

# оценка

## магазин эко шуб “tior”

1. Анализ ЦА
2. Оценка ОС и ТМЗ
3. Оценка инстаграма
4. Оценка коэффициента дохода
5. Оценка и прогноз рынка
6. Оценка 2гис

г. астана, улица турар рыскулов, 1





## целевая аудитория

### 1. Демографические характеристики

- **Возраст: 25-50 лет** – наиболее активная и модно ориентированная группа, готовая инвестировать в качественную одежду.
- **Пол:** В основном женщины.
- **Доход:** Средний и выше среднего – покупатели, которые могут себе позволить качественные и стильные эко-шубы.
- **Семейное положение:** Одинокие женщины, молодые пары, женщины в браке.
- **Местоположение:** Жители Астаны и ближайших пригородов.

### 2. Психологические особенности

- **Стиль жизни:** Люди, следящие за модными тенденциями, ведущие активный и социальный образ жизни. Ценящие экологичность и этичность в выборе одежды.
- **Ценности:** Экологичность, этичность, качество материалов, современный дизайн. Предпочтение искусственным материалам над натуральными из-за заботы об окружающей среде и животных.
- **Интересы:** Мода, стиль, защита окружающей среды, здоровый образ жизни, социальная активность.

### 3. Поведение и предпочтения

- **Потребности:** Качественные, стильные и экологичные верхняя одежда, которая также предоставляет комфорт и тепло в зимний период.
- **Покупательское поведение:** Покупки часто обдуманные и планируемые, с большим вниманием к материалам и дизайну. Возможно, присутствие элементов импульсивности при наличии скидок и акций.
- **Лояльность:** Возможность привлечь постоянных клиентов через программы лояльности, персонализированные предложения и акцент на уникальность и качество товара.



# оборот

## компании

Месяц	Оборот (тг)
Июль 2023 год	3 171 000
Август 2023 год	4 421 000
Сентябрь 2023 год	5 986 169
Октябрь 2023 год	5 822 050
Ноябрь 2023 год	22 647 400
Декабрь 2023 год	36 066 817
Январь 2024 год	10 681 435
Февраль 2024 год	45 249 115
Март 2024 год	15 273 072
Апрель 2024 год	3 903 000
Май 2024 год	1 205 700
Июнь 2024 год	5 848 622
<b>ИТОГО</b>	<b>160 275 380</b>



# оборот компании

## среднее значение в месяци

Выручка(Оборот): 13 356 282тг  
Количество чеков: **123**



## итого чеки

Количество чеков: **1 477**



# расходы

## компании

Месяц	Расходы (тг)
Июль 2023 год	2 670 176
Август 2023 год	3 193 350
Сентябрь 2023 год	4 223 946
Октябрь 2023 год	4 739 741
Ноябрь 2023 год	13 693 802
Декабрь 2023 год	20 008 475
Январь 2024 год	6 300 043
Февраль 2024 год	23 219 848
Март 2024 год	9 327 204
Апрель 2024 год	2 689 555
Май 2024 год	1 716 148
Июнь 2024 год	3 032 389
<b>ИТОГО</b>	<b>94 814 677</b>



# постоянные расходы

Название	Среднее в месяц(тг)	Итого(тг)	Доля от общих расходов(%)
Аренда и коммунальные услуги	845 833	10 150 000	10
Интернет	3 333	40 000	0
Доставка	106 000	1 272 000	1
маркетинг и реклама	250 000	3 000 000	3
Подписки и сервисы	16 667	200 000	0
Налоги ФОТ	15 808	189 700	0
Налог на прибыль	516 890	6 202 685	6
<b>ИТОГО</b>	<b>1 754 532</b>	<b>21 054 385</b>	



# переменные расходы

**маржинальность**  
**37%**

Название	Итого(тг)	Среднее в месяц(тг)	Доля от общих расходов(%)
Себестоимость (30%)	48 082 614	4 006 884	49
Комиссия банка	13 611 828	1 134 319	14
Возврат	7 665 850	638 821	8
Зарплата	4 400 000	366 667	4
<b>ИТОГО</b>	<b>73 760 292</b>	<b>6 146 691</b>	



