

БИЗНЕС-ПЛАН

Производство утягивающих дизайнерских корсетов по
уникальной технологии

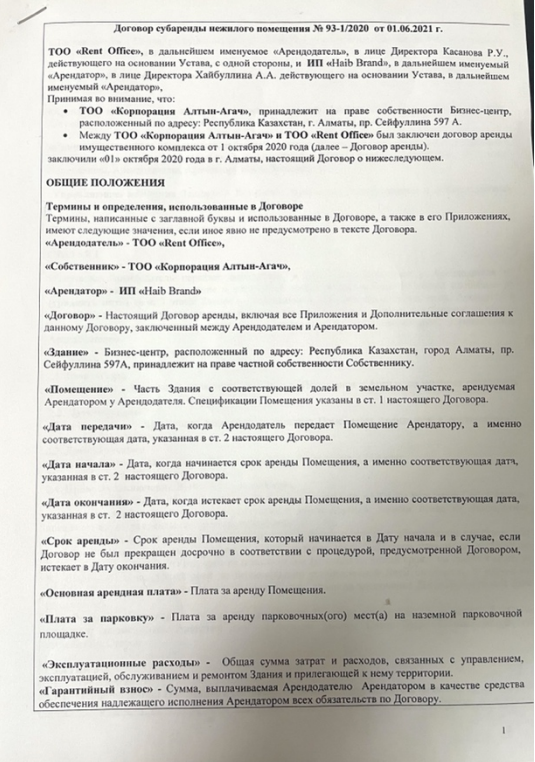


Инициатор проекта:

ХАЙБУЛЛИНА АЛИНА АНДРЕЕВНА

ИП «Haib Brand»

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1.1	Наименование проекта	Производство утягивающих дизайнерских корсетов по уникальной технологии
	ФИО заявителя	ХАЙБУЛЛИНА АЛИНА АНДРЕЕВНА
	Отнесение к категории СУСН (социально уязвимые слои населения) <i>(оставить нужное)</i>	-
	Наименование индивидуального предпринимателя или юридического лица	ИП "Haib Brand"
	ИИН	980721400405
	Контакты	87051303399
	e-mail	Alinahaib7@gmail.com
	Юридический адрес	2 микрорайон, д. 5, кв. 13
1.2.	Краткое описание проекта	Производство, оптовая и розничная реализация корректирующих и дизайнерских корсетов по уникальной технологии
1.3.	Место реализации проекта	Казахстан, г. Алматы, Сейфуллина 597а 3 этаж, офис 301
1.4.	Дата запуска проекта	1.02.2019
1.5.	Профилирующее направление деятельности	Производство женской одежды
1.6.	Целевая аудитория пользователей продукции/услуг	- Женщины, 21-35 лет, со средним и выше среднего заработком, хотят восстановить фигуру после родов - Женщины, 23-48 лет, с доходом выше среднего, равнодушны к своему внешнему виду и хотят выделяться уникальным дизайном своего стиля и качественной одеждой
1.7.	Наличие земельного участка и/или помещения (аренда или собственное)	 <p style="text-align: right;"><i>Договор аренды помещения для цеха</i></p>

		<p style="text-align: center;">Договор аренды нежилого помещения № 01/02</p> <p>г.Алматы «01» февраля 2021г.</p> <p>ТОО «Алтын Ден Қазақстан» («Алтын Ден Қазақстан»), выступающее в качестве доверительного управляющего имуществом комплексом «Дворец бракосочетания Жас Отау», в лице директора Кальковой А.О., именуемое в дальнейшем «Арендодатель» и Гражданка РК Хайбулдина Алина Андреевна, ИИН 980721400405, удостоверение личности № 041268333, выданный МВД РК от 24.02.2017г., именуемая в дальнейшем «Арендатор», далее совместно именуемые «Стороны» заключили настоящий Договор аренды нежилого помещения (Далее по тексту – «Договор») о нижеследующем:</p> <p>Статья 1. Предмет Договора. 1.1. Арендодатель обязуется передать Арендатору за плату во временное пользование нежилое помещение (далее – «Помещение»), общей площадью 27 кв.м., расположенное по адресу: г. Алматы, Аманжолский район, пр. Абая, д.101А, в здании «Дворца бракосочетания «Жас Отау». 1.2. Передача Помещения по настоящему Договору осуществляется согласно Акту приема-передачи (Приложение №1), являющегося неотъемлемой частью настоящего Договора. 1.3. Полное описание помещения, передаваемого Арендатору указано в Приложении №1 к настоящему Договору. 1.4. Помещение передается в чистой отделке. 1.5. Помещение используется Арендатором для осуществления коммерческой деятельности Арендатора. 1.6. Арендатор согласовывает с Арендодателем концепцию своего заведения в рамках деятельности Дворца бракосочетания. 1.7. Целевое назначение Помещения – офис.</p> <p>Статья 2. Срок аренды 2.1. Срок аренды по настоящему Договору - до «31» января 2022 года. 2.2. По истечении срока аренды стороны, надлежащим образом выполнившие принятые на себя все обязательства по настоящему Договору, имеют право на заключение Договора аренды на новый срок. Стороны обязаны письменно уведомить друг друга о желании заключить такой Договор не позднее, чем за 1 (один) календарный месяц до окончания срока аренды по настоящему Договору. 2.3. Арендатор обязуется по истечении срока аренды или досрочном прекращении Договора вернуть арендованное Помещение, оборудование и предметы мебели в том состоянии, в котором они были переданы, с учётом естественного износа, осуществлённой отделки и неотделимых результатов ремонтных работ (если таковые имели место быть), путём подписания Акта приема-передачи являющегося неотъемлемой частью настоящего Договора.</p> <p>Статья 3. Права и обязанности Сторон 3.1. Права и обязанности Арендодателя 3.1.1. Арендодатель обязан передать Помещение Арендатору в течение 3 (трех) рабочих дней с даты заключения Договора с составлением Акта приема-передачи. 3.1.2. За свой счёт устранить неисправности, поломки и последствия аварий коммуникаций, установленных в Помещении Арендодателем, произошедших не по вине Арендатора или третьих лиц в срок не позднее 5 (пяти) календарных дней с момента письменного обращения Арендатора. В случае устранения таких неисправностей, поломок и последствий аварий коммуникаций в Помещении Арендатором, возместить Арендатору все документально подтвержденные расходы. 3.1.3. Арендодатель несёт самостоятельную ответственность по исчислению и уплате любых налоговых и других обязательных платежей, связанных с эксплуатацией Помещения (налог на имущество, земельный налог).</p> <p>3.2. Права и обязанности Арендатора 3.2.1. Арендатор ознакомлен с Помещением и принимает его на условиях, имеющихся на момент осмотра, с составлением Акта приема-передачи Помещения. 3.2.2. Арендатор обязуется своевременно вносить арендную плату в соответствии с условиями настоящего Договора. 3.2.3. Арендатор обязан использовать Помещение в соответствии с его целевым назначением, бережно относиться и поддерживать его в технически исправном состоянии. В случае возникновения неисправности или порчи по вине Арендатора, в том числе по вине третьих лиц Арендатор обязуется произвести ремонт в течение 7 (семи) рабочих дней, с момента получения Арендатором соответствующей претензии от Арендодателя, либо возместить стоимость суммы ущерба Арендодателю.</p>	<p><i>Договор аренды помеще ния для шоу- рума</i></p>
	Кадастровый номер участка и/или Помещения (при наличии)	-	
1.8.	Наличие необходимого оборудования/вспомогательных материалов (перечислить при наличии)	3 производственных и 1 бытовая швейная машинка, промышленный утюг, раскройный стол	
1.9.	Данные о деятельности предпринимателя по общему классификатору видов экономической деятельности (ОКЭД):		
1.9.1.	Секция	Обрабатывающая промышленность	
1.9.2.	Раздел	Производство одежды	
1.9.3.	Группа	Производство одежды, кроме одежды из меха	
1.9.4.	Класс	Производство прочих видов одежды и аксессуаров	
1.9.5.	Подкласс	Производство прочих аксессуаров: перчатки, ремни, платки, галстуки, шарфы, сетки для волос и т.д. (14199)	

2. СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОЕКТА/ПРОДУКТА НА РЫНОК:

2.1.	Объем и емкость рынка продукта, анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой будет реализован проект	<p>В 2019 году объем производства одежды составил 52,6 млрд. тенге, что в номинальном выражении на 21% выше уровня 2018 года. Объем производства продукции текстильной промышленности в РК в январе-июле 2019 года составил 31,7 млрд. тенге, что в номинальном выражении на 25% выше показателя аналогичного периода 2018 года.</p> <p>Объем производства продукции легкой промышленности за 10 месяцев 2019 года вырос на 18,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и в денежном выражении составил 87,5 млрд. тенге.</p> <p>Рост наблюдается в производстве текстильных изделий на 23,7% и в производстве одежды на 7,5%. Легкая промышленность является приоритетным направлением, которому уделяется большое внимание со стороны государства.</p> <p>Промышленное производство объективно является основным источником создания ВВП. Экономическое положение любой страны во многом зависит от уровня развития ее промышленности. Легкая промышленность формирует долгосрочный и хорошо прогнозируемый спрос на трудовые ресурсы. (Источник: Маркетинговое исследование промышленной отрасли РК Абишев У.С.)</p>
2.2.	Обоснование потенциальной доли рынка, которую способна занять предлагаемая продукция	<p>Произведенная в Казахстане одежда покрывает только сотую часть спроса в стране. По данным сайта stat.gov.kz за 2021 год в Казахстане было произведено одежды на 54 млрд тг</p> <p>Предполагаемая доля рынка, которую способна за год занять компания Naib составляет 1%, то есть 540 млн тг</p>
2.3.	Основные тенденции на исследуемых рынках, ожидаемые изменения	<p>Легкая промышленность – отрасль, имеющая социальную значимость, поскольку обеспечивает высокую занятость. Например, в Индии, Китае, Турции в ней занято почти 20% населения. Этому способствовали правительства этих стран, которые реализовали масштабные меры поддержки своей легкой промышленности: свободные экономические зоны, льготное налогообложение и кредитование, квоты и пошлины, государственные инвестиции. В частности, в Турции объем отрасли в ВВП составляет 10%, отрасль обеспечивает 40% поступлений в бюджет страны. В Казахстане легкая промышленность является единственным путем снижения безработицы в регионах с избыточным населением и завязанных на одно производство моногородах. Рынок одежды ждет казахстанского производителя – в сегменте остро стоит вопрос импортозамещения.</p> <p>Общие тенденции развития отрасли производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ориентация на средний ценовой сегмент потребителей - повышение уровня сервиса, рост числа монобрендовых магазинов - увеличение количества малых магазинов - развитие интернет – торговли

(Источник: Маркетинговое исследование промышленной отрасли РК Абишев У.С.)

2.4. Наличие договоренностей с потенциальными потребителями продукции и документы, подтверждающие готовность приобрести продукцию (протоколы намерений, предварительные договоры поставки, договоры поставки)

	A	B	C	D	E	F	G
63	Заказ 5015	Салтанат	17.09	26.10	84000	Каспи	94
64	Заказ 5016	Дильназ	17.09	17.09	45000		45
65	Заказ 5017	Гульназ	18.09	8.10	60000		60
66	Заказ 5018	Шолпан	18.09	19.09	42750		42
67	Заказ 5019	Алена	19.09	01.10	56000		56
68	Заказ 5020	Асель	19.09	29.09	23000		23
69	Заказ 5021	Айгерим	19.09	19.09	45000		45
70	Заказ 5022	Малика	19.09	29.09	33000	33000	66
71	Заказ 5023	Айдана	20.09	1.10	48200		48
72	Заказ 5024	Арайлым	20.09	23.09	20000	46000	66
73	Заказ 5025	Ксения	20.09	10.10	48000		48
74	Заказ 5026	Айгерим	22.09	09.10	56000		56
75	Заказ 5027	Алина	22.09	22.09	23000		23
76	Заказ 5028	Салтанат	22.09	12.10	16780/35\$		56
77	Заказ 5029	Айбала	23.09	23.09	42750		42
78	Заказ 5030	Наргиз	23.09	23.09	45000	наличка	45
79	Заказ 5031	Вероника	23.09	23.09	21850		21
80	Заказ 5032	Диана	24.09	9.10	58000		58
81	Заказ 5033	Айнур	24.09	24.09	45000		45
82	Заказ 5034	Камшат	24.09	09.10	34675		34
83	Заказ 5035	Женя	24.09	9.10	59000		59
84	Заказ 5036	Наталья	25.09	15.09	74000		74
85	Заказ 5037	Анеля	25.09	25.09	42800	42800 на	
86	Заказ 5038	Анеля	25.09	25.09	40500	40500 на	
88	Заказ 5039	Лиана	25.09	15.10	25000	31000	56
87	Заказ 5040	Анеля	25.09	15.10	700 нал	80300	81
88	Заказ 5041	Айжан	26.09	10.10	34000		34
89	Заказ 5042	Молдир	26.09	16.10	56000		56
90	Заказ 5043	Диана	27.09	30.09	30000	32000	62
91	Заказ 5044	Аена	28.09	11.10	45500		45
92	Заказ 5045	Волпа	28.09	17.10	48200		48
93	Заказ 5046	Мзарим	28.09	28.09	45000	наличка	45
94	Заказ 5047	Карина	28.09	17.10	18837		36
95	Заказ 5048	Татьяна	28.09	14.10	74000		74
96	Заказ 5049	Татьяна	28.09	28.09	32400		32
97	Заказ 5050	Алуа	28.09	19.10	79000		79
98	Заказ 5051	Махаббат	29.09	19.10	38500		73
99	Заказ 5052	Алия	29.09	29.09	43380		43
100	Заказ 5053	Акерке	29.09	29.09	32300	32300 ка	
101	Заказ 5054	Акерке	29.09	09.10	95500	95500 ка	
102	Заказ 5055	Виктория	30.09	30.09	42750		42
103	Заказ 5056	Виктория	30.09	30.09	45000		45
104	Заказ 5057	Бота Нурсеитова	30.09	30.09	-	-	-
105	Заказ 5058	Бота Нурсеитова	30.09	30.09	-	-	-

Рис. 1 5058 клиентов с 2019 года, которые приобрели для себя утягивающий корсет на 30.09.2022 (Excel таблица учета заказов клиентов Haib с 2019)

НА ОТПРАВКУ	ОТПРАВЛЕНО
55 сделок: 2 152 741 ₸	1243 сделки: 51 443 272 ₸
<p>Быстрое добавление</p> <p>Мадина 5071 45 000 ₸ WZ (WhatsApp Haib) Нет задач</p> <p>Камшат 5034 34 675 ₸ WZ (WhatsApp Haib) 6дн</p> <p>Без значения 28.08.2022 Нет задач</p> <p>Элина 4801 45 000 ₸ WZ (haib.me) 68дн</p> <p>ГУЛИМАЙ 4673 47 500 ₸ WZ (haib.me) 76дн</p> <p>Гульнара 4600 41 000 ₸ WZ (WhatsApp Haib) Нет задач</p>	<p>Бота Нурсеитова 5058 1 ₸ WZ (haib.me) Нет задач</p> <p>Бота Нурсеитова 5057 1 ₸ WZ (haib.me) Нет задач</p> <p>Диана 5043 62 000 ₸ Нет задач</p> <p>Арайлым 5024 66 000 ₸ WZ (WhatsApp Haib) Нет задач</p> <p>Айдана 5023 48 200 ₸ WZ (haib.me) Нет задач</p> <p>Асель 5020 23 000 ₸ WZ (WhatsApp Haib) Нет задач</p> <p>Алена 5019 19.09.2022</p>

Рис. 2 За полгода работы в Ато CRM более 1200 корсетов отправлено клиентам

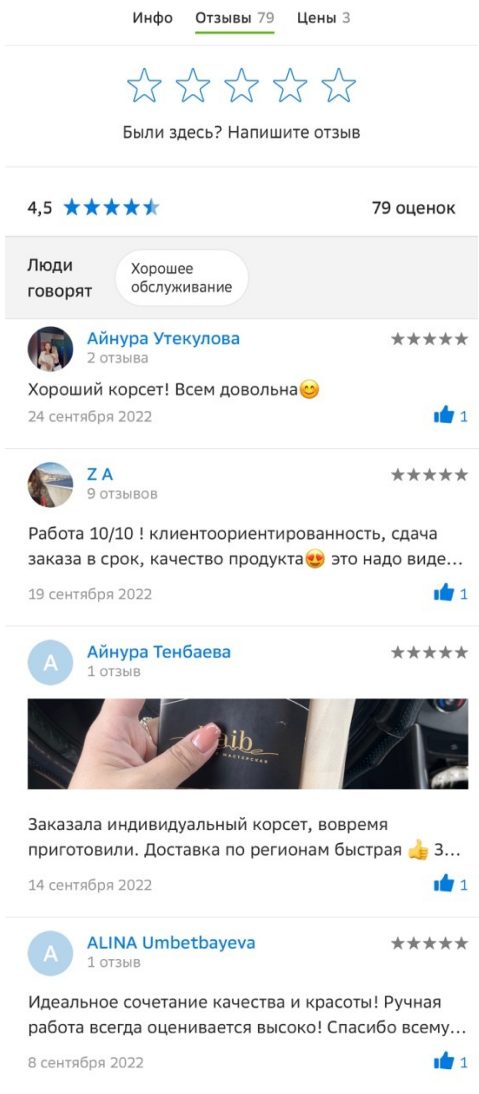
		 <p>Инфо <u>Отзывы 79</u> Цены 3</p> <p>☆☆☆☆☆</p> <p>Были здесь? Напишите отзыв</p> <p>4,5 ☆☆☆☆☆ 79 оценок</p> <p>Люди говорят: Хорошее обслуживание</p> <p>Айнұра Утекулова 2 отзыва ★★★★★ Хороший корсет! Всем довольна 😊 24 сентября 2022 1</p> <p>Z A 9 отзывов ★★★★★ Работа 10/10 ! клиентоориентированность, сдача заказа в срок, качество продукта 😊 это надо виде... 19 сентября 2022 1</p> <p>Айнұра Тенбаева 1 отзыв ★★★★★ Заказала индивидуальный корсет, вовремя приготовили. Доставка по регионам быстрая 🙌 3... 14 сентября 2022 1</p> <p>ALINA Umbetbayeva 1 отзыв ★★★★★ Идеальное сочетание качества и красоты! Ручная работа всегда оценивается высоко! Спасибо всему... 8 сентября 2022 1</p>
2.5.	<p>Наличие факторов, обеспечивающих существенное влияние на успешную реализацию продукции на данном рынке (ценовая политика, превосходство продукции по техническим характеристикам, репутация на рынке, отношения с контрагентами, трудовой коллектив, не рядовые качества продукции, географические и иные особенности)</p>	<p>Рис. 3 Хорошие отзывы клиентов (2 Gis)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Высокое качество производимых изделий. Все изделия проходят через отдел контроля качества (Рис. 4) - Уникальная технология производства (Рис. 5) - Новизна идеи и отсутствие крупных конкурентов - Патент на товарный знак (Рис. 6) - Политика компании, направленная на поддержание СУСН (В отделе фурнитуры есть места для работы СУСН) - Хорошая репутация на рынке и высокая узнаваемость - Сплоченный трудовой коллектив, который регулярно проходит курсы обучения - Автоматизация бизнес-процессов (Amo CRM, Pro склад) - Регулярное обучение мастеров по пошиву и повышение квалификации (Рис. 7) - Реализация оптовых продаж



