

## **Бизнес план**

### **Компьютерный клуб «CHICAGO»**

## Оглавление

Резюме .....	3
Описание предприятия .....	4
Анализ сильных и слабых сторон .....	4
Описание услуги .....	5
Маркетинговое исследование рынка .....	7
Производственный план .....	16
Организационный план .....	20
Финансовый план .....	22
Заключение .....	26
Приложения	

## Меморандум конфиденциальности

Вся информация, представленная в данном бизнес-плане является строго конфиденциальной. Ознакомление с содержанием возможно только с согласия руководителя предприятия (представителя). Знакомящийся с бизнес-планом берет на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора.

Запрещается копировать бизнес-план и его отдельные части, передавать информацию третьим лицам, вносить изменения.

Если настоящий бизнес-план не вызывает интереса инвестировать средства в его реализацию просим вернуть его автору.

### Резюме

Данный бизнес-план представляет собой проект организации компьютерного клуба по адресу: ул. Бр. Жубановых 276. Специфической чертой планируемого клуба будет наличие доступа в интернет и возможность создания для клиентов компакт-дисков с объемом информации до 700 мегабайт.

Проектируемый клуб будет иметь 20 мощных компьютеров, оборудованных 64-мегабайтовыми видеокартами, модемами, CD-ROM'ами и CD-RW'ами.

В клубе будут работать высококвалифицированные операторы, а также охранники, которые будут обеспечивать безопасность клиентов и имущества клуба.

Анализ рынка показал, что нахождение рядом с клубом множества учебных заведений, среди которых Казахско-турецкий лицей, школы №38 и 23, а также главный корпус АГУ им. К. Жубанова должны обеспечить огромный спрос на предлагаемые клубом услуги.

Для реализации проекта планируется взять кредит в Банке ТуранАлем в размере 3200000 тенге сроком на 2 года под 18% годовых.

Предполагаемый клуб имеет широкие перспективы. В случае стабильного получения запланированной прибыли уже через несколько лет он будет иметь возможность открыть свои филиалы в любом районном центре Актюбинской области.

## Описание предприятия

Компьютерный клуб «Chicago» будет средним по количеству машин компьютерным клубом (20 шт.), расположенным по улице Бр. Жубановых, в районе станции переливания крови. Основной вид деятельности - предоставление компьютеров с установленными на них современными играми, дополнительный вид – предоставление услуг интернета, запись CD-R.

Учредителями фирмы являются:

Кужахметов Н.

Наурызбаева Б.

Нураева Р.

Тохин С.

Кушкалиев А.

Хибин М.

Курмангалиева Г.

Махатов А.

Данный проект планируется реализовать с образованием юридического лица в форме товарищества с ограниченной ответственностью. Для успешной работы клуба потребуются следующие работники:

Директор

Бухгалтер

3 оператора компьютерного зала

2 охранника

Уборщица

## Анализ сильных и слабых сторон

Как и любая фирма ТОО «Chicago» имеет свои сильные и слабые стороны. Их анализ приведен в таблице 1.

## Анализ сильных и слабых сторон ТОО «Chicago»

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокопроизводительные компьютеры	Много конкурентов по городу
Мало конкурентов в данном районе	Негативное отношение общественности
Спозиционированность услуги	Неспозиционированность клуба
Наличие интернета	

Под высокопроизводительностью компьютеров понимается:

Наличие большой оперативной памяти (512 мегабайт)

Вместимость жесткого диска до 60 гигабайт.

Видеокарта с памятью 64 мегабайта.

Процессор с тактовой частотой до 2000.

Спозиционированность услуги подразумевает ее широкую популярность и отсутствие надобности преодолевать барьеры, связанные с ее внедрением на рынок.

Наличие интернета придает планируемому компьютерному клубу статус Интернет-кафе.

## Описание услуги

Основная услуга компьютерного клуба – компьютерные игры. В клубе «Chicago» будут предложены следующие основные игры:

Counter-Strike

GTA 3

Medal of Honor

Quake 3

Starcraft 3

Hitman 2

Max Payne

FIFA 2003

Red Alert 2

Cossacks

Need for Speed 5

Red Faction 2

КА-52  
Unreal Tournament  
Kingpin life of crime

Помимо этого будут установлены несколько десятков аркадных, настольных и логических игр.

Поскольку каждый день в мире появляется несколько новых игр, то, вероятно, ассортимент предлагаемых в клубе игр не будет строго определенным и будет каждый раз обновляться.

Так же, как и в любом другом клубе, в «Chicago» будут предоставляться для просмотра и прослушивания множество кинофильмов, роликов и музыкальных композиций. Наличие пишущих CD-Rom'ов позволит клиентам клуба за определенную плату записывать их себе на CD-R или CD-RW.

Услуги интернета, которые будут доступны в клубе будут покупаться у компании «Nursat».

Стоимость всех предоставляемых клубом услуг приведена в таблице 2.

Таблица 2.  
Стоимость услуг компьютерного клуба «Chicago»

№	Наименование услуги	Период	Минимальный размер в минутах	Стоимость, тг.
1	Компьютерные игры	с 10 до 00 часов	1	60
2	Компьютерные игры	с 00 до 8 часов	480	250
3	Интернет	с 10 до 20 часов	1	5,32
4	Интернет	с 20 до 23 часов	1	4,7
5	Интернет	с 23 до 2 часов	1	4,5
6	Интернет	с 00 до 8 часов в	1	3,9

Таблица 2.  
Стоимость услуг компьютерного клуба «Chicago» (продолжение)

7	Запись на клубный CD-R	-	-	250
---	------------------------	---	---	-----

### Маркетинговое исследование рынка

Выбранный нами район представляется наиболее привлекательным, поскольку здесь расположено множество как многоэтажных, так и частных домов, а также Казахско-турецкий лицей, школы №38 и №23, и помимо этого неподалеку располагается главный корпус Актюбинского Государственного Университета им. К. Жубанова.

Единственный существующий в этом районе компьютерный клуб «Vega» имеет всего 6 устаревших машин, маленькое помещение и не предоставляет услуг интернета.

Близость Университета им. К. Жубанова выбрана не случайно, поскольку с всевозрастающим значением интернета, как мощного средства поиска информации, популярность интернет-кафе со временем будет несомненно повышаться.

Помимо интернета, клуб «Chicago» надеется привлечь студентов и своим основным видом деятельности.

С целью охарактеризовать основных пользователей предлагаемых нами услуг, а также выявить наиболее распространенные проблемы компьютерных клубов нами было проведено маркетинговое исследование. Поскольку разом охватить все клубы города невозможно, был выбран наиболее подходящий и схожий с нашим Проектом компьютерный клуб под названием «Concord».

Для проведения исследования нами была составлена анкета, на вопросы которой отвечали посетители клуба «Concord».

#### *Анкета*

1. Вы посещаете только этот компьютерный клуб?  
да  
нет
2. Сколько раз в неделю вы посещаете этот компьютерный клуб?  
от 1 до 3 раз  
от 3 до 5 раз  
я здесь каждый день бываю
3. Почему вы приходите именно сюда?

- я рядом живу (учусь, работаю)  
здесь высокий уровень обслуживания  
здесь сильные игроки
4. Сколько часов в день вы обычно играете?  
до 2 часов  
от 2 до 6 часов  
от 6 и более
5. В какое время вы обычно посещаете клуб?  
с 9 до 14 часов  
с 14 до 19 часов  
с 19 до 00 часов  
с 00 до 8 часов
6. Долго ли вам приходится ждать, прежде чем вы сядете играть?  
всегда есть свободные места  
до 10 минут  
от 10 до 30 минут  
от 30 и более
7. С какой целью вы приходите в компьютерный клуб?  
просто поиграть, пообщаться с друзьями  
готовиться к соревнованиям  
прогуливаю уроки
8. Какой тип игры для вас предпочтительнее?  
что-нибудь в стиле Counter-Strike'a  
стратегии или другие интеллектуальные игры  
гонки
9. Какое значение вы придаете компьютерным играм?  
развлечение  
спорт  
болезнь
10. Как давно вы увлекаетесь компьютерными играми?  
меньше года  
от 1 до 3 лет  
более 3-х лет
11. Есть ли у вас другие увлечения?  
да  
нет
12. Откуда у вас деньги на компьютерный клуб?  
я сам зарабатываю  
беру у родителей  
занимаю у друзей
13. Как родители относятся к тому, что вы посещаете компьютерный клуб?  
не одобряют, беспокоятся за мое здоровье  
одобряют  
им все равно
14. Ваш пол



- мужской
- женский
- 15. Ваш возраст
  - от 6 до 16 лет
  - от 16 до 25 лет
  - от 25 и старше

В анкетировании приняло участи 50 человек. Результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты анкетирования

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	нет	от 3 до 5	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	от 10 до 30 минут	просто поиграть	Action	развлечен ие	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
2	да	от 1 до 3	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	от 10 до 30 минут	просто поиграть	гонки	спорт	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
3	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 9 до 14	до 10 минут	прогулива ю уроки	Action	развлечен ие	от 1 до 3 лет	да	зарабатыв аю	им все равно	мужской	от 25 и старше
4	нет	от 3 до 5	сильные игроки	до 2 часов	с 19 до 24	до 10 минут	просто поиграть	стратегии	развлечен ие	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
5	нет	от 1 до 3	рядом живу	до 2 часов	с 19 до 24	всегда свободно	просто поиграть	Action	спорт	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
6	нет	от 1 до 3	рядом живу	от 6 и более	с 00 до 8	всегда свободно	просто поиграть	Action	спорт	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
7	нет	каждый день	рядом живу	от 2 до 6	с 14 до 19	от 10 до 30 минут	соревнова ния	стратегии	спорт	меньше года	нет	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
8	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 19 до 24	до 10 минут	просто поиграть	Action	спорт	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
9	нет	от 3 до 5	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	от 10 до 30 минут	просто поиграть	Action	развлечен ие	меньше года	да	занимаю	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
10	да	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 14 до 19	до 10 минут	просто поиграть	Action	развлечен ие	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
11	нет	от 3 до 5	высокий уровень	до 2 часов	с 9 до 14	всегда свободно	просто поиграть	Action	развлечен ие	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
12	нет	от 1 до 3	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	до 10 минут	прогулива ю уроки	Action	развлечен ие	более 3-х лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
13	да	от 3 до 5	высокий уровень	до 2 часов	с 19 до 24	от 10 до 30 минут	просто поиграть	Action	развлечен ие	от 1 до 3 лет	да	зарабатыв аю	им все равно	мужской	от 25 и старше
14	да	от 3 до 5	рядом живу	от 2 до 6	с 00 до 8	до 10 минут	просто поиграть	Action	развлечен ие	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
15	нет	от 3 до 5	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	от 30 и более	просто поиграть	Action	спорт	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
16	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 14 до 19	до 10 минут	просто поиграть	Action	развлечен ие	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
17	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 00 до 8	всегда свободно	просто поиграть	Action	спорт	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
18	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 9 до 14	до 10 минут	прогулива ю уроки	Action	развлечен ие	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
19	нет	от 1 до 3	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	до 10 минут	просто поиграть	стратегии	развлечен ие	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
20	нет	от 1 до 3	рядом живу	от 6 и более	с 00 до 8	всегда свободно	просто поиграть	Action	спорт	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
21	да	каждый день	высокий уровень	до 2 часов	с 14 до 19	от 10 до 30 минут	просто поиграть	Action	спорт	от 1 до 3 лет	нет	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
22	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 14 до 19	от 30 и более	просто поиграть	Action	развлечен ие	меньше года	да	беру у родителей	им все равно	мужской	от 6 до 16 лет
23	нет	от 3 до 5	высокий уровень	до 2 часов	с 19 до 24	до 10 минут	просто поиграть	гонки	развлечен ие	меньше года	да	зарабатыв аю	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
24	да	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 19 до 24	до 10 минут	просто поиграть	стратегии	спорт	меньше года	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 16 до 25 лет
25	нет	от 3 до 5	рядом живу	до 2 часов	с 14 до 19	от 10 до 30 минут	просто поиграть	стратегии	спорт	от 1 до 3 лет	да	беру у родителей	не одобряют	мужской	от 6 до 16 лет
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

[illegible]

### *Анализ результатов*

На основе полученных результатов удалось выяснить, что возраст основной массы клиентов (68%) колеблется от 6 до 16 лет, то есть главными посетителями компьютерного клуба являются школьники.

Диаграмма 1



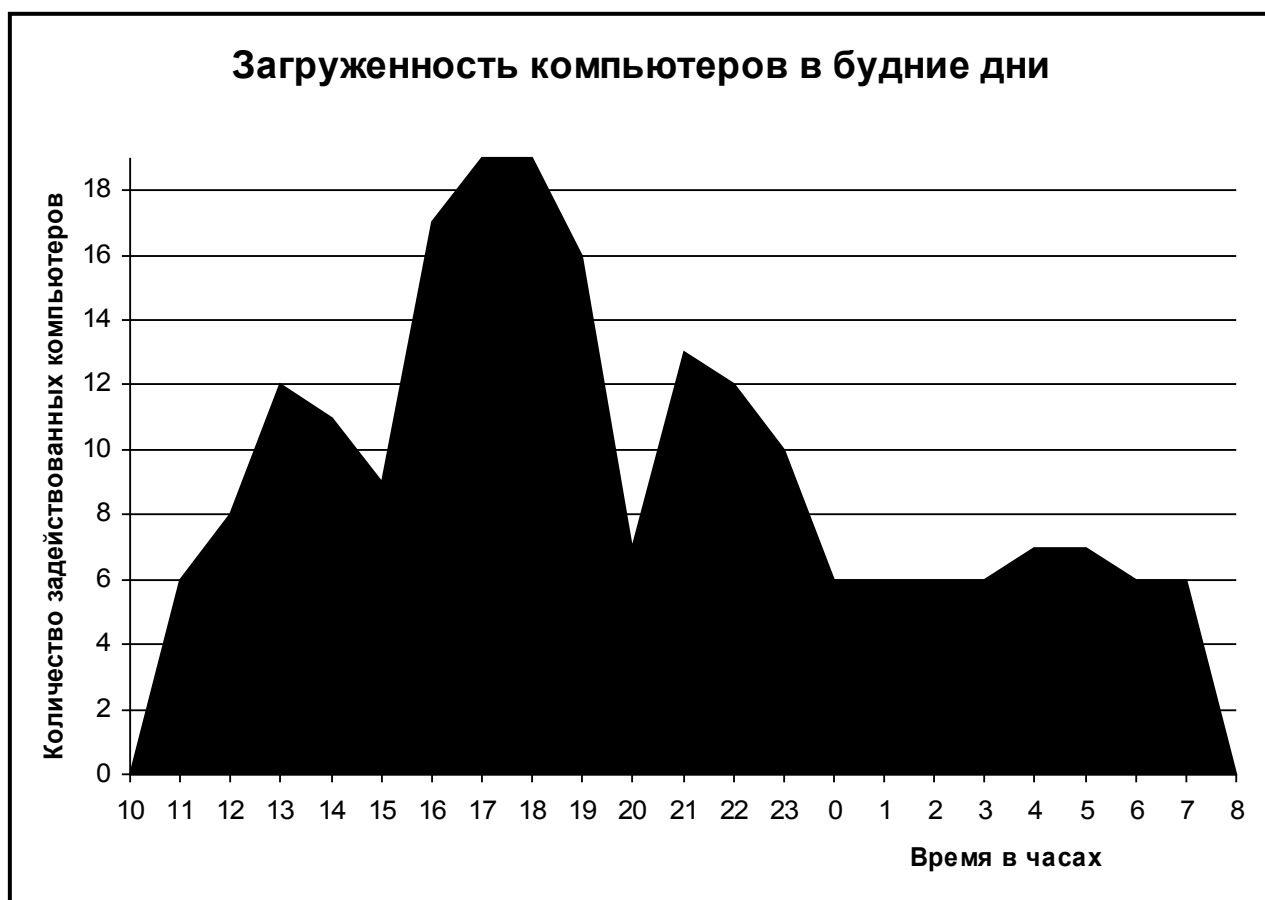
Также выяснилось, что лишь 24% из числа опрошенных являются постоянными посетителями клуба, из них 96% приходят играть от 3 до 5 раз в неделю.

62% клиентов приходят в клуб только из-за близости места жительства, учебы или работы, в то время как остальную массу людей привлекает высокий уровень обслуживания, под которым понимается не только высокие технические характеристики компьютеров, но и хорошая

отделка помещения, наличие кондиционера, барной стойки и прочих элементов сервиса, не имеющих прямого отношения к деятельности клуба. Также выяснено, что требования к сервису не зависят от возраста клиента, что предполагает со стороны персонала одинаково уважительное отношение как к 6-летнему ребенку так и 40-летнему мужчине.

На основе полученных данных о времени посещения клуба и на основе данных, предоставленных самим клубом, удалось составить график загрузки компьютеров в течение обычного и выходного дня.

График 1

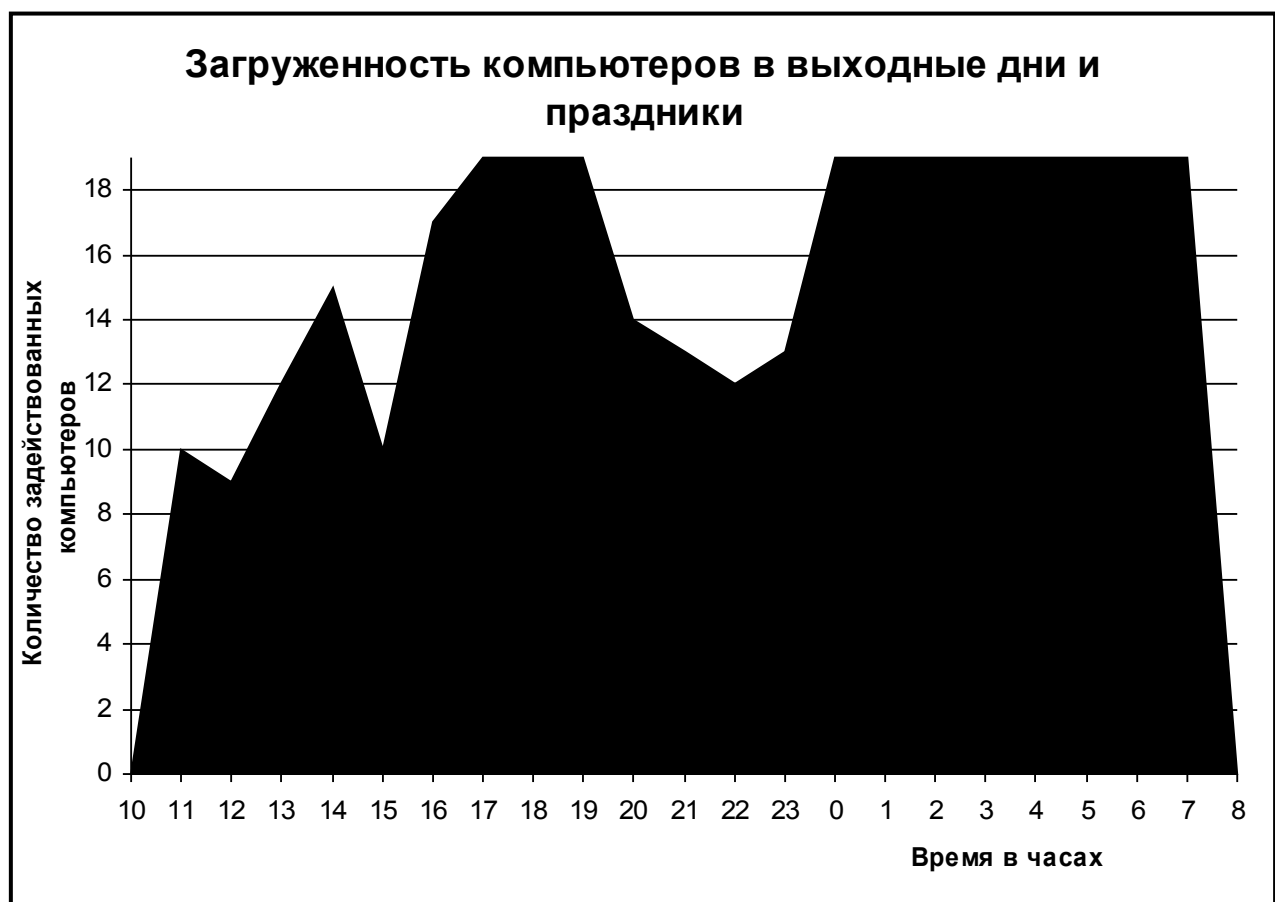


Как видно из графика 1, пик загрузки приходится на период времени с 14 до 19 часов. По данным анкетирования в этот период клиенту приходится ждать от 10 до 30 минут, а иногда от 30 и более минут, прежде чем компьютер будет свободен.

Из второго графика видно, что в выходные дни или праздники количество посетителей резко возрастает. Пик приходится на время с 14 до 19 часов и на время с 00 до 8 часов. Но поскольку второй пик активности клиентов запланирован, так как ночное время оплачивается заранее, то досадной задержки, вызываемой необходимостью ожидания компьютера,

не возникает.

График 2



В результате исследования как посетителей, так и персонала клуба, удалось составить своеобразный рейтинг игр, где также указан жизненный цикл товара.

Таблица 4.

Рейтинг игр

№	Название игры	Жанр	ЖЦТ
1	Counter-strike	Action	зрелость
2	Grand Theft Auto 3	Action	зрелость
3	Medal of Honor	Action	зрелость
4	Quake 3	Action	спад
5	Starcraft 3	Интеллект.	зрелость
6	Hitman 2	Action	внедрение
7	Max Payne	Action	спад

Таблица 4.

Рейтинг игр (продолжение)

8	FIFA 2003	Action	рост
9	Red Alert 2	Интеллект.	спад
10	Cossacks – European wars	Интеллект.	спад

Из данной таблицы видно, что наибольшим спросом пользуются игры активного жанра, ЖЦТ которых весьма разнообразен, в то время как большинство интеллектуальных игр находятся в периоде спада, то есть устарели.

В ходе исследования также было выяснено, что основная масса школьников посещает клуб в период между 14 и 19 часами, а люди старше 16 лет предпочитают приходить либо рано утром, либо после 19 часов.

У 84% опрошенных родители не одобряют их увлечение компьютерными играми и беспокоятся за их здоровье, но в тоже время 86% клиентов, как это не парадоксально, деньги на компьютерные игры получают от родителей.

### *Выводы и предложения*

Таким образом к основной проблеме клуба, как выяснилось из анкетирования, относится проблема нехватки компьютеров в период с 14 до 19 часов и их относительный простой в остальное время.

Решить данную проблему, на наш взгляд, можно, создав гибкую систему оплаты. То есть, в период с 10 до 14 и с 19 до 00 часов можно снизить цену игрового времени, чтобы привлечь дополнительных клиентов. Или разрешить предварительное бронирование компьютеров на эту часть дня. Однако для нового клуба эти мероприятия будут преждевременными, потому что точно определить загруженность компьютеров до начала работы клуба невозможно.

Поскольку 86% клиентов в финансовом плане зависимы от своих родителей, клубу необходимо наладить хорошие отношения именно с ними. Самое простое, что можно сделать – это предоставить родителям телефонный номер клуба, куда они в любое время могли бы обратиться, чтобы поинтересоваться делами своего ребенка.

Другими словами, поскольку рассматриваемый нами клуб относительно невелик, и подавляющее большинство посетителей приходят сюда только из-за близости своего дома, места учебы или работы, то данному клубу, равно как и клубу «Chicago», нет необходимости создавать себе имидж «деловой конторы». Напротив самым подходящим было бы

иметь такой образ, который имеет любимое всеми, чистое и опрятное местное кафе, то есть место, где встречаются друзья и хорошо проводят свое время.

### Производственный план

Для создания клуба потребуется отапливаемое помещение площадью не менее 30 кв. метров, а также компьютеры, мебель, кондиционер. Поставщиком компьютерного оборудования выступит сервис-центр «Эвита», расположенный по проспекту Абулхаир-Хана 31. Стоимость и характеристика компьютерной техники приведена в таблице 5.

Таблица 5.

#### Характеристика и стоимость компьютерной техники<sup>1</sup>

№	Наименование	Характеристика	Количество, шт.	Стоимость 1 ед., тг.	Общая стоимость, тг.
1	Процессор	Pentium 4 2000/400Mhz/256K 478-PGA	20	36115	722300
2	Память	DIMM 512 Mb DDR SDRAM <PC-2100>	20	17670	353400
3	Винчестер	60 Gb	20	18445	368900
4	Видео	64 Mb Ge-F-2 mx-400	20	6820	136400
5	CD-ROM	52 x	17	6045	102765
6	CD-RW	52x/24x/52x LG GCE-8520B	3	11470	34410
7	SB	Creative Live 5.1	20	6510	130200
8	Монитор	15'' LG 500E	20	20150	403000
9	Клавиатура	AT	20	1550	31000

Таблица 5.

#### Характеристика и стоимость компьютерной техники (продолжение)

10	Мышь	EasyMouse Genius NetScroll+ PS/2	20	930	18600
11	Коврик под мышь	пластиковый	20	387	7740

<sup>1</sup> Источник: прайс-лист сервис-центра «Эвита» от 22.04.2003



1 2	Сетевое оборудование	E-net HUB 10Base 16-port Genius	2	11005	22010
1 3	Сетевая плата	Complex RL RF-100TX PCI 100mBs	20	2325	46500
1 4	Кабель	RG-45	20	93	1860
1 5	Модем	Acorp 56 K	10	9455	94550
1 6	Сетевой фильтр	Tripp Lite (5 роз., 3 м.)	10	1085	10850
ИТОГО:					3000000

Помещение будет арендовано у г-на Аринова А.К. По согласованию сторон на договорной основе стоимость аренды за каждый месяц будет равна 20000 тенге. Данное помещение сейчас пустует. Раньше в нем располагался магазин. Само помещение находится в отличном состоянии и не требует ремонта.

Специальную мебель для клуба планируется приобрести в торговом доме «Нурдаулет» на нулевом этаже. Расходы на ее покупку отражены в таблице 6.

Таблица 6.

#### Расходы на покупку мебели

№	Наименование	Количество, шт.	Стоимость	Общая стоимость
1	Специальные столы	11	11000	121000
2	Стулья-кресла	25	3000	75000
3	Вешалка	2	2000	4000
Итого:				3000000

Помимо этого по требованию городской санитарно-эпидемиологической станции каждый компьютерный клуб должен иметь хорошую вентиляцию, в связи с чем будет приобретен кондиционер. Все остальные необходимые затраты на обустройство клуба «Chicago» показаны в таблице 7.

Таблица 7.

### Дополнительные расходы на обустройство клуба «Chicago»

№	Наименование	Количество, шт.	Стоимость	Общая стоимость
1	Кондиционер «LG E-056»	1	124000	124000
2	Огнетушитель	1	15000	15000
3	Настенные часы	1	3000	3000
4	Туалетные аксессуары	1	5300	5300
5	Осветительные лампы	3	3000	9000
6	Телефон «Samsung»	1	3600	3600
7	Компьютерные диски	22	500	11000
	ИТОГО:			3000000

Планируемы затраты времени на реализацию следующих стадий проекта:

Регистрация ТОО – 2 недели

Найм работников – 1 неделя

Закупка и сборка мебели – 2 дня

Закупка и установка оборудования – 3 дня

После закупки мебели и оборудования планируется следующие их расположение в помещении клуба (см. рис.1).

Рис.1. Схема расположения компьютеров и мебели

## Организационный план

Как уже упоминалось выше для успешной работы клуба необходимы: директор, бухгалтер, 3 оператора компьютерного зала, 2 охранника, уборщица. Организационную структуру ТОО «Chicago» можно представить следующим образом:

Рис.2. Организационная структура ТОО «Chicago»

Директором клуба по решению общего собрания учредителей будет являться Кужахметов Н.Б. В его основные обязанности входит:

- Организация работы клуба таким образом, чтобы получать максимальную прибыль при минимальных издержках времени и капитала;
- Планирование и координирование работы подчиненных;
- Своевременное и полное предоставление отчетности о деятельности фирмы ее учредителям.

Операторский отдел будет состоять из 3 операторов компьютерного зала, работающих посменно (1 день работы и 2 дня отдыха). В обязанности оператора входит:

- Поддержание бесперебойного процесса работы компьютерной техники;
- Помощь клиентам в случае возникновения затруднений в ходе наладки игрового процесса;
- Принятие полной материальной ответственности за вверенную ему аппаратуру в случае ее повреждения или кражи.

Профессиональные требования к оператору компьютерного зала:  
Совершенное знание компьютера как со стороны пользователя, так и со стороны технического специалиста;  
Знание основных компьютерных игр, умение их настраивать;

Наличие практических навыков работы в интернете.

Работа охранников также будет посменной, но с меньшим интервалом выходных дней, чем у операторов. В процессе работы охранник должен:

Следить за соблюдением порядка в клубе;

Нести полную материальную ответственность в случае кражи или порчи находящейся в клубе мебели.

Бухгалтерия клуба «Chicago» будет состоять 1 одного бухгалтера, функции которого будут стандартными и в основном сведутся к ведению всей необходимой документации ТОО.

Под обслуживающим персоналом подразумевается наличие у клуба собственной уборщицы, обязанностью которой является поддержание чистоты и порядка как внутри помещения, так и на прилегающей к нему территории.

Найм всего персонала будет производиться на конкурсной основе и с обязательным личным собеседованием. Предпочтение будет отдаваться лицам уже имеющим опыт работы или имеющим наивысшую квалификацию в своей области.

## Финансовый план

Для расчета финансовых показателей необходимо в первую очередь определить общую сумму первоначальных затрат (табл. 10), которые понесут учредители для организации ТОО «Chicago». Из всех необходимых для этого элементов осталось вычислить фонд заработной платы (см. табл. 8 и 9)

Таблица 8

Расчетно-платежная ведомость ТОО «Chicago»

№	Должность	Оклад	Подходный налог	Пенсионный взнос	Всего удержано	Сумма к выдаче
1	Директор	25000	1846	2500	4346	20654
2	Бухгалтер	20000	1346	2000	3346	16654
3	Оператор 1	15000	846	1500	2346	12654
4	Оператор 2	15000	846	1500	2346	12654
5	Оператор 3	15000	846	1500	2346	12654
6	Охранник 1	10000	500	1000	1500	8500
7	Охранник 2	10000	500	1000	1500	8500
8	Уборщица	7000	350	700	1050	5950
ИТОГО:		3000000	3000000	3000000	3000000	3000000

Таблица 9

Фонд заработной платы ТОО «Chicago»

№	Должность	Месячная з/п, тг	Годовая з/п, тг.
1	Директор	20654	247848
2	Бухгалтер	16654	199848
3	Оператор 1	12654	151848
4	Оператор 2	12654	151848
5	Оператор 3	12654	151848
6	Охранник 1	8500	102000
7	Охранник 2	8500	102000
8	Уборщица	5950	71400
ИТОГО:		3000000	3000000

Таблица 10

## Общие организационные расходы проекта

№	Статья расходов	Сумма, тг.
1	Аренда помещения	20000
2	Закупка компьютерной техники	3000000
3	Закупка и установка мебели	3000000
4	Дополнительные расходы на обустройство	3000000
5	Заработная плата работников	3000000
6	Прочие затраты	26395
ИТОГО:		3000000

Таким образом планируется взять кредит в размере 3200000 тг. Основная информация о кредите и кредиторе представлена в таблице 11.

Таблица 11.

### Информация о кредите и кредиторе

№	Кредитор	Сумма кредита, т.г.	Срок в месяцах	Годовой процент
1	Банк ТуранАлем	3200000	24	18

Ежедневно клуб планирует получать до 1 тысячи тенге с одного компьютера. В общем со всех 19 машин<sup>1</sup> за месяц выходит 570000 тг. Помимо этого планируется, что за дополнительную деятельность (запись CD-R, интернет) «Chicago» будет выручать до 60000 тг. в месяц.

В обязательном порядке клуб будет нести следующие расходы:

Ежемесячный налог с 1 компьютера – 2180 тг. (70% - НДС, 30% - корпоративный подоходный налог);

Налог на имущество (один раз в год) – 1% от валовой выручки;

Социальный налог – для работников (1.5 х месячный расчетный показатель<sup>2</sup>), для директора (2 х месячный расчетный показатель);

Аренда помещения – 20000 тг.;

Расходы на заработную плату сотрудников

Амортизация – 5% от валовой выручки

Модернизация – 3% от валовой выручки

Коммунальные услуги (электричество, водопровод, отопление) – 20000

<sup>1</sup> Компьютер №20 не приносит прибыли, поскольку используется для внутренних нужд фирмы

<sup>2</sup> На 19 мая 2003 года месячный расчетный показатель равен 872 тенге.

тг. в месяц;

Платежи по кредиту – 2176000 тг. в год (с учетом 18% годовых)

На основе имеющихся данных можно рассчитать доходы и убытки компьютерного клуба «Chicago» за 1 год (см. табл. 12)

Таблица 12

Прибыль и убытки ТОО «Chicago» за 1 год

№	Наименование статьи	Сумма, тг.
1	Выручка от основной деятельности	6840000
2	Выручка от дополнительной деятельности	720000
3	Валовая выручка	7560000
4	Общий налог с компьютеров	497040
5	Налог на имущество	75600
6	Социальный налог	130800
7	Аренда помещения	240000
8	Расходы на заработную плату сотрудников	1178640
9	Амортизация	378000
10	Модернизация	226800
11	Коммунальные услуги	240000
12	Платежи по кредиту	2176000
13	Валовые расходы	5142880
14	Чистая прибыль	2417120

20% (483424 тг.) От полученной чистой прибыли будет отправлено в резервный фонд фирмы, а остальная часть будет разделена между учредителями товарищества.

Заключение

Проведенные финансовые расчеты показали, что представленный проект может быть реально осуществлен и способен принести его учредителям и кредиторам хорошую прибыль.

Срок окупаемости проекта 24 месяца. Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент на который ориентирована деятельность



создаваемого клуба, на сегодняшний день, в данном районе города практически свободен, что позволяет рассчитывать на то, что услуги создаваемого ТОО будут пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.

## УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР

о создании и деятельности товарищества с ограниченной ответственностью «Chicago»

### Учредители

Кужахметов Нурлан Бердигалиевич, прожив.: г. Актобе, ул. Маресьева 45 –15;  
Курмангалиева Гульшат Абдул-Кадировна, прожив.: г. Актобе, ул. Пионерская, дом №1;  
Наурызбаева Багдагуль Данабековна, прожив.: г. Актобе, ул. бр. Жубановых 273/1 – 8;  
Тохин Серик Жаксылыкович, прожив.: г. Актобе, прс. Абулхаир-хана 78 – 99;  
Нураева Раушан Жолдасбаевна, прожив.: г. Актобе, ул. Есет-Батыра 107 – 6;  
Кушкалиев Ардак Маратович, прожив.: г. Актобе, ул. Есет-Батыра 7 – 56;  
Махатов Асылан Асылбекович, прожив.: г. Актобе, 11 мкрн., дом №106 – 32;  
Хибин Мирбол Альмухамбетович, прожив.: г. Актобе, прс. Санкибая 165 –55.

### 1. Предмет договора.

Договаривающиеся стороны учреждают товарищество с ограниченной ответственностью «Chicago», далее именуемое ТОО.

ТОО «Chicago» является юридическим лицом с момента его регистрации, действует в качестве субъекта малого предпринимательства согласно Закона РК «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 19.06.1997г., «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».

ТОО создается на неопределенный срок.

Местонахождение ТОО: г. Актобе, ул. Бр. Жубановых 276.

Предмет и цели деятельности ТОО «Chicago» указаны в главе 3 Устава ТОО.

### 2. Права и обязанности участников

2.1. Участники товарищества имеют право:

Участвовать в управлении делами ТОО, в порядке, предусмотренном учредительными документами;

Получать полную информацию о деятельности товарищества, в том числе знакомиться с финансовой отчетностью, в порядке, предусмотренном учредительными документами;

Получать доход от деятельности товарищества в зависимости от их долей в имуществе товарищества;

Выйти в установленном порядке из товарищества;

Получить в случае ликвидации товарищества часть его имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимости;

прекратить участие в ТОО путем отчуждения своей доли.

2.2. Участники товарищества обязаны:

Соблюдать учредительные документы товарищества;

Не разглашать сведения, которые товариществом объявлены коммерческой тайной.

2.3. Участники товарищества могут иметь и другие права, и нести другие обязанности в соответствии с решениями, принятыми на общих собраниях.

### 3. Уставный капитал

3.1. Уставный капитал ТОО равен сумме вкладов учредителей и составляет 3200000 (три миллиона двести тысяч тенге).

Вклад Кужахметова Н. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Курмангалиевой Г. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Наурызбаевой Б. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Тохина С. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Нураевой Р. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Кушкалиева А. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Махатова А. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

Вклад Хибиной М. составляет 400000 тг. или 12,5% от уставного капитала;

3.2. Доли учредителей в имуществе товарищества пропорциональны их вкладам в уставный капитал и выражаются в части целого или в процентах.

3.3. Порядок увеличения уставного капитала оговаривается в уставе ТОО.

3.4. Необходимость, а также порядок внесения дополнительных взносов в уставной капитал определяется самостоятельно учредителями на общих собраниях.

3.5. Учредитель, не внесший в срок свою долю обязан возместить ТОО убытки, а также уплатить ТОО

неустойку в соответствии со ст. 353 ГК РК.

По решению общего собрания ТОО доля, не внесенная учредителями в установленный срок, может быть распределена между др. учредителями, либо предложена для приобретения третьим лицам.

#### **4. Порядок распределения чистого дохода**

4.1. Чистый доход, полученный товариществом по результатам его деятельности за год, распределяется в соответствии с решением очередного общего собрания участников товарищества, посвященного утверждению результатов деятельности товарищества за соответствующий год.

Выплаты производятся ТОО в денежной (иной) форме в течении месяца со дня принятия собранием решения о распределении чистого дохода.

Общее собрание вправе принять решение об исключении чистого дохода или его части из распределения между участниками товарищества.

#### **5. Прием новых участников, выход из ТОО.**

5.1. Прием в ТОО нового участника оформляется договором о присоединении к учредительному договору. Договор о присоединении является неотъемлемой частью учредительного договора, который считается измененным в той части, в какой это вытекает из условий договора о присоединении.

5.2. Учредитель ТОО вправе выйти из ТОО в любое время, независимо от согласия др. учредителей. Отказ от участия в ТОО должен быть заявлен не менее чем за 2 месяца до фактического выхода. При этом у др. учредителей имеется право преимущественной покупки.

5.3. Доля участника в имуществе ТОО может быть отчуждена или заложена до полной оплаты вклада лишь в той части, в которой вклад уже оплачен.

5.4. Участник ТОО вправе продать или иным способом уступить свою долю в имуществе ТОО или ее часть другому участнику ТОО. Также участник ТОО вправе заложить долю в обеспечение своего обязательства перед др. участником ТОО.

#### **6. Управление ТОО**

6.1. Органы управления ТОО, а также их компетенция изложены в статье 6 Устава ТОО.

6.2. Вопросы реорганизации и ликвидации ТОО, а также вопросы прекращения деятельности ТОО изложены в статье 9 Устава ТОО.

#### **7. Утверждение Устава ТОО**

Определение полномочий лиц, представляющих интересы учреждаемого ТОО в процессе его регистрации.

7.1. Утвердить устав ТОО (прилагается).

7.2. Назначить директором ТОО «Chicago»: Кужахметов Н.Б.

#### **8. Срок действия договора**

8.1. Настоящий договор заключен на неопределенный срок и вступает в силу со дня государственной регистрации.

8.2. Договор составлен в 4 экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

Настоящий договор подписали:

Учредители ТОО «Chicago»:

Курмангалиева Г.А. \_\_\_\_\_

Наурызбаева Б.Д. \_\_\_\_\_

Тохин С.Ж. \_\_\_\_\_

Нураева Р.Ж. \_\_\_\_\_

Кушкалиев А.М. \_\_\_\_\_

Махатов А.А. \_\_\_\_\_

Хибин М.А. \_\_\_\_\_

Директор ТОО «Chicago» \_\_\_\_\_ Кужахметов Н.Б.

Печать ТОО «Chicago»

