Уровень марж.прибыли	0,84	0,83	0,83	0,82	0,82
Постоянные расходы	14 485 419	15 698 430	16 508 675	17 361 203	18 238 690

Точка безубыточности, сом	17 211 762	19 020 008	20 001 690	21 259 513	22 334 033
подушка безопасности	4 288 238	13 479 992	19 635 810	21 265 487	28 380 967
Количество учеников	86	130	151	162	184
Выручка на 1 ученика в год	250 000	250 000	262 500	262 500	275 625
Переменные на 1 ученика	39 600	43 659	45 842	48 134	50 541
Маржинальный доход на 1 ученика	210 400	206 341	216 658	214 366	225 084
Критическое количество учеников	69	76	76	81	81
Прогнозное кол-во	86	130	151	162	184

ОБРАЗЕЦ

Приложение 1 Прогноз движения денежных средств, сом

Наименование	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	0	78 626	8 442 873	21 480 674	35 934 439	56 925 028
Операционная деятельность						
Поступления от реализации	24 000 000	36 000 000	44 100 000	47 250 000	56 227 500	207 577 500
услуг учебной деятельности	24 000 000	36 000 000	44 100 000	47 250 000	56 227 500	207 577 500
Платежи	36 021 374	21 248 953	23 398 039	25 132 075	27 572 751	115 897 673
ФОТ	11 792 419	13 001 142	13 651 199	14 333 759	15 050 447	67 828 964
Питание	3 801 600	6 286 896	7 701 448	8 664 129	10 310 313	36 764 385
Коммунальные платежи	800 500	889 166	933 625	980 306	1 029 321	4 632 918
Прочие операционные расходы	18 287 019	911 547	992 548	1 079 370	1 152 865	4 947 829
Обслуживание кредита	1 339 836	160 202	119 220	74 513	29 805	1 723 577
Результат операционной деятельности	-12 021 374	14 751 047	20 701 961	22 117 925	28 654 749	91 679 827
Инвестиционная деятельность						
Поступление						
Выбытие	30 656 640	0	0	0	0	0
Приобретение ОС и НА	30 656 640					
Результат инвестиционной деятельности	-30 656 640	0	0	0	0	0
Финансовая деятельность						
Поступление	42 756 640	0	0	0	0	0
Поступления по вкладам учредителей	12 100 000					
Поступления по кредитам	30 656 640					
Выбытие	0	6 386 800	7 664 160	7 664 160	7 664 160	1 277 360
Выплаты по кредитам	0	6 386 800	7 664 160	7 664 160	7 664 160	1 277 360
Результат финансовой деятельности	42 756 640	-6 386 800	-7 664 160	-7 664 160	-7 664 160	-1 277 360
Чистые потоки денежных средств	78 626	8 364 247	13 037 801	14 453 765	20 990 589	90 402 467
Остаток на конец отчетного периода	78 626	8 442 873	21 480 674	35 934 439	56 925 028	147 327 495

Приложение 2 Прогноз прибылей и убытков, сом

ОПУ	2023-2024	2024-2025	2026-2027	2027-2028	2028-2029	Всего
Выручка						
Сумма оплаты	24 000 000	36 000 000	44 100 000	47 250 000	56 227 500	207 577 500
Себестоимость	12 726 056	16 142 977	18 085 756	19 604 847	21 817 595	88 377 231
ФОТ учебной части	6 964 650	7 678 527	8 062 453	8 465 576	8 888 854	40 060 060
ФОТ обслуживающего персонала	1 820 306	2 006 888	2 107 232	2 212 594	2 323 223	10 470 243
Питание	3 801 600	6 286 896	7 701 448	8 664 129	10 310 313	36 764 385
Канц.товары в классы	45 000	59 535	83 349	109 396	126 352	423 631
Я-класс	63 000	69 458	72 930	76 577	80 406	362 371
Хоз.расходы в классы	31 500	41 675	58 344	76 577	88 446	296 542
Валовая прибыль:	11 273 944	19 857 023	26 014 244	27 645 153	34 409 905	119 200 269
Административные расходы	5 560 963	5 842 349	6 124 366	6 420 484	6 731 409	29 766 570
ФОТ администрации школы	3 007 463	3 315 727	3 481 514	3 655 589	3 838 369	17 298 662
канц.товары	27 000	29 768	31 256	32 819	34 460	155 302
водоснабжение в учебный период	36 000	39 690	41 675	43 758	45 946	207 069
водоснабжение в летний период	6 000	13 230	13 892	14 586	15 315	63 023
теплоэнергия	400 000	441 000	463 050	486 203	510 513	2 300 765
электроэнергия в учебный период	270 000	297 675	312 559	328 187	344 596	1 553 016
электроэнергия в летний период	21 000	23 153	24 310	25 526	26 802	120 790
вывоз мусора	67 500	74 419	78 140	82 047	86 149	388 254
уборка школы	180 000	198 450	208 373	218 791	229 731	1 035 344
СБ	630 000	694 575	729 304	765 769	804 057	3 623 705
Прочие расходы в учебный период	270 000	297 675	312 559	328 187	344 596	1 553 016
Прочие расходы в летний период	15 000	16 538	17 364	18 233	19 144	86 279
Культурно-массовые мероприятия	180 000	198 450	208 373	218 791	229 731	1 035 344
налог на имущество	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000	180 000
Реклама	415 000	166 000	166 000	166 000	166 000	166 000
EBITDA	5 712 981	14 014 674	19 889 878	21 224 668	27 678 497	89 433 698
Амортизация	5 353 944	6 060 289	4 893 254	4 011 225	3 335 209	23 653 921
Проценты по кредиту	1 339 836	160 202	119 220	74 513	29 805	1 723 577
Чистая прибыль	-980 799	7 794 183	14 877 403	17 138 931	24 313 482	64 056 201