Рис. 4 Отдел контроля качества компании Naib

Приложение № 1
к ДОГОВОРУ № 15/04/01-21
от «15» апреля 2021 года
на оказание патентно-правовых услуг

г. Алматы

«25» мая 2021 года

Товарищество с ограниченной ответственностью «Schmitt & Orlov Intellectual Property» (БИН 190840026247), именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице Директора Асылбекова Дамира Дауреновича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и **ИП «Naib Brand»** (ИИН 980721400405) в лице Хайбуллиной Алены Андреевны, гражданки Республики Казахстан, 21.07.1998 года рождения, ИИН 980721400405, именуемая в дальнейшем «Заказчик», с другой стороны, далее совместно именуемые «Стороны», а в отдельности – «Сторона», составили настоящее Приложение № 1 к Договору № 15/04/01-21 от «15» апреля 2021 года на оказание патентно-правовых услуг (далее – «Договор») о нижеследующем:

1. В рамках Договора Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать ему следующие Услуги в сроки и в порядке, указанные в Таблице 1:

N п/п	Наименование и содержание оказываемой Услуги	Сроки оказания Услуги	Стоимость (тенге)	Таблица 1
				Предоставляемая Исполнителем отчетная документация, сроки предоставления
1.	Проведение предварительного поиска по существующим способам и технологиям поиска корсетов, среди ранее запатентованных существующих технических решений, анализ результатов поиска.	10 (десять) рабочих дней с момента предоплаты Заказчиком в соответствии с п. 2.1 настоящего Приложения.	200 000	Отчет по предварительному поиску предоставляется в электронном виде в течении 1 (одного) рабочего дня после проведения поиска и анализа результатов поиска.
2.	Составление материалов заявки (включая описание полнотной модели, формулу и реферат) и направление заявки в РПТ «Национальный институт интеллектуальной собственности» МЮ РК.	10 (десять) рабочих дней с момента предоплаты Заказчиком в соответствии с п. 2.1 настоящего Приложения и предоставления необходимых для составления заявки материалов.	330 000	Копия заявления с регистрационным номером от Патентного Ведомства РК (НИИС). Предоставляется в электронном виде в течении 5 (пяти) рабочих дней после получения его из Ведомства.
3.	Уплата пошлин за подачу заявки и проведение экспертизы на полезную модель.	5 (пять) рабочих дней с момента предоплаты Заказчиком в соответствии с п. 2.1 настоящего Приложения.	16 500	Копии платежных поручений, подтверждающих оплату патентных пошлин, предоставляется в электронном виде в течении 5 (пяти) рабочих дней после получения его из Ведомства.

Рис. 5 Намерение зарегистрировать технологию производства утягивающих корсетов. Вышеуказанная компания выслала КП для Naib



Рис. 6 Регистрация товарного знака

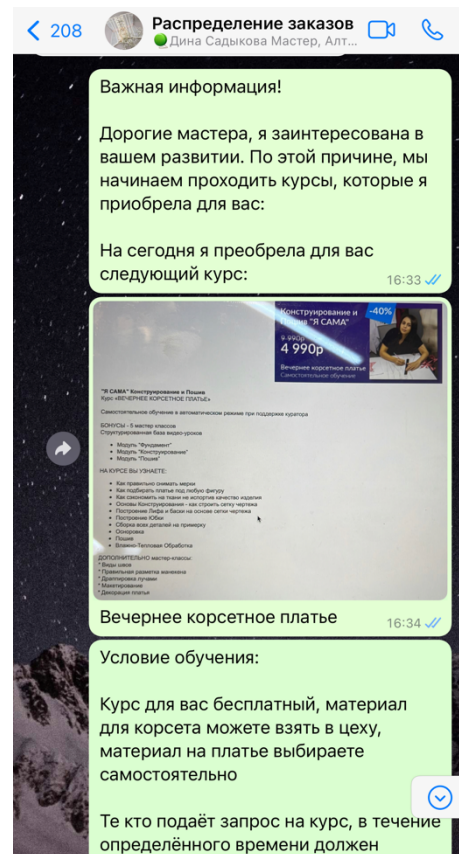
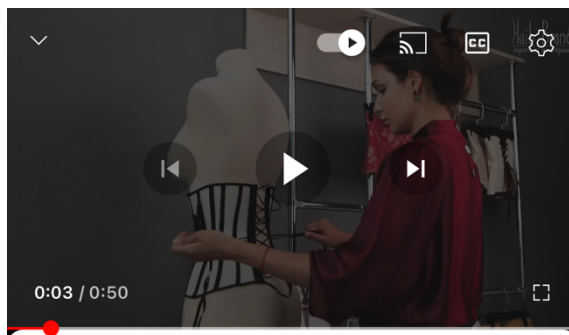


Рис. 7 Предложение об обучении мастеров Naib

2.6.	Конкурентные преимущества создаваемого продукта, сравнение технико-экономических	<ul style="list-style-type: none"> - Уникальное дизайнерское решение - Технология пошива, которая делает корсеты носибельными, комфортными и безвредными
------	--	--

характеристик с аналогами (приводится сравнительный анализ альтернативных решений по техническим и стоимостным характеристикам (технический уровень и стоимость предлагаемых для производства товаров, услуг в сопоставлении с аналогами, ссылки на источник информации)

- Коррекция тела в долгосрочной перспективе
- Ручная работа (Рис. 8)
- Возможность самостоятельного надевания корсета за 2 минуты (Рис. 9)
- Выравнивание осанки
- Возможность оптового производства
- Возможность пошива сложных моделей по индивидуальным параметрам
- Качество материалов (имеются сертификаты качества поставщиков) (Рис. 10)
- Бесплатная реставрация в течение 14 дней



Описание

Процесс создания корсета

Haib me

21

Отметки "Нравится"

22 246

Просмотры

2021

22 мар.

Мы приоткрыли завесу нашей мастерской и поделились процессом производства изящных талий ✂️

Каждый этап изготовления корсета- это полностью ручная работа. 🍷

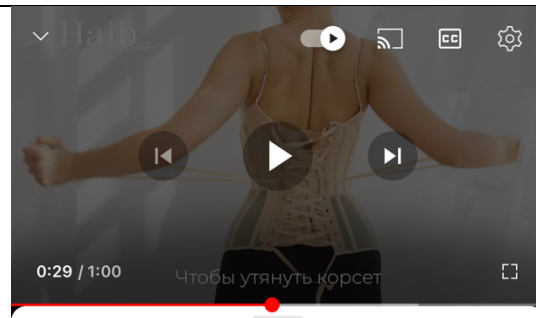
Мы изготавливаем выкройку на вашу фигуру, где учитываем все особенности вашего тела.