# Чистая прибыль

**средняя прибыль**  
**5 455 059 тг**

**средняя рентабельность**  
**32%**

Месяц	Чистая прибыль (тг)	Рентабельность по ЧП (%)
Июль 2023 год	500 824	6
Август 2023 год	1 227 650	15
Сентябрь 2023 год	1 762 223	11
Октябрь 2023 год	1 082 309	11
Ноябрь 2023 год	8 953 598	25
Декабрь 2023 год	16 058 342	64
Январь 2024 год	4 381 392	29
Февраль 2024 год	22 029 266	39
Март 2024 год	5 945 868	31
Апрель 2024 год	1 213 445	29
Май 2024 год	-510 448	-27
Июнь 2024 год	2 816 233	48
<b>ИТОГО</b>	<b>65 460 703</b>	<b>32</b>



# Чистая прибыль

**top 3 периода**  
ноябрь, декабрь, февраль

**средняя рентабельность  
за период**  
42%

**минимальные продажи в периодах**  
октябрь, май, июль

**средняя рентабельность  
за период**  
-3%





информация об  
**ОСНОВНЫХ средствах**



Название	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Балансовая стоимость	Срок полезной службы(мес)
Капитальный ремонт	20 000 000	3 944 444	16 055 556	36
Ресепшн	1 750 000	207 083	1 542 917	60
Дизайнерский диван	880 000	130 167	749 833	48
Дизайнерский стол с каменной столешницей	440 000	37 190	402 810	84
Зеркала с подсветкой, 2 шт.	740 000	43 783	696 217	120
Рейлы	2 400 000	142 000	2 258 000	120
Вешалки	320 000	18 933	301 067	120
Манекены	240 000	20 286	219 714	84
Мебель в санузле	218 000	25 797	192 203	60
Рейлы на колесах	50 000	2 958	47 042	120
Ноутбук	40 000	4 733	35 267	60
<b>ИТОГО</b>	<b>27 078 000</b>	<b>4 577 376</b>	<b>22 500 624</b>	



# оценка

## ос и тмз

### расчет стоимости

Расчет стоимости проходит следующим образом:

Определен нормативный срок службы 36, 48, 60, 84 и 120 месяцев для оборудования.

Норма амортизации за год составляет  $100 / 60 = 1,6\%$  и  $100 / 84 = 1,19\%$  и т.д.

Сумма цена оборудование \*  
 $x\% = N$  тенге.

### Амортизация техники (срок службы указан в таблице)

1. В первом году амортизация равна половине стоимости оборудования, так как срок службы - указан в таблице года, и мы распределяем стоимость равномерно.
2. Во втором году мы вычитаем уже проамортизированную сумму из начальной стоимости и делим на срок службы (указан в таблице года).
3. В третьем году мы учтем уже проамортизированные суммы за первые два года.

## итого ос 22 500 624 тенге

### Стоимость бизнеса

В стоимость бизнеса берем только оборудование, то есть ремонт и монтажные работы исключаем. Причина – при смене локации или закрытии бизнеса, ремонт и монтажные работы не смогут быть транспортированы.

### Оборудование

Стоимость оборудования указана с учетом амортизации. Был проведен анализ б/у оборудования и техники и взяты средние суммы на рынке. Анализ проводился по данным из маркетплейсов.



# оценка

## инстаграма

@tiou.boutique

При оценка инстаргам аккаунта мы также используем метод доходного вычета, так как инстаграм аккаунт является продающим и информативным. Инстаграм используется как канал коммуникации и инструмент укрепления репутации, а также генерирует лиды с помощью таргетированной рекламы и продвижения.

Для вычета стоимости одного продающего поста мы взяли максимальную стоимость за:

- один продающий пост \$4
- за одного подписчика \$0,20

Кол-во	Оценка(\$)
98 публикаций	196
103К подписчиков	15 450
ИТОГО	15 646

Курс на 09.07.2024 - 475тг

**итого 7 431 850 тенге**



# Закупка за последние 12 мес

Период	Сумма закупа (\$)	Курс (\$)	Тенге	Количество (шт)	Средняя цена (тг)
31.07.2023	1 810	445	805 450	22	36 611
31.08.2023	4 477	462	2 068 374	55	37 607
30.09.2023	21 933	476	10 440 108	263	39 696
31.10.2023	33 114	479	15 861 606	390	40 671
30.11.2023	22 664	463	10 493 432	265	39 598
31.12.2023	40 460	460	18 611 600	469	39 684
31.01.2024	7 020	460	3 229 200	83	38 906
31.03.2024	11 620	452	5 252 240	127	41 356
31.05.2024	3620	443	1 603 660	45	35 637
<b>ИТОГО</b>	<b>146 718</b>		<b>68 365 670</b>	<b>1719</b>	<b>38 863</b>



# оценка коэффициент дохода

## анализ финансового состояния

- Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах оцениваемой фирмы за прошедшие периоды в целях выявления тенденций в ее деятельности и определения основных финансовых показателей.

- 1** Собственником бизнеса были предоставлены документы, подтверждающие оборот и доход компании. Были отправлены владельцем компании средние показатели за месяц и за год в виде цифр (текста) на что мы полагались как на достоверные и точно отражающие финансово-экономическое состояние компании. Также владелец бизнеса может показать все финансовые показатели покупателю при необходимости или по требованию покупателя.
- 2** Анализ финансово-экономического положения фирмы за 2023 г. – 2024 г, на основе предоставленной цифр владельцем для оценки бизнеса.
- 3** Анализ денежных потоков, с учетом прогнозируемых данных о доходах, расходах и инвестициях, рассчитанных на базе сложившихся тенденций в деятельности компании
- 4** Анализ и оценка ОС и обязательств компании для определения чистой стоимости ОС



# оценка коэффициент дохода

Отсюда один из основных подходов к оценке бизнеса – доходный. Доходный подход позволяет определить рыночную стоимость предприятия в зависимости от ожидаемых в будущем доходов. На рынке Казахстана средняя окупаемость бизнеса без активов в виде имущества не должна превышать 3 лет. То есть для производственного направления до 3 лет, в сфере услуг 1,5-2 года в зависимости от направления, товарный бизнес 2 года и т. д. Здесь мы указываем максимальные сроки окупаемости. Для целей настоящего исследования мы использовали денежный поток, приносимый бизнесом по факту

По итогам расчета по данному методу мы пришли к следующему:

Оборот с июля по июнь 2024 года составил **160 275 380 тенге.**

Чистая прибыль с вычетом всех расходов за этот период составляет **65 460 703 тенге.**

В среднем чистая прибыль в месяц **5 455 059 тенге.**

Мультипликатор **12**

Оценка **65 460 703 тг**

Стоимость ОС **22 500 624 тг**

Стоимость инстаграм **7 431 850 тг**

Остаток товаров **28 000 000 тг**

**ИТОГО 123 393 177 тг**



## Население Астаны:

- Численность населения города Астаны на 1 апреля 2024г. составила **1451,5 тыс. человек**. Естественный прирост населения в январе-марте 2024г. составил **5509** человек (в соответствующем периоде предыдущего года – 7140 человек).
- За январь-март 2024г. число родившихся составило 6942 человека (на 2,8% меньше, чем в январе-марте 2023г), число умерших составило 1433 (на 10,9% больше, чем в январе-марте 2023г).
- Сальдо миграции положительное и составило - 15899 человек (в январе-марте 2023г. – 6752 человека), в том числе во внешней миграции – 509 человек (309 человек), во внутренней – - 15390 человека (6443 человека).
- В январе-апреле 2024г. общая площадь введенного в эксплуатацию жилья увеличилась на 34,1% и составила 1285,8 тыс.кв.м, из них в многоквартирных домах - на 34,9% (1264,3 тыс. кв.м). При этом, общая площадь введенных в эксплуатацию индивидуальных жилых домов увеличилась – на 0,1% (21,5 тыс. кв.м).
- Общая численность учащихся составила 548 тыс. человек, из них 263,6 тыс. человек или 48,1% - женщины. По сравнению с 2022-2023 учебным годом численность учащихся увеличилась на 4%. 72,5% от общего числа учащихся обучается на базе основного среднего образования, 23,8% - на базе общего среднего образования, 3,7% - на базе ТИПО.

## Казахстанский рынок

За первое полугодие текущего года реализация одежды, различного текстиля и обуви в Казахстане выросла почти вдвое (на 97%). В натуральном выражении цифры таковы: за январь-июнь 2023 года продажи одежды и обуви составили 103,9 млн штук против 52,8 млн штук в первом полугодии 2022 года

Реализация на внутреннем рынке отдельных видов продукции в натуральном выражении. Одежда и обувь.  
Январь-июнь (млн шт.)

	2023/06	2022/06	Прирост
Одежда верхняя	64,6	29,2	в 2 раза
Одежда верхняя трикотажная машинного или ручного вязания	24,8	15,3	61,8%
Бельё нижнее	0,1	0,04	в 3 раза
Одежда и аксессуары одежды для грудных детей (млрд тг)*	5,3	4,3	23,2%
Костюмы спортивные, лыжные и купальные и одежда прочая	3,8	1,7	в 2 раза
Колготы, рейтузы, чулки, носки и изделия чулочные прочие (млрд тг)*	28,9	21,8	32,4%
Свитеры, джемперы, пуловеры, кардиганы, жилеты и изделия аналогичные	7,8	4,4	76,3%
Обувь, кроме спортивной, защитной и ортопедической (млн пар)	27,6	17,5	57,8%



Расходы населения на непродовольственные товары. Одежда, ткани, обувь.  
I квартал (тыс. тг на душу населения в квартал)

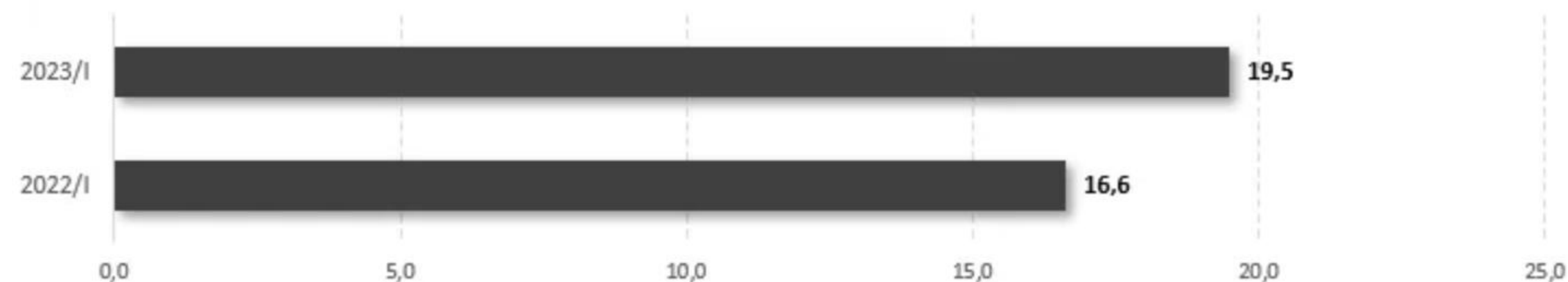


Таблица расходов на душу населения:

Регион	Средние расходы в квартал (тыс. тенге)	Средние расходы в год (тыс. тенге)	Средние расходы в год (USD)
Астана	21.2	84.8	184.35
Алматы	31.0	124.0	269.57
Шымкент	31.0	124.0	269.57
Мангистауская обл.	26.6	106.4	231.30
Акмолинская обл.	12.0	48.0	104.35
Жетысуская обл.	12.5	50.0	108.70
Западно-Казахстанская обл.	14.1	56.4	122.61

**Объем продаж 2023 года:**

- Общий объем продаж 2023 года: 103.9 млн штук×2=207.8 млн штук

**Прогноз на 2024 год:**

- Объем продаж 2024 года: 207.8 млн штук×(1+0.97)=409.366 млн штук

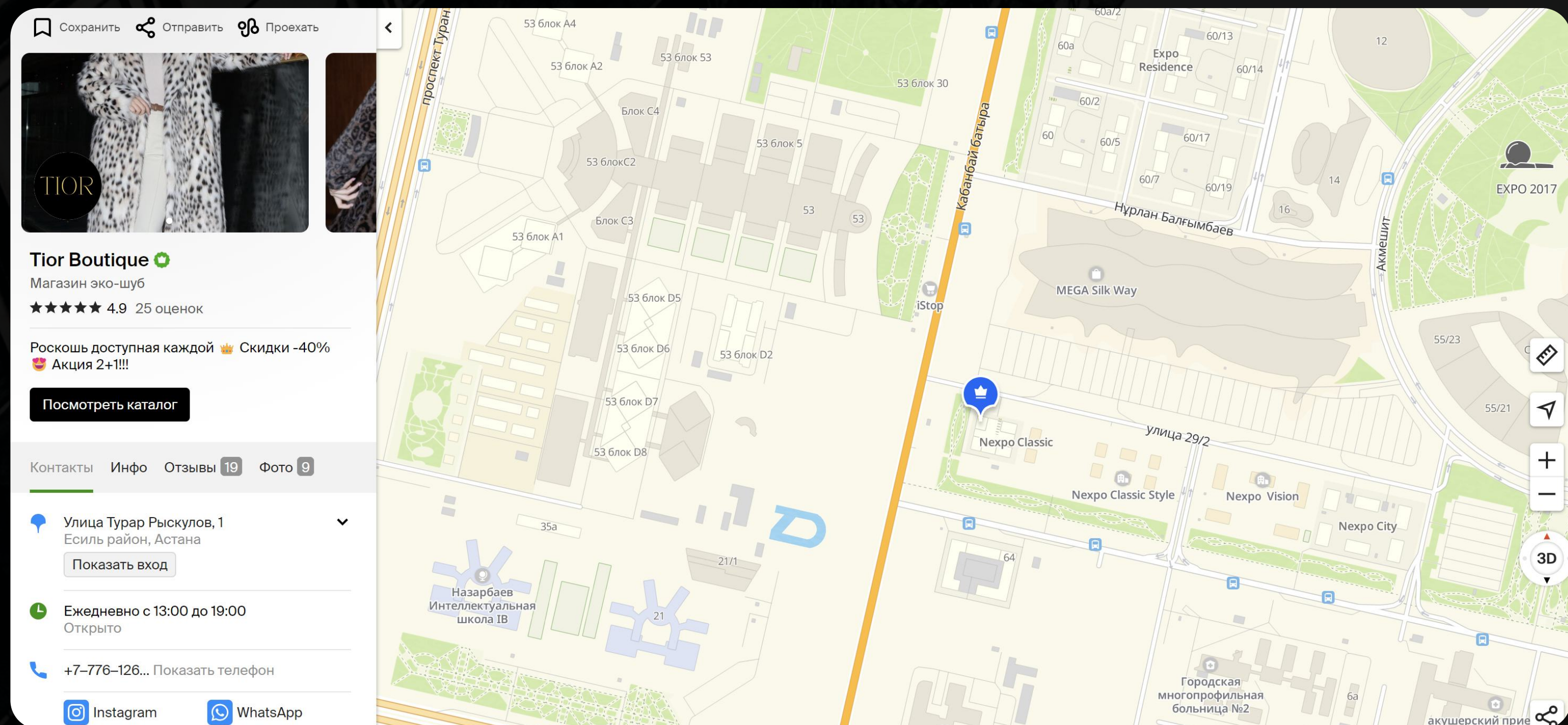
**Прогноз на 2025 год:**

- Объем продаж 2025 года: 409.366 млн штук×(1+0.97)=806.539 млн штук

Таблица прогнозов:

Год	Объем продаж (млн штук)	Доход (млрд USD)
2023	207.8	1.0
2024	409.366	1.969
2025	806.539	3.878





# оценка в 2ГИС

Рейтинг компаний в 2ГИС вычисляется из оценок, поставленных компании авторизованными пользователями 2ГИС и сервиса «Фламп». Рейтинг не является средним арифметическим оценок из отзывов. Итоговый рейтинг компании зависит от количества отзывов и давности их написания.

**Общее количество оценок - 25**

**Рейтинг - 4.9**



# Итоговая

сумма

**123 393 177 тенге**

При проведении оценочных работ и составлении Отчета Оценщик исходил из того, что вся информация об Объекте оценки, представленная Заказчиком, является достоверной и не требует дальнейшей проверки. Тем не менее, Оценщик не несет ответственность за достоверность такой информации.