

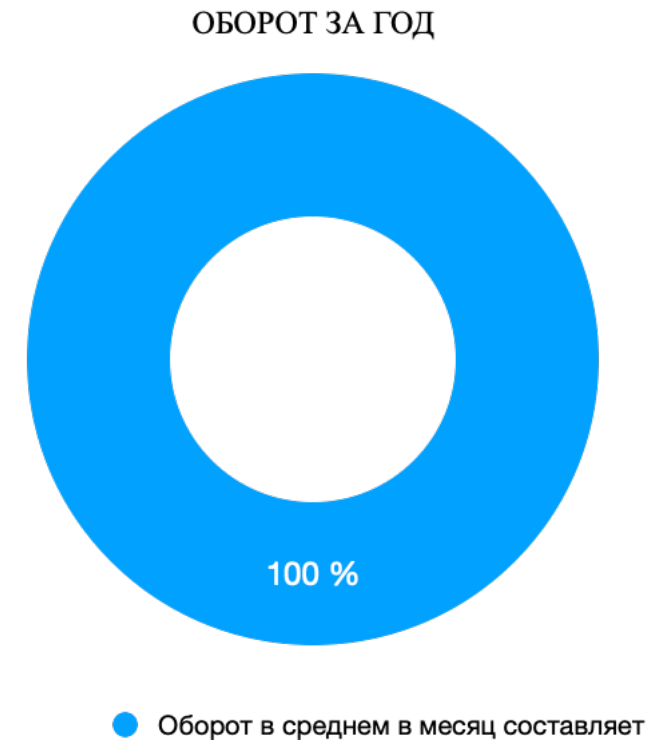
Оценка
«100podrug nail»

Город Астана.
Бектурова 4/6

29 января 2024 года

Показатели за последний год

ОБОРОТ	тенге
Январь 2023 года	5 120 900
Февраль 2023 года	4 821 900
Март 2023 года	5 304 350
Апрель 2023 года	5 617 200
Май 2023 года	6 261 400
Июнь 2023 года	6 102 700
Июль 2023 года	5 635 500
Август 2023 года	4 055 050
Сентябрь 2023 года	5 277 300
Октябрь 2023 года	5 074 800
Ноябрь 2023 года	4 828 900
Декабрь 2023 года	5 769 500
ИТОГО	63 869 500



Показатели за последний год

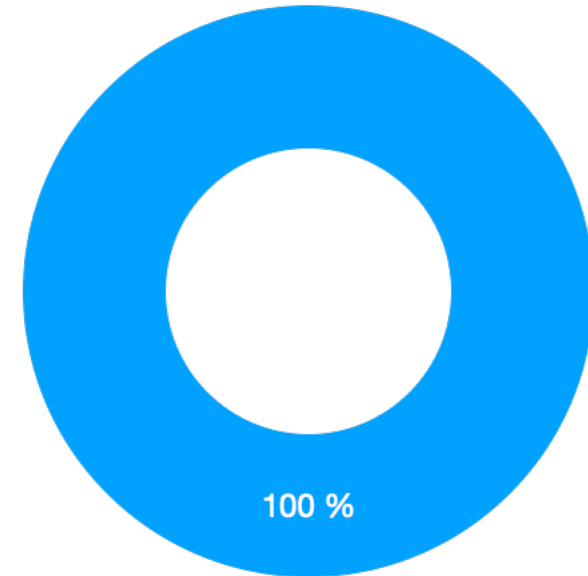
РАСХОДЫ	тенге
Январь 2023 года	1 442 270
Февраль 2023 года	1 402 107
Март 2023 года	1 527 798
Апрель 2023 года	1 519 685
Май 2023 года	1 657 180
Июнь 2023 года	1 551 366
Июль 2023 года	1 473 373
Август 2023 года	1 399 433
Сентябрь 2023 года	1 554 590
Октябрь 2023 года	1 483 038
Ноябрь 2023 года	1 752 927
Декабрь 2023 года	1 850 780
ИТОГО	18 614 547

РАСХОДЫ
Аренда
ФОТ
Маркетинг
Прочие расходы

Показатели за последний год

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	тенге
Январь 2023 года	1 106 490
Февраль 2023 года	1 071 293
Март 2023 года	1 133 627
Апрель 2023 года	1 296 265
Май 2023 года	1 478 020
Июнь 2023 года	1 497 834
Июль 2023 года	1 413 127
Август 2023 года	689 642
Сентябрь 2023 года	1 086 510
Октябрь 2023 года	1 055 962
Ноябрь 2023 года	672 873
Декабрь 2023 года	1 048 860
ИТОГО	13 550 503

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА ГОД



● Чистая прибыль в месяц в среднем

Название	Кол-во (шт.)	Цена (тг.)
Маникюрные столы с вытяжкой	10	470 000
Стулья для мастеров	12	70 000
Стулья для клиентов мягкие	10	195 000
Сухожер для стерилизации	1	25 000
Комод для расходников	1	35 000
Журнальный столик	1	20 000
Диван	1	70 000
Стулья	5	25 000
Микроволновка	1	30 000
Вешалки для одежды	2	30 000
Шкаф для мастеров	2	80 000
Лампы настольные	12	48 000
Лампы для сушки	7	28 000
Кушетка	1	30 000
Шкаф	1	30 000

Название	Кол-во (шт.)	Цена (тг.)
Ноутбук	1	50 000
Обогреватель	1	15 000
Рабочий телефон	1	50 000
Кресло для педикюра	2	80 000
Раковины для педикюра	2	40 000
Помощники	4	40 000
Камеры видеонаблюдения	4	150 000
Столы	3	45 000
Кресло для педикюрное с раковиной	1	180 000
Разные органайзеры и декор	-/-/-	100 000
Вывеска		250 000
ИТОГО		2 186 000

Критерий оценки	Резюме	Сумма оценки
<p>Товарный знак.</p>	<p>Товарный знак не зарегистрирован. Главной особенностью интеллектуальной собственности является ее способность генерировать доход, поэтому именно доходный подход чаще всего используется для оценки стоимости товарного знака. Доходный подход отражает объем выгод, которые инвестор (покупатель) сможет извлечь из использования объекта, в случае его приобретения. Проведя полный анализ по данному методу, мы выявили что «---» несет полный семантический характер деятельности бизнеса. В данном случае потребитель платит за гарантию и качество оказываемых услуг и определенный образ, которому он может спокойно доверять. Чаще всего используется метод для оценки стоимости деловой репутации компании, но так же возможно его использование и для оценки товарного знака, особенно когда объектом оценки является единый бренд. Для увеличения стоимости бизнеса, желательно сделать патент на название. То что вы сделали брендованную обувь, это хороший маркетинговый и имиджевый ход. Но для безопасности покупателя, нужно сделать патент на бренд.</p>	
<p>Сайт</p>	<p>Нету сайта. Оценка сайта проводится по следующим критериям:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Длина символов. Запоминаемость домена напрямую зависит от его длины. Максимальная длина в общих случаях должна быть менее 15 символов. 2. Отсутствие шипящих. Важный фактор вербальной запоминаемости. 3. Отсутствие дефисов и цифр. Чистота имени от символов считается бонусом фактором в поисковых системах. 4. Тематика. Присутствие в домене слов, которые помогут посетителю верно распознать привязку компании к конкретной сфере деятельности или региону, считается положительным фактором. 5. Срок существования сайта дает более качественную генерацию лидов и продвижение. 	

<p>ОС</p>	<p>Расчет стоимости проходит следующим образом: Определен нормативный срок службы 10 лет для оборудование не касающиеся техники. Норма амортизации за год составляет $100 / 10 = 10\%$.</p> <p>Сумма цена оборудование * 10% = N тенге.</p> <p>По технике сумма амортизации высчитывается по другим критериям. В общем порядке НА определяется так:</p> <p>НА = $1 / 30 \times 100 \% = 3,33 \%$. $3,33\% \times 12$ (месяцев) = 39,96% в год.</p> <p>Остаток средств – 2 186 000 тенге Техника – 396 000 тенге Мебель – 370 000 тенге (срок 3 месяца) Мебель – 1 420 000 тенге (срок 1 год)</p> <p>Амортизация техники (33%) Амортизация мебели (10% за год и 3% за 3 месяца)</p> <p>$396\ 000 - 33 \% = 396\ 000 - 130\ 680 = \mathbf{265\ 320}$ тенге $370\ 000 - 3 \% = 370\ 000 - 11\ 100 = \mathbf{358\ 900}$ тенге $1\ 420\ 000 - 10\% = 1\ 420\ 000 - 142\ 000 = \mathbf{1\ 278\ 000}$ тенге</p> <p>ИТОГО: 1 902 220 тенге</p>	<p>1 902 220</p>
-----------	--	------------------

Доходный коэффициент

Процедура оценки. В ходе выполнения оценочного задания работа проводилась по следующим основным направлениям:

1. Собственником бизнеса не были предоставлены документы, подтверждающие оборот и доход компании. А были отправлены владельцем компании «100podrug nail» 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. Но владелец бизнеса может показать все финансовые показатели покупателю при необходимости.
2. Анализ финансово-экономического положения фирмы за 2022-2023 гг., на основе предоставленной цифр владельцем.
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.

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.

**Доходный
коэффициент**

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И ВЫВОДЫ

Способность бизнеса приносить доход считается самым важным показателем в оценке права владения компанией.

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.

Основным показателем в доходном подходе является чистый денежный поток. Существует ряд способов исчисления денежного потока.

Для целей настоящего исследования мы использовали денежный поток, приносимый собственным капиталом после выплаты налогов и всех расходов компании.

По итогам расчета по данному методу мы пришли к следующему:

Оборот с января 2023 года по декабрь 2023 года составил **63 869 500 тенге.**

Чистая прибыль с вычетом всех расходов за этот период составляет **13 550 503 тенге.**

Пиковый показатель чистой прибыли: июнь 2023 года **1 497 834 тенге.**

В среднем чистая прибыль в месяц **1 112 209 тенге.**

Исходя из этих данных мы берем в стоимость бизнеса срок окупаемости с чистой прибыли **3 месяца.**

Так как, есть риски что клиентская база подвязана к мастерам. И есть риски потери прибыли.

$1\ 112\ 209 * 3 = 3\ 336\ 627$ тенге.

3 336 627

<p>Инстаграм Репутационные расходы</p>	<p>При оценке инстаграм аккаунт мы используем так же метод доходного вычета, так как инстаграм аккаунт является продающим и информативным. Инстаграм используется как канал коммуникации и инструмент укрепления репутации, а так же генерируют лиды с помощью таргетированной рекламы и продвижения.</p> <p>Для вычета стоимости одного продающего поста мы взяли максимальную стоимость за один продающий пост 4\$ и 0,20\$ за одного подписчика.</p> <p>«nextmarket.kz» 475 публикаций. 23 000 подписчиков.</p> <p>1900 \$ за публикаций 4600 \$ подписчики</p> <p>Инстаграм страница не соответствует своему количеству подписчиков. На 23 тысячи подписчиков не больше 10 лайков на пост.</p> <p>Итого общая сумма за инстаграм страницу 1950 \$</p> <p>1950 \$ * 450.3 тенге за доллар (МИГ на 30 января 2024 года)</p> <p>1950 \$ * 450.3 = 878 085 тенге.</p> <p>Инстаграм аккаунт может служить как визитной карточкой заведение и поможет увеличить трафик посетителей.</p>	<p>878 085</p>
<p>ИТОГО</p>	<p>ИТОГО</p>	<p>6 116 932</p>