Далее - непростой процесс сборки изделия. Корсет состоит из огромного множества деталей, которые соединяются между собой сначала вручную, а затем на машинке. 🧵

Нарезка и установка корсетных косточек и люверсов (отверстий для лент) - так же вручную. Всё это требует множества усилий, особенно для женских рук.

Шнуровка, ленты, бирки, буклеты, пакеты и многое другое - мы подходим с большой важностью к каждой мелочи и даём гарантию на нашу работу. 🙌

Рис. 8 Видеоролик на YouTube от Haib где описывается процесс создания корсетов



Описание

Как надеть корсет самостоятельно

Haib me

382

Отметки "Нравится"

28 207

Просмотры

2021

25 мар.

После этого видео все сомнения развеются 🙌


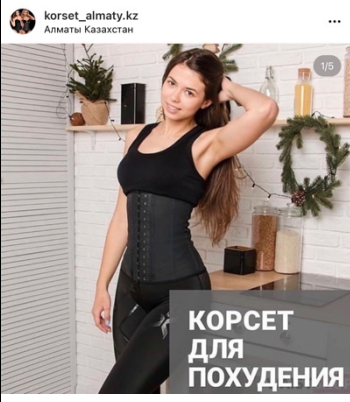

- если вы всё ещё считаете что надеть корсет самостоятельно за минуту - нереально, посмотрите видео которое мы для вас подготовили 🙌

— Это совсем несложно, но понадобится сноровка. 🙌 ...ещё

Рис. 9 Видеоролик на YouTube от Haib «Как надеть корсет самостоятельно»



Рис. 10 Сертификат качества материала, используемого при создании корсетов Haib

Наименование показателей	Значение показателей		
	Предлагаемый образец	Конкурент 1	Конкурент 2
Стоимость услуг	 <p>45 000 тг</p>	 <p>9 500 тг</p>	 <p>35 000 тг</p>
Удобство использования	Удобен в использовании	Не очень удобен в использовании	Удобен в использовании
Износостойкость	Износостойкий, выполнен из прочной, но мягкой корсетной сетки или корсетного атласа и фурнитуры немецких производителей	Износостойкий, выполнен из не дышащей резины	Не износостойкий, так как выполняется только из мягкой сетки китайского производства
Гигиеничность	Гигиеничен, выполнен из гипоаллергенных материалов	Не гигиеничен, материалы вызывают аллергию	Гигиеничен, сетка пропускает воздух. Однако китайская корсетная сетка способна вызвать зуд
Срок эксплуатации	2-4 года	1-3 года	1 год
Страна производитель	Казахстан	Китай	Казахстан
Особенности	<ul style="list-style-type: none"> - утягивают талию и живот - корректируют осанку - исправляют асимметрию - коррекция фигуры в долгосрок - благодаря технологии Haib, корсеты абсолютно безвредные, их можно носить регулярно до 7-8 часов в день - степень утяжки можно регулировать - можно надеть самостоятельно при помощи уникальной системы шнуровки - поможет быстро восстановиться после родов - в наличии и по вашим индивидуальным параметрам - красивые и разнообразные дизайны - подбор плотности корсетной сетки в зависимости от размера - корсетная фурнитура немецкой компании WISSNER 	<ul style="list-style-type: none"> - латекс плотная ткань и кожа в нем может начать преть, могут появиться воспаления и зуд - появляются заломы на корсете - ткань плотная и очень плохо тянется, корсет подобен плотной резине – тугие и некомфортные - один дизайн 	<ul style="list-style-type: none"> - утягивает только талию - один дизайн, три цвета - корсетные косточки китайского производства (гнуть волной как заметно на фото) - степень утяжки можно регулировать - размеры только в наличии - отсутствие собственного шоу-рума для примерки

3. КОМАНДА ПРОЕКТА:

3.1.	Количество наемных сотрудников	<p>В команде 14 человек:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Заведующий производством (управляющий) – 1 человек - Водитель – 1 человек - Мастера по пошиву - 9 человек - Раскройщик – 1 человек - Менеджера по продажам – 2 человека
3.2.	Опыт работы в сфере предпринимательской деятельности и планируемой к реализации сфере (наличие соответствующей компетенции, умений, навыков или образования)	<p>Высшее образование: университет Нархоз, факультет Маркетинг 2020 г.</p> <p>Участие в реалити-шоу «Основатели» - первое реалити шоу о бизнесе в Казахстане 2019 г.</p> <p>Курс Белочкиной «Выстраивание отделов Продаж» 2021 г.</p> <p>Менторство Скачко Татьяны 2022 г. – основатель компании Smart Solutions</p> <p><i>Прохождение программы обучения «Almaty Business 2022»</i></p> <p>Обучение по программе SkillBox – профессия Операционный менеджмент – прохожу на данный момент</p> <p>Создала собственный курс по созданию бренда одежды с нуля, где описала все производственные и бизнес-процессы (alinahaib.com)</p> <div data-bbox="760 867 1383 1339" data-label="Image"> </div> <p>Рис. 11 Сертификат о прохождении программы обучения «Almaty Business 2022»</p> <div data-bbox="760 1438 1058 2020" data-label="Image"> </div> <p>Рис. 12 Курс по созданию бренда одежды с 0</p>

4. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА:

Срок окупаемости проекта, месяц – 6 месяцев

Виды расходов	Наименование статей расходов	Сумма расходов, тысяч тенге
Собственные средства:	1. Основные средства	1. 850 000 тг
	2. Пополнение оборотных средств	2. 2 500 000 тг
Средства гранта:	1. Основные средства	1. 5 000 000 тг
	2. Пополнение оборотных средств	
Всего:		8 350 000 тг

Общий объем финансирования проекта, в том числе объем инвестиций или собственных средств

№	Наименование инвестиции <i>(оборудование, мебель, техника, швейная машина, компьютер и пр.)</i>	Наименование модели	Цена, тг/ед	Кол-во, ед	Сумма
Из средств гранта					
1	Швейная машина прямострочная	Jack JK-A2-CQ	235 000	5	1 175 000 тг
2	Оверлок	Jack E3-5-M2-55	305 000	2	610 000 тг
3	Сырье для производства	Ткани, фурнитура	1 000 000		1 000 000 тг
4	Раскройный стол	Chayka TS-19005P	398 000	1	398 000 тг
5	Манекен	RDF Пенелопа	160 000	2	320 000 тг
6	Услуги конструктора-разработчика	Разработка 20 моделей	35 000	20	700 000 тг
7	Патент на технологию	Разработанный компанией Schmitt & Orlov Intellectual Property	797 000	1	797 000 тг
ИТОГО					5 000 000
Из собственных средств					
1	Стулья	Классический Zeta-016	11 500	10	105 000 тг
2	Источники света	Лампа Lanbos DY	4 200	10	32 000 тг
3	Аренда расширенного помещения		200 000	3	450 000 тг
4	Ремонт		263 000	1	263 000 тг
ИТОГО					850 000

ОЖИДАЕМЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПО ПРОЕКТУ:

5.1. Информация на дату подачи заявки:

Количество действующих рабочих мест, за исключением руководителя, чел.*	14
Сумма поступлений в виде налогов за предыдущий финансовый год, тысяч тенге	1 полугодие - 1032412 тг 2 полугодие - 1524700 тг Итого: 2557112 тг

*руководителем принято решение использовать работников профессионалов в своей области и привлекать в аутсорсинг

5.2. Прогнозная информация:

Годы	Прогноз				Сумма за 4 года
	текущий год	1-ый год	2-ой год	3-ий год	
Количество создаваемых новых рабочих мест, чел.	6	12	17	25	60
Сумма новых поступлений в виде налогов, тысяч тенге	2 996 768	3 993 536	4 824 176	5 465 432	17 279 912
Чистая прибыль, тысяч тенге	30 000 000	60 000 000	90 000 000	110 000 000	290 000 000

5.3. Организационная структура управления

№	Должность	Кол-во работников	Оклад, тг/мес.
1	Управляющий	1	250 000
2	Водитель	1	150 000
3	Менеджер по продажам	2	200 000
4	Мастер по пошиву	9	160 000
5	Раскройщик	1	300 000

5.4 Количественные характеристики рынка (годовые объемы в натуральном и денежном выражении, тенденции к росту или падению спроса)

№	Наименование продукта/услуги	Ед.измерения (шт, пара, кг, комплект, км, м.кв., литр и пр.)	Цена, тг/ед	Себестоимость товара/услуги (только расход сырья), тг/ед	Объем продаж при максимальной производственн ой мощности, ед/мес
1	Утягивающий базовый корсет	шт	25 000	12 000	300
2	Утягивающий корсет (индивидуальный пошив)	шт	45 000	28 000	200
3	Корсет Etel	шт	34 000	16 000	150
4	Корсет Elis	шт	70 000	35 000	150

5	Корсетное платье Lucy	шт	85 000	45 000	50
---	-----------------------	----	--------	--------	----

5.5. Расходы проекта

№	Наименование	Сумма, тг	Регулярность (мес, квартал, единоразово – уточнить дату)
	Постоянные затраты		
	Арендная плата	290 000	в месяц
	Канцелярские принадлежности	30 000	в месяц
	Непредвиденные расходы	50 000	в месяц
	Услуги банка	300 000	в месяц
	Услуги интернета	35 000	в месяц
	Коммунальные услуги	50 000	в месяц
	Реклама и продвижение	800 000	в месяц
	Амортизация	30 000	в месяц

Виды риска	Вероятность наступления риска	Способы регулирования риска
Имущественный (вероятность потери предприятием части своего имущества, его порчи и недополучения доходов в процессе осуществления производственной и финансовой деятельности)	Низкая	Соблюдение пожарной безопасности, страхование имущества, иметь запасной цех на аутсорсе в качестве альтернативы
Маркетинговый (вероятность недополучения прибыли из-за снижения объема реализации или цены товара)	Среднее	Постоянный мониторинг рынка, привлечение специалистов в своей отрасли (маркетолог, smm-специалист)
Отраслевой (вероятность потерь вследствие неисполнения должником своих обязательств в результате изменения экономического состояния отрасли)	Среднее	Заключение договора на сотрудничество, оказание услуг по предоплате.

5. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ДОКУМЕНТАХ:

№ п/п	Наименование документа	Наименование электронного файла (в формате .pdf)
1	2	3
1	Документ (при наличии), подтверждающий прохождение предпринимателем краткосрочного обучения на курсах в рамках национального проекта	Имеется
2	Выписка из банковского счета о наличии на счете предпринимателя денежных средств не менее 10 % от объема предоставляемого государственного гранта или документы, подтверждающие оценочную стоимость движимого и/или недвижимого имущества	Имеется

6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ:

8.1.1.	Опишите конкурентоспособность бизнес-проекта (проработка рыночной потребности – маркетинговый анализ) (оценка проекта должна исходить из данных, отраженных в заявке)	<p>Компания Naib была первой на рынке Казахстана, кто запустил производство корсетной продукции</p> <p>Отсутствие аналогов выпускаемой продукции привело к высокой конкурентоспособности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уникальная технология производства и лекала - качество и дизайн изделий - специальная система шнуровки на корсете - способность скорректировать фигуру в долгосрочной перспективе - благодаря технологии Naib, корсеты абсолютно безвредные, их можно носить регулярно до 7-8 часов в день - возможность сложного пошива индивидуальных изделий - бесплатная реставрация в течение 14 дней - социальность: участие на выставках, ярмарках и показах - оптовая реализация продукта и выход на зарубежные рынки, маркетплейсы - выстроенный отдел продаж. Имеются воронки найма менеджеров ОП, скрипты и регламенты - красивый шоу рум в центре города - автоматизация бизнес-процессов компании (АМОcrm, Pto склад)
8.1.2.	Опишите готовность бизнес-проекта по вашему мнению к внедрению (уровень готовности проекта для запуска производства)	Проект является действующим, готов к внедрению
8.1.3.	Опишите какая существует экономическая выгода от реализации проекта	<ul style="list-style-type: none"> - Создание минимум 12 новых рабочих мест за первый год - Поддержка СУСН (Найм 2х человек из СУСН) - Автоматизация предприятия - Увеличение оборота компании и тем самым увеличение ВВП страны - Экспорт на зарубежные рынки
8.1.4.	Опишите насколько, по вашему мнению, срок окупаемости по данному проекту достаточен для эффективного управления проектом	8 месяцев
8.1.5.	Опишите чем вы руководствовались при расчете новых рабочих мест по данному проекту, соответствует ли это количеству достижению нужных результатов	<p>При расчете новых рабочих мест руководствовалась количеством объема выпускаемой продукции на предстоящие периоды. По подсчётам заявленное количество сотрудников будет покрывать планируемый производственный объем выпускаемой продукции.</p>
8.1.6.	Опишите опыт работы предпринимателя для реализации данного проекта в части его соответствия для достижения цели	<ul style="list-style-type: none"> - www.haib.me Утягивающее корсеты ручной работы (начальный капитал 100\$, за три года ежемесячный оборот 8 млн тг) - www.alinahaib.com Курс «Создание бренда одежды с нуля в 2022 году» - помогла создать бренд одежды 8 человекам (первый поток) с нуля и до первых продаж <p>Являюсь экспертом в изготовлении корсетов, фотоискусстве, упаковке бренда, маркетинге, бизнес-стратегиях и продажах</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ораторское мастерство от В. Кущенко - Обучение и повышение квалификации в корсетной школе г. Санкт-Петербург - Проект «Основатели» - первое реалити шоу о бизнесе в Казахстане

		<ul style="list-style-type: none"> - Построение отдела продаж Н. Белочкина - Курс «Визуал и SMM» от Карины - Курс Маргулана С. «Кайдзен»
8.1.7.	Опишите насколько стабильно будет, по вашему мнению, получение чистой прибыли от реализации проекта (оценивается в зависимости от влияния сезонности, праздничных дней на реализацию проекта)	<p>На основе анализа предыдущих расчетных периодов, продажи корсетных изделий по уникальной технологии не зависят от сезонности. Однако к новому году, как правило, наблюдается сильный рост продаж, ввиду предстоящих праздников.</p> <p>Исходя из этого, на декабрь 2022 года, с учетом средств гранта и реализованного расширения производства, возможно будет реализовать наибольшее количество выпускаемой продукции</p>
8.1.8.	Опишите ваши планируемые действия по переориентации проекта на другую отрасль в случае возникновения рисков (экономические, маркетинговые) (при оценке необходимо руководствоваться данными, указанными в заявке, а также исходить из направленности проекта)	<p>В случае возникновения определенных рисков, компания легко сможет переориентироваться на цех полного цикла массового производства и работать в сфере B2B (производство спец одежды, форм для компаний и предприятий) – что так же является высоко значимой категорией в производственной сфере</p>
8.1.9.	Опишите рынки сбыта для реализации проекта, имеющиеся наработки по поиску потенциальных покупателей или предварительные договоренности с потенциальными заказчиками	<p>Основной рынок сбыта - B2C. Розничная торговля в бутиках в ТРЦ, через онлайн каналы продаж, социальные сети и маркетплейсы Wildberries и Kaspi. На данный момент в компании Naib работают 2 человека в отделе продаж которые регулярно обрабатывают заявки от новых клиентов и ведут коммуникацию со старыми клиентами, 1 человек – ответственный за работу по маркетплейсам. Мы так же находимся в поисках РОПа.</p> <p>B2B – продажа продукции в оптовом формате. Компания Naib уже имела опыт работы в данном направлении и реализовала около 300 единиц в оптовом формате. Данный рынок сбыта на сегодня является высокоперспективным</p>
8.2.0.	Опишите новизну бизнес-идеи (оригинальность, применимость, полезность, возможность реализации, наличие аналогов)	<p>Настоящий корсет представляет собой предмет одежды с плотным каркасом, туго охватывающего торс. Иными словами, данный предмет гардероба позволяет видоизменить фигуру за считанные минуты, а в последствии и вовсе скорректировать её.</p> <p>До сегодняшнего дня многие люди считали, что корсеты вредны для человеческих органов и что долговременное ношение корсета приносит колоссальный ущерб здоровью. На самом деле корсеты, которые пользовались популярностью несколько столетий назад значительно отличаются от тех, что разработала компания Naib</p> <p>Это связано в первую очередь с лекалами. Если сравнивать средневековые корсеты, в которых была заложена довольно большая утяжка и груди и рёберной части, то в современных подобных корсетах акцент утяжки приходится по большей части на талию – место под рёбрами, и при средней утяжке на небольшой размер достигает ориентировочно 3-4 см: такая утяжка выглядит довольно эстетично и не наносит вреда.</p> <p>Второй аспект – это косточки внутри корсета, если ранее в утягивающих корсетах использовался жёсткий китовый ус, в котором невозможно было выполнить какие-либо движения, то сейчас в корсетных изделиях подобного характера применяются корсетные косточки немецкого производителя «Wissner», они гибкие и в то же время плотные, эффективные.</p> <p>Полезность корсетов Naib:</p>

		<ul style="list-style-type: none">утягивают талию и живот- корректируют осанку- исправляют асимметрию- коррекция фигуры в долгосрок- безвредные- можно легко надеть самостоятельно- красивые и разнообразные дизайны- в наличии и по вашим индивидуальным параметрам
--	--	---

7. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Отчет о прибылях и убытках
Прогнозируемый отчет о прибылях и убытках по месяцам, в тенге

Показатели	Инвест. Период	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	1 год
Выручка		10 905 000	10 905 000	10 905 000	10 905 000	10 905 000	10 905 000	10 905 000	14 540 000	14 540 000	14 540 000	14 540 000	14 540 000	149 035 000
Валовая прибыль		5 175 000	5 175 000	5 175 000	5 175 000	5 175 000	5 175 000	5 175 000	6 900 000	6 900 000	6 900 000	6 900 000	6 900 000	70 725 000
<i>Норма валовой прибыли</i>		47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%	47%
Административные расходы		1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	19 020 000
Расходы на заработную плату		2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	32 354 520
Доход/убыток от операционной деятельности		893 790	893 790	893 790	893 790	893 790	893 790	893 790	2 618 790	2 618 790	2 618 790	2 618 790	2 618 790	19 350 480
<i>Норма операционной прибыли</i>		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	18%	18%	18%	18%	18%	13%
Амортизация		41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	500 000
Прибыль до налога на прибыль		852 123	852 123	852 123	852 123	852 123	852 123	852 123	2 577 123	2 577 123	2 577 123	2 577 123	2 577 123	18 850 480
ИПН 3%		327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	436 200	436 200	436 200	436 200	436 200	4 471 050
Чистый доход/убыток		524 973	524 973	524 973	524 973	524 973	524 973	524 973	2 140 923	2 140 923	2 140 923	2 140 923	2 140 923	14 379 430
<i>Норма чистой прибыли</i>		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	15%	15%	15%	15%	15%	10%
ЧИСТЫЙ ДОХОД/ (УБЫТОК) НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ		524 973	1 049 947	1 574 920	2 099 893	2 624 867	3 149 840	3 674 813	5 815 737	7 956 660	10 0975 83	12 238 507	14 379 430	14 379 430

Корсет Etel		1 530 000	1 530 000	1 530 000	1 530 000	1 530 000	1 530 000	1 530 000	2 040 000	2 040 000	2 040 000	2 040 000	2 040 000	20 910 000
Корсет Elis		3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	3 150 000	4 200 000	4 200 000	4 200 000	4 200 000	4 200 000	43 050 000
Корсетное платье Lucy		1 275 000	1 275 000	1 275 000	1 275 000	1 275 000	1 275 000	1 275 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	1 700 000	17 425 000
Себестоимость		5 730 000	5 730 000	5 730 000	5 730 000	5 730 000	5 730 000	5 730 000	7 640 000	7 640 000	7 640 000	7 640 000	7 640 000	78 310 000
Утягивающий базовый корсет		1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	14 760 000
Утягивающий (индивидуальный пошив)		1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 680 000	2 240 000	2 240 000	2 240 000	2 240 000	2 240 000	22 960 000
Корсет Etel		720 000	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000	9 840 000
Корсет Elis		1 575 000	1 575 000	1 575 000	1 575 000	1 575 000	1 575 000	1 575 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	21 525 000
Корсетное платье Lucy		675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	675 000	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	9 225 000
Расходы в месяц		4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	4 281 210	51 374 520
в том числе														
Выплаты персоналу на заработную плату		2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	2 696 210	32 354 520
оклад		2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	2 540 000	30 480 000
налоги, обяз. взносы и отчисления ФОТ		156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	156 210	1 874 520
Административные расходы		1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	1 585 000	19 020 000
Арендная плата		290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	290 000,0	3 480 000
Канцелярские принадлежности		30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	360 000
Непредвиденные расходы		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	600 000
Услуги банка		300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	3 600 000
Услуги интернета		35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000	420 000
Коммунальные услуги		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	600 000
Реклама и продвижение		800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000	9 600 000

Амортизация		30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	360 000
ИПН 3%		327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	327 150	436 200	436 200	436 200	436 200	4 471 050
Денежный поток от операционной деятельности		566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	2 182 590	2 182 590	2 182 590	2 182 590	14 879 430
Приобретение основных средств	5 000 000													0
Приобретение оборотных средств	-								-	-	-	-	-	0
Денежный поток от инвестиционной деятельности	- 5 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Поступление инвестиций	5 000 000													0
Собственный капитал	850 000													0
Денежный поток от финансовой деятельности	5 850 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Денежный поток за период	850 000	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	566 640	2 182 590	2 182 590	2 182 590	2 182 590	14 879 430
Баланс наличности на начало периода			566 640	1 133 280	1 699 920	2 266 560	2 833 200	3 399 840	3 966 480	6 149 070	8 331 660	10 514 250	12 696 840	14 879 430
Баланс наличности на конец периода	850 000	566 640	1 133 280	1 699 920	2 266 560	2 833 200	3 399 840	3 966 480	6 149 070	8 331 660	10 514 250	12 696 840	14 879 430	29 758 860
Кассовый разрыв		нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	

Прогнозируемый отчет о движении денежных средств по годам, в тенге

Показатели	Инвест. Период	1 год	2 год	3 год
Загруженность		34%	60%	89%
Выручка		149 035 000	261 720 000	387 127 500
Утягивающий базовый корсет		30 750 000	54 000 000	79 875 000
Утягивающий (индивидуальный пошив)		36 900 000	64 800 000	95 850 000
Корсет Etel		20 910 000	36 720 000	54 315 000
Корсет Elis		43 050 000	75 600 000	111 825 000
Корсетное платье Lucy		17 425 000	30 600 000	45 262 500
Себестоимость		78 310 000	137 520 000	203 415 000
Утягивающий базовый корсет		14 760 000	25 920 000	38 340 000
Утягивающий (индивидуальный пошив)		22 960 000	40 320 000	59 640 000
Корсет Etel		9 840 000	17 280 000	25 560 000
Корсет Elis		21 525 000	37 800 000	55 912 500
Корсетное платье Lucy		9 225 000	16 200 000	23 962 500
Расходы в месяц		51 374 520	51 374 520	51 374 520
в том числе				
Выплаты персоналу на заработную плату		32 354 520	32 354 520	32 354 520
оклад		30 480 000	30 480 000	30 480 000
налоги, обяз.взносы и отчисления ФОТ		1 874 520	1 874 520	1 874 520
Административные расходы		19 020 000	19 020 000	19 020 000
Арендная плата		3 480 000	3 480 000	3 480 000
Канцелярские принадлежности		360 000	360 000	360 000
Непредвиденные расходы		600 000	600 000	600 000
Услуги банка		3 600 000	3 600 000	3 600 000
Услуги интернета		420 000	420 000	420 000
Коммунальные услуги		600 000	600 000	600 000
Реклама и продвижение		9 600 000	9 600 000	9 600 000
Амортизация		360 000	360 000	360 000
ИПН 3%		4 471 050	7 851 600	11 613 825
Денежный поток от операционной деятельности		14 879 430	64 973 880	120 724 155
Приобретение основных средств	5 000 000	0	0	0
Приобретение оборотных средств	-	0	0	0

Денежный поток от инвестиционной деятельности	- 5 000 000	0	0	0
Поступление инвестиций	5 000 000	0	0	0
Собственный капитал	850 000	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	5 850 000	0	0	0
Денежный поток за период	850 000	14 879 430	64 973 880	120 724 155
Баланс наличности на начало периода		14 879 430	79 853 310	200 577 465
Баланс наличности на конец периода	850 000	29 758 860	144 827 190	321 301 620
Кассовый разрыв				

Показатели эффективности проекта

Наименование	Значение
Срок окупаемости проекта, (PP) мес.	8
Чистая приведённая стоимость (NPV), тг.	136 446 314
Внутренняя норма доходности (IRR), %	488,26%
Рентабельность инвестиционного проекта (ARR), %	2%
Ставка дисконтирования:	15%
Индекс доходности	27,29

Выводы

Проведённый анализ инвестиционной эффективности и организационной проработанности проекта позволяет сделать вывод о целесообразности его финансирования. Реализация проекта обеспечивает чистый приведённый доход (NPV) в 136 446 314 тг., при расчете прогноза оказанных услуг 90-100%, дисконтированный период окупаемости проекта (DPB) составляет 8 месяцев. Внутренняя норма рентабельности (IRR) проекта на 3 года 488,26 % и свидетельствует о высокой доходности инвестиций. Анализ чувствительности показывает, что даже если планируемые исходные параметры будут отличаться от факта, проект останется устойчивым к реализации и риск невозврата вложенных средств минимален.

Исходя из того, что бизнес действующий, а также на основании прогнозных данных ОПиУ и ПДД, можно сказать, что новое направление бизнеса является рентабельным и целесообразным.