

МАОУ «Лицей №4» г. Пермь

**Может ли социальный проект стать доходным бизнесом?
(бизнес-план открытия Котокафе)**

Выполнила: Егорова Виктория
ученица 4В класса
МАОУ «Лицей №4» г. Пермь

Научный руководитель: Лунегова Ирина Васильевна
учитель начальных классов
МАОУ «Лицей №4» г. Пермь

Пермь, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ.

ВВЕДЕНИЕ.....	3 стр.
1. Способность кошек лечить людей.....	5 стр.
2. Характеристика проекта.....	8 стр.
3. Анализ рынка и конкурентов.....	10 стр.
4. План маркетинга	12 стр.
4.1. Описание рынка сбыта.....	12 стр.
4.2. Продажи и маркетинг.....	13 стр.
5. План производства	14 стр.
6. Организационный план.....	15 стр.
7. Финансовый план.....	17 стр.
8. Факторы риска.....	23 стр.
9. Резюме проекта.....	24 стр.
Выводы.....	25 стр.
Список используемой литературы.....	26 стр.
Приложения:	
Приложение 1. «Фотообзоркотокафе«TheCatsPerm».....	27 стр.
Приложение 2. «Фотообзор котокафе «Котовский».....	29 стр.
Приложение 3. Опросный лист.....	31 стр.
Приложение 4. Результаты анкетирования.....	32 стр.
Приложение 5. Финансовая модель на 2020-2021 год.....	35 стр.

ВВЕДЕНИЕ.

*«У кого есть кошка, тот может не бояться одиночества»
/Даниель Дефо/*

*«Человек культурен настолько, насколько
он способен понять кошку»
/Бернард Шоу/*

*«Только любители кошек знают, что такое
всегда теплая, роскошная, меховая грелка»
/Сюзанн Миллен/*

Все мы знаем о полезном и благоприятном влиянии домашних питомцев на наше здоровье, самочувствие, способность заботиться о ком-то. Избавление от проблем со здоровьем при помощи кошек было известно еще очень давно, да и сейчас масса исследований на этот счет подтверждает эту гипотезу.

Эти милые пушистые создания, которых так любят держать у себя люди, на самом деле могут лечить от головной боли, облегчать воспалительный процесс, нормализовать давление, ослаблять последствия бессонницы, ревматизма, лечить нервы при стрессе и хронической усталости.

Научно доказано, что общение с животными дарит массу положительных эмоций, улучшает настроение, избавляет от стресса, улучшает работу нервной системы. Особенно полезно оно для детей: помогает лучше развиваться, учит доброте и ответственности; а ухаживая и наблюдая за животными, дети будут приобретать чувство самостоятельности, терпимости, то есть качества, необходимые в дальнейшей жизни.

Однако далеко не все люди в силу различных обстоятельств могут позволить себе иметь дома пушистого друга. Причины могут быть разные – частые разъезды, аллергия у кого-то среди членов семьи, нехватка времени для ухода за животным, боязнь что питомец может причинить вред мебели, интерьеру.

Для таких людей уже во многих странах открыты котокафе. Впервые воплотил в жизнь такую задумку тайваньский бизнесмен еще в далеком 1998 году. Кафе сразу же стало очень популярным среди туристов и местных жителей, которые с большим удовольствием проводили время с четвероногими друзьями. С тех пор котокафе начали распространяться по всему миру (Корея, Австрия, Испания, Венгрия, Германия, Франция, Великобритания и США). Такой вид кафе еще называют антикафе – кафе, в котором не едят, а приятно и с пользой проводят время. Это то место, где люди спокойно могут отдохнуть от повседневной суеты, получить заряд позитивных эмоций.

Идея котокафе состоит в том, что люди могут приходить сюда играть и даже кормить кошек. Для людей в таких заведениях полноценная еда не предусмотрена, только чай, печенье, всевозможные разновидности кофе и десертов – и это все абсолютно бесплатно. Кроме того, что можно поиграть и

погладить котиков, также можно еще и поиграть в интересные настольные игры или приставку и почитать занимательные книжки.

Цель работы:

Изучить возможность открытия Котокафе в нашем городе (изучить потребительский спрос и организационные риски) и сделать подробный расчет бизнес-плана открытия Котокафе, оценить окупаемость проекта.

Задачи:

1. Изучить литературу по теме исследования;
2. Провести маркетинговые исследования в отношении проекта Котокафе;
3. Сделать расчет бизнес-плана Котокафе и оценить окупаемость проекта;
4. Сделать выводы о целесообразности открытия Котокафе.

Гипотеза:

Социальный проект – открытие Котокафе - может приносить доход.

Методы исследования:

Теоретические:

- 1) изучение научно-познавательной литературы;
- 2) анализ,
- 3) классификация,
- 4) прогнозирование,
- 5) выдвижение гипотезы.

Практические:

- 1) наблюдение,
- 2) описание,
- 3) сравнение,
- 4) анкетирование,
- 5) моделирование.

1. Способность кошек лечить людей.

Новый метод лечения различных заболеваний –кошкотерапия- разработан в Лондонском институте лечебных методов воздействия. Вплотную этим вопросом светила науки занялись после того, как однажды ночью в лабораторию, где сотрудники допоздна проводили эксперимент, вошла их институтская любимица -кошка Марта. Когда она проходила мимо генератора токов низкой частоты, неожиданно зашкалило все датчики. Ради интереса ученые решили измерить электромагнитное поле Марты. Каково же было их удивление, когда оказалось, что вместо современного дорогостоящего генератора, можно смело использовать кошку, поскольку она способна вырабатывать гораздо более сильное поле.

После этого специалисты решили продолжить эксперимент. В то время в институте разрабатывали метод лечения хронических воспалительных заболеваний с помощью токов низкой частоты. Помня о реакции датчиков на кошку, ученые разделили больных-добровольцев на две группы. Одну группу они продолжали лечить с помощью токов низкой частоты, а людям из другой группы сажали на больное место кошку. Через месяц ученые сравнили результаты эксперимента: больные, лечившиеся с помощью кошки, выздоровели все, а в другой группе вылечилась только половина пациентов.

Почему же именно у кошки возникают токи низкой частоты? И как они влияют на организм человека? Ученые утверждают, что низкочастотные токи у кошек вырабатываются благодаря ее тонкой и нежной шерсти. Когда животное двигается, происходит трение волосков друг о друга, благодаря чему возникает мощное электрическое поле.

Что касается влияния токов на организм человека, то в настоящее время доказано, что, воздействуя на очаг воспаления, они убивают микробов. Кроме того, во время сеанса кошкотерапии быстрее идет заживление тканей и улучшается их кровоснабжение. В классической медицине уже несколько десятилетий используют токи низкой частоты, однако одна кошка может заменить пять современных генераторов.

Невольно возникает вопрос: какие заболевания можно лечить с помощью токов низкой частоты, в частности, используя для этого кошку? Проведя множество экспериментов, специалисты пришли к выводу, что лучше всего кошкотерапия действует при лечении воспаления суставов и гинекологических заболеваний. В последнем случае животное достаточно посадить на низ живота и, поглаживая кошку, лежать не менее 20 минут.

В 70-х годах XX века врачи-терапевты Англии и США, работавшие в специализированных клиниках для умственно отсталых детей, провели исследования в отношении терапевтических способностей кошек. Ученые выяснили, что кошки оказывают серьезную помощь людям, страдающим психическими заболеваниями, сердечными расстройствами, повреждениями мозга и даже способствуют полному исцелению больных алкоголизмом и наркоманией.

Про то, что у кошки девять жизней, знают практически все. А вот о том, что эти животные обладают повышенной жизнестойкостью, потому что умеют

мурлыкать, практически никому неизвестно. Доказательство этого было получено совсем недавно учеными из Института общения животных в Северной Каролине (США), которые на протяжении нескольких десятилетий исследовали кошачьи голоса. В результате многочисленных экспериментов было установлено, что кошачье мурлыканье - это не просто разговор животного, но еще и сильное лечебное средство, позволяющее ему быстро восстанавливать свои силы, а также заживлять раны. Разумеется, оказывает благоприятное воздействие и на организм человека, помогая последнему бороться с различными недугами. В кошкотерапии имеется целый раздел, посвященный кошачьему мурлыканью.

Известно, что звуки, которые издает пушистый лекарь, оказывают положительное воздействие на организм человека и способствуют предупреждению и лечению многих болезней. Ученые считают, что мурлыканье кошки аналогично ультразвуковой терапии, только звуки, которые издают эти животные, оказывают гораздо лучший эффект и помогают как самому животному, так и его хозяину справиться со многими недугами. Исследователи установили, что тот диапазон (от 27 до 44 герц), в котором мурлычут кошки, на 20% укрепляет кости.

Также кошачье мурлыканье оказывает благотворное влияние на нервную систему человека и его психическое состояние. Кроме того, именно при звуках, исходящих в таком диапазоне, у человека улучшается мозговое кровообращение, нормализуется давление и стабилизируется сердечный ритм.

Говоря о целительных способностях кошек, невозможно обойти вниманием и тот факт, что эти удивительные животные каким-то образом умеют трансформировать энергию болезни. Об этом кошачьем таланте знали еще тибетские ламы и мудрецы Древнего Египта. Кстати, именно оттуда кошкотерапия пришла в Америку, Европу, а затем и в Россию. В настоящее время существует целая система, основанная на знаниях об энергетических меридианах на теле человека и закона полярности энергий. Специалисты, проводящие сеансы кошкотерапии по этой системе, безошибочно угадывают, в течение какого времени кошка должна лежать на больном месте. Кроме того, врачи, прошедшие специальные курсы, знают абсолютно все о способностях кошек разных пород и окрасов лечить те или иные болезни.

Когда в организме человека происходят какие-то нарушения, у него возникают болевые ощущения, свидетельствующие об изменении энергетического потенциала на каком-то участке тела. Вот это изменение потенциала и чувствует кошка, которая является единственным представителем млекопитающих, по неизвестным даже ученым причинам поглощающим определенное количество отрицательной энергии.

Безошибочно угадывая негативно заряженный участок тела человека, кошка устремляется точно к больному месту, устраивается поудобнее и начинает заряжаться: сначала она делает массаж своими коготками, а затем ложится или садится на больной участок тела. Стоит отметить, что во время такого сеанса кошкотерапии больной не только избавляется от деформированных энергетических полей, но и одновременно получает лечение теплом, что, кстати,

очень полезно при многих заболеваниях. Освобождая своего хозяев от отрицательной энергетики, кошка тем самым способствует правильному кровоснабжению тканей, восстановлению клеточного энергообмена, рассасыванию внутренних гематом, лечению почечных коликов, а также ушибов, травм и т. д. В некоторых случаях кошкотерапия оказывается гораздо более эффективной, чем медикаментозное лечение.

Таким образом, суть лечения кошками заключается в непосредственном контакте человека с ними, существует 4 способа воздействия на психику и организм человека:

- Звуковые волны, издаваемые кошкой, повышают иммунитет, т.к. диапазон их «мурлыкания» считается самым благоприятным – от 16 до 44 Гц. Больные животные также мурлыкают, тем самым исцеляя себя и продлевая жизнь;

- Теплоэнергия. Средняя температура тела у кошачьих варьируется в пределах 38-39 С и оказывает благоприятное согревающее воздействие на весь организм;

- Электростатическое поле, образующееся в результате контакта кожи человека с кошачьей шерстью;

- Энергетика. Лечащие кошки реагируют на негативную энергию человека и забирают ее себе, при этом оставляя лишь положительные эмоции.

Лечат ли кошки человека? Безусловно, лечат, и в доказательство можно привести несколько фактов пользы общения с ними:

- Улучшается настроение, проходит депрессия и бессонница;

- Нормализуется артериальное давление;

- Повышается иммунитет;

- Проходят болезненные ощущения;

- Снижается чувствительность и возбудимость нервной системы;

- Дети с задержкой умственного развития быстрее адаптируются в жизни.

Следует помнить, что кошки – не панацея в лечении болезни, и обращение к врачу потребует в любом случае. «Урчащие» животные лишь помогают сгладить физическую или душевную боль, но эффект от лечения кошками иногда бывает поистине удивительным, особенно при лечении психических заболеваний.

2. Характеристика услуги.

Цель проекта – открытие Котокафе в нашем городе, в Индустриальном районе.

Котокафе работает по принципу антикафе, с тем отличием, что основную «достопримечательность» заведения составляют кошки, которым позволено бегать там, где им вздумается, а посетителям разрешено брать их на руки и играть с ними. Кроме того, гости котокафе могут бесплатно попробовать чай, кофе и сладости, поиграть в настольные игры, телевизионные приставки и т.д. Сваренный кофе, свежевыжатый сок, сэндвичи, тортильи, десерты, шоколад (все в индивидуальной упаковке) - за отдельную стоимость.

Плата с посетителей взимается по следующей схеме: в будние дни – 3, 5 рубля за минуту пребывания в кафе, в выходные и праздничные дни – 4 рубля за минуту пребывания (поминутная тарификация). В основе цен и тарификации взят опыт других пермских котокафе с учетом скидки на платежеспособность населения города. Подробный прайс на услуги приведен в Таблице №1.

С ростом популярности котокафе планируется расширить спектр предоставляемых услуг проведением детских мастер-классов, тематических встреч и организацией творческих мастерских. Данные мероприятия будут проводиться за дополнительную плату по предварительной брони, что позволит «на входе» оценить экономический эффект.

Таблица 1. Перечень услуг

	Наименование товара/услуги	Стоимость
1	Посещение котокафе (пн-пт)	Минута - 3, 5 рубля
2	Посещение котокафе (сб, вс, праздники)	Минута - 4 рубля
3	"Вкусняшки" животным	50 руб.
4	Доплата за присмотр за ребенком (в час.)	100 руб.
5	Тапочки одноразовые	40 руб.
	Продукты питания:	
6	Кофе натуральный	100 руб.
7	Газированная вода (1 бут.)	80 руб.
8	Молочный коктейль	100 руб.
9	Мороженое	60 руб.
10	Свежевыжатый сок	150 руб.
11	Сэндвич (индивид. упаковка)	120 руб.
12	Тортилья(индивд. упаковка)	120 руб.
13	Круассан (индивид. упаковка)	70 руб.
14	Пончик (индивид. упаковка)	80 руб.
15	Чизкейк(индивид. упаковка)	120 руб.
16	Шоколадный батончик	60 руб.

	<i>Сувенирная продукция:</i>	
17	<i>статуэтки в виде кошки</i>	<i>150 руб.</i>
18	<i>брелок, значок</i>	<i>100 руб.</i>
19	<i>футболка</i>	<i>350 руб.</i>
20	<i>носки</i>	<i>100 руб.</i>
21	<i>кружка</i>	<i>150 руб.</i>

Помимо задачи по получению прибыли, котокафе ставит перед собой цель в уменьшении количества бездомных животных в городе. Кошки для котокафе будут братья из местных приютов, проходить ветеринарный контроль с оформлением ветпаспортов и проведением прививок, стерилизацию, а также стрижку когтей. В последующем, специалисты ветеринарных клиник будут проводить еженедельный ветеринарный осмотр. В котокафе кошкам будет обеспечен необходимый уход и кормление, а посетителям будут предоставлена возможность при желании забрать животное к себе домой в качестве домашнего питомца, пройдя специальное собеседование с сотрудниками приюта и руководителями котокафе. На смену пристроенному животному в котокафе будут попадать другие кандидаты на новый дом. Таким образом, в приюте будут освобождаться места для передержек. Всего в котокафе планируется одновременно содержать до 20 животных. При выборе кошек для котокафе предпочтение отдается кошкам различной породы или окраски, имеющим наиболее дружелюбный характер.

Для безопасности здоровья кошек и посетителей, всем гостям в обязательном порядке предлагается использовать антисептическое средство для рук. В общий зал можно попасть, только сняв обувь. Также для нормального самочувствия животных в помещении предусмотрена отдельная комната, в которую запрещено входить посетителям. Родителям с маленькими детьми предлагается написать расписку в отказе от претензий, в случае если животное поведет себя непредсказуемо по отношению к ребенку.

Для осуществления деятельности необходимо зарегистрироваться в местном налоговом органе, а также получить разрешения санитарного контроля и пожарного надзора. Поскольку формат работы заведения мало знаком работникам санитарной службы, для предотвращения конфликтных ситуаций предполагается разделение общего зала, где посетители могут играть с кошками, с помещением, где находятся угощения (чай, кофе, печенье, сладости).

3. Анализ рынка и конкурентов.

Формат котокафе появился совсем недавно. В 2011 первое в Европе котокафе открылось в Санкт-Петербурге («Республика кошек»), после чего заведения подобного формата стали открываться в Австрии, Германии, Франции и в различных частях земного шара. Идея кошачьего кафе пришло в Россию из Японии, где существует несколько десятков котокафе. Там котокафе называют словом «неко», что означает слова кошка. Котокафе в Японии представляет собой общественное заведение, где посетители кафе сидя наблюдают за кошками и их поведением. Основное новшество российских и европейских котокафе в том, что на животных можно не только смотреть, но и брать на руки, играть с ними. В короткий срок котокафе стали пользоваться популярностью в России. Котокафе вслед за Санкт-Петербургом стали открываться в Москве, Красноярске, Самаре, Казани, Иркутске, Ростове-на-Дону, Краснодаре и во многих других крупных городах страны. Заведения работают по принципу антикафе. Посетители платят за время, проведенное в заведении, и могут бесплатно заниматься своими делами, пробовать бесплатные угощения, общаться с кошками. В первую очередь котокафе посещают родители с детьми, девушки, семейные пары.

Популярность подобных заведений в России можно объяснить всенародной любовью к кошкам. По данным Росстата, 40% россиян держат дома именно этих питомцев. Численность кошек по примерным подсчетам составляет около 30 млн., в то время как число собак на порядок меньше - около 20 млн. Психологи отмечают, что общение с кошками полезно для нервов: глядя кошку человек успокаивается, с него снимается стресс и раздражительность.

Заведение подобного формата представлены в центре нашего города:

- Котокафе «ThecatsPerm», г. Пермь, ул. Луначарского, 66, 1 этаж (vk.com/public150871739),

- Котокафе «Котовский», г. Пермь, ул. Монастырская, 14 , цокольный этаж (vk.com/kotovskiy_perm).

Оба заведения работают по аналогичному принципу - в формате антикафе (тайм-кафе). Поэтому помимо котиков в свободном доступе: чай и угощения, книги, настольные игры, зона FreeWi-Fi. Фото заведений представлены в Приложении №1 и Приложении №2 соответственно.

В таблице 2 представлен анализ сильных и слабых сторон конкурентов.

Таблица 2. Анализ сильных и слабых сторон конкурентов.

Конкуренты	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Котокафе «TheCats Perm»	<ul style="list-style-type: none"> - Работает более 2, 5 лет на рынке - Устоявшееся база постоянных клиентов - Располагающий уютный интерьер, удобная навигация - Отсутствие запаха животных - Широкий ассортимент товаров и услуг - Радужный и отзывчивый персонал 	<ul style="list-style-type: none"> - Слабые каналы сбыта, нет рекламы - Наличие эстетически некрасивых животных, старых - Неудобное месторасположение (во дворах) - Отсутствие парковки
2. Котокафе «Котовский»	<ul style="list-style-type: none"> - Более низкие цены - Правильный подбор животных (ласковых, очень контактных) - Заметная яркая вывеска - Наличие парковки - Наличие рекламы (недавно открылись) 	<ul style="list-style-type: none"> - Запах в помещениях - Расположение – цоколь (не предусматривает долгого нахождения) - Маленькое помещение - Не очень уютно и чисто - Из еды- только пончик и шоколад, перекусить не получится

Данные сильные и слабые стороны необходимо будет учесть при открытии нашего котокафе.

4. План маркетинга.

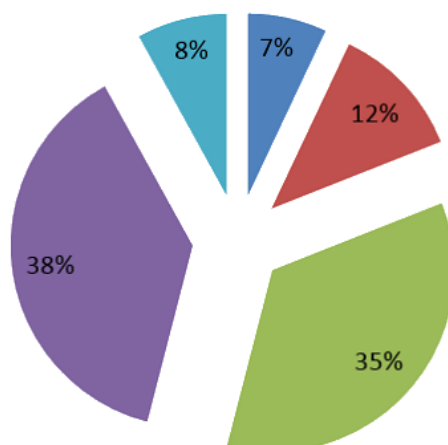
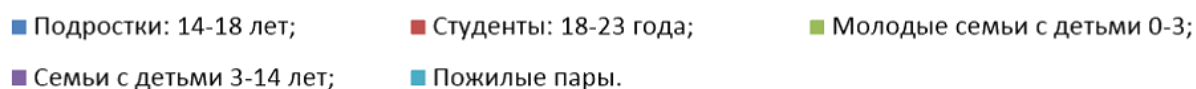
4.1. Описание рынка сбыта

С каждым годом демографическая ситуация в нашей стране улучшается: количество семей растет, рождаемость увеличивается. В текущем ритме жизни родителям и детям все труднее находить время для совместных вечеров. В связи с чем, котокафе будет идеальным вариантом совместного времяпрепровождения.

По данным интернет-источников, целевая аудитория в своем большинстве представляет семьи с детьми, студенты (см. График 1):

График 1. Процентное соотношение целевой аудитории.

Процентное соотношение целевой аудитории:



Для выяснения предпочтений аудитории был организован социологический опрос. Респондентам предлагалось ответить на следующие вопросы (Приложение № 3. Опросный лист):

1. Имеете ли вы домашнего питомца ?
2. Как вы относитесь к кошкам ?
3. Как вы относитесь к открытию котокафе в нашем районе ?
4. Хотели бы вы посетить данное заведение ?
5. Как часто вы готовы посещать данное заведение ?
6. В какой день недели вы скорее всего посетили бы котокафе ?
7. Готовы ли вы позвать в такое заведение друзей/родных ?
8. Сколько денег вы бы согласились отдать за посещение такого заведения?

По результатам опроса, в котором приняло участие 105 человек (34 % - дети в возрасте 9-10 лет, 66 % - взрослые), выяснилось, что 56% респондентов имеют домашних животных. При этом 85% опрошенных положительно относятся к кошкам, открытию котокафе и хотели бы посетить данное заведение. Большинство опрошенных (53%) готовы посещать котокафе часто и постоянно. Наилучшими днями для посещения выбраны (67%) выходные и праздничные дни. За услуги котокафе большая часть опрошенных (44%) согласна платить сумму в 500-600 рублей, считая ее наиболее приемлемой. Также более 90% опрошенных отметили, что готовы прийти в котокафе в компании друзей или родных.

В Приложении 4 отражены Результаты анкетирования.

4.2. Продажи и маркетинг

Благодаря данным опроса принято решение об установлении фиксированной поминутной цены в размере 3,5 руб./мин. в будние дни, 4 руб./мин. в выходные и праздничные. График работы заведения – с 12.00 до 21.00 без перерывов и выходных. Заказ мест организуется по предварительной записи либо непосредственно в котокафе при наличии свободных мест.

Основной способ привлечения гостей – ведение аккаунтов и групп в социальных сетях («ВКонтакте», Instagram), работа с которыми начинается до открытия котокафе. В сообществах выкладываются фотоотчеты о работе заведениях, о жизни его питомцев, анонсы мероприятий, публикуются посты о кошках, которые с помощью работы котокафе нашли новый дом. В социальных сетях на регулярной основе будут проводиться конкурсы и организована обратная связь, поддерживая лояльность клиентов.

Приток новых посетителей планируется организовывать с помощью активной общественной деятельности: проведения тематических встреч, лекций по уходу за кошками, мастер-классов, тренингов и творческих мастерских. Особое внимание будет уделяться работе со школами и иными детскими образовательными учреждениями, поскольку по итогам опроса именно школьники – основная целевая аудитория. В Индустриальном районе г. Перми представлено более 34 школ, более 45 детских садов и более 40 прочих детских образовательных учреждений. В процессе работы планируется разработка сетки мероприятий, построенная с учетом пожеланий клиентов (анкетирование, соцопросы, анализ опыта котокафе в других городах). Также планируется использовать печатную рекламу (листовки, флаера). Также, необходимо разработать логотип, который будет присутствовать как на вывеске, так и внутри помещения, а также на сувенирной продукции.

Первая рекламная кампания должна быть направлена на праздничное открытие кафе. Шары, бесплатные часы, розыгрыши бесплатных посещений и сувениров.

5. План производства.

В ассортимент Котокафе будут включены только полуфабрикаты, не требующие приготовления, поэтому необходимое оборудование будет включать:

- микроволновая печь;
- кондиционер;
- чайник;
- кофемашина;
- холодильная витрина;
- телевизор и игровая приставка;
- ноутбук;
- мебель (столы, стулья, кресла, диваны);
- предметы обихода для кошек (лежанки, когтеточки, домики, игровые комплексы, миски, лотки).

Поскольку любая деятельность требует затрат, то затраты будут подразделяться на единовременные и регулярные. К единовременным затратам можно отнести затраты (Таблица 3):

Таблица 3. Стартовые затраты на открытия котокафе.

	Стартовые затраты:
1	Отделочные работы (косметический ремонт)
2	Вывеска, заказ сувенирной продукции
3	Затраты на приобретение имущества
4	Регистрация ИП, подготовка документов, госпошлина
5	Заключение пожарников
6	Программное обеспечение (бронирование, учет посетителей)
8	Обеспечительный платеж по аренде

К регулярным затратам можно отнести: оплата труда; арендная плата; коммунальные услуги; оплата тревожной кнопки; оплата корма для животных и наполнителя для туалета; услуги ветеринара; обновление интерьера и приобретение игрушек для животных, для посетителей - настольных игр, книг; приобретение кофе, чая, печенья, готовой продукции (сэндвичи, пончики, тортильи, мороженое и проч.); хозяйственные расходы; реклама и проч.

6. Организационный план.

Цель проекта — открытие Котокафе. Календарный план открытия будет выглядеть следующим образом (Таблица 4).

Таблица 4. Календарный план открытия котокафе.

Календарный план открытия кафе

Этап/длительность исполнения, нед.	1 нед.	2 нед.	3 нед.	4 нед.	5 нед.	6 нед.	7 нед.	8 нед.
Регистрация бизнеса								
Поиск помещения								
Ремонтные работы помещения								
Покупка и установка мебели и оборудования								
Запуск рекламной кампании								
Найм персонала								
Обучение персонала								

Первый шаг — это открытие ИП. Далее необходимо встать на учет в налоговой службе. Наиболее оптимальная форма налогообложения для данного вида бизнеса — Упрощенная система налогообложения «Доходы минус расходы» по ставке 15 %.

Далее осуществляется выбор помещения. Требуется помещение, находящееся на первой линии по ул. Мира-основой оживленной улице Индустриального района. Помещение включает в себя зону ресепшн, 2 комнаты для гостей (зал и комната, где располагаются столы с угощениями), комнату для кошек, санузел. Интерьер помещения в мягких тонах с использованием логотипа и образов кошек. Четкое зонирование основного зала и комнаты для приема пищи.

Организация Котокафе требует решения следующих вопросов:

- получение разрешающих документов у пожарной службы;
- заключение договора аренды;
- регистрация кассового аппарата;
- заключение договоров на: коммунальные услуги (если договором аренды предусмотрено заключение прямых договоров), вывоз мусора, пожарную сигнализацию, тревожную кнопку (охрану), дератизацию и дезинфекцию и проч.;
- подписание договоров на осуществление ремонта, поставку кормов и наполнителей, оказания ветеринарных услуг, услуг по продвижению Котокафе в социальных сетях и тд.

В качестве развлечения посетителям будут предложены: книги, настольные игры, пазлы, мозаика, конструкторы, возможность поиграть в игровую приставку (телевизор и приставка включены в стартовые затраты).

В части организационной структуры - структура управления заведением проста. Руководство осуществляет собственник проекта, которому подчинены 4 администратора заведения (посменный график работы), ответственные за запись, прием, размещение гостей и наблюдение за порядком, а также за кормление животных, замену наполнителя в туалете, ветеринарный контроль, осуществление выдачи животных новым хозяевам. Фонд оплаты труда представлен в Таблице 5:

Таблица 5. Затраты на оплату труда.

№	ДОЛЖНОСТЬ	Оклад, руб.	Количество человек	ФОТ, руб.
1	Администратор	15 000	4	60 000
	<i>Налоги</i>			<i>30 000</i>
	ИТОГО ФОТ:			90 000

Поскольку ведение деятельности осуществляется непосредственно владельцем проекта – его заработок (чистая прибыль) и будет являться его вознаграждением за труд.

Для некоторых аспектов работы котокафе за сдельную плату может привлекаться наемный персонал или волонтеры (раздача и расклейка флаеров, подготовка мероприятий и прочее).

Особенно важно уделить внимание подбору администраторов. Это должны быть люди добрые и ответственные, любящие кошек и понимающие, что они работают в социальном проекте. Они должны иметь опыт обращения с животными, быть особо чуткими, внимательными и доброжелательными. Ведь именно от них зависит качество отдыха посетителей, здоровье животных, а соответственно и восприятие Котокафе в целом. Главная цель работников взрастить в клиентах желание возвращаться в заведение снова и снова.

7. Финансовый план.

Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 729 100 руб. (Таблица 6).

Таблица 6. Размер первоначальных затрат.

	Стартовые затраты:	Сумма
1	Отделочные работы (косметический ремонт)	350 000
2	Вывеска, заказ сувенирной продукции, ПО	56 500
3	Затраты на приобретение имущества	190 100
4	Регистрация ИП, подготовка документов, госпошлина	7 500
5	Заключение пожарников	10 000
6	Програмное обеспечение (бронирование, учет посещ.)	10 000
7	Обеспечительный платеж по аренде	105 000
	Итого:	729 100

Основной статьей затрат в инвестициях является проведение косметического ремонта и затраты на приобретение оборудования.

Общий перечень необходимого оборудования, расходных материалов будет включать в себя (Таблица 7):

Таблица 7. Перечень необходимого оборудования и предметов интерьера.

№	НАИМЕНОВАНИЕ	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
1	Компьютер	15 000	1	15 000
2	Телевизор	18000	1	18 000
3	Стол	3 000	5	15 000
4	Диван	7 000	3	21 000
5	Стул	1 200	8	9 600
6	Кресло-пуф бескаркасный	2 000	3	6 000
7	Шкаф с ячейками (в клиентскую зону)	5 000	1	5 000
8	Стеллаж для книг	3 000	1	3 000
9	Зеркало	1 500	1	1 500
10	Вешалка настенная	500	4	2 000
11	Светильники	1 000	3	3 000
12	Кофемашина (капсульная)	6 000	1	6 000
13	Витрина холодильная	9 000	1	9 000
14	Приставка игровая	3 000	1	3 000
15	Набор настольных игр	6 000	1	6 000
16	Элементы декора (картины, полки и	10 000	1	10 000

	проч.)			
17	Многоуровневый игровой комплекс для кошек	4 800	2	9 600
18	Дом-когтеточка четырехуровневый	4 600	2	9 200
19	Многоуровневый игровой комплекс для кошек с домиком и когтеточкой	2 200	2	4 400
20	Полка для кошачей лесенки	250	6	1 500
21	Лежак кошачий	1 300	4	5 200
22	Лежак-пещера кошачий	2 500	2	5 000
23	Коврики	1 500	3	4 500
24	Лоток кошачий	400	4	1 600
25	Миска кошачья	150	20	3 000
26	Фонтан для воды питьевой	3 000	1	3 000
27	Прочее	10 000	1	10 000
	ИТОГО:	121 900	83	190 100

Помимо оборудования, приведенного в списке, следует учесть, что для работы котокафе понадобится специальное программное обеспечение для учета времени, проведенного клиентами в кафе, и итоговой оплаты. Для сокращения временных издержек в данном проекте предлагается использовать программное обеспечение, разработанное для антикафе. Стоимость годовой лицензии составит 7 тыс. руб., данная сумма внесена в состав первоначальных затрат.

Максимальная загрузка котокафе в день составляет 135 человек. Однако это максимальная загрузка. С целью прогнозирования были взяты поправочные коэффициенты на проходимость:

- в будние дни – 0,25 от максимальной загрузки,
- в выходные и праздничные дни – 0,55 от максимальной загрузки.

Данные коэффициенты представляют собой пессимистический сценарий.

Поскольку в котокафе предусмотрена поминутная тарификация, клиентопоток оценивается в человек/минутах. Прогнозируемая ежедневная выручка в будние дни составит 7088 руб., в выходные и праздничные дни – 17 820 руб. Прогнозируемое количество посетителей в будние дни – 17 человек в сутки, в выходные и праздничные дни – 37 человек в сутки.

Данные по клиентопотоку представлены в Таблице 8:

Таблица 8. Данные про проходимость и выручке.

Максимальная вместимость кафе, чел. (одномоментно)	15
Часы работы заведения, мин. (с 12:00 до 21:00 ежедневно)	540
Клиентопоток в день (максимальный), чел/мин	8 100

Коэффициент проходимости в будни	0,25
Клиентопоток в день (будни), чел/мин	2 025
Коэффициент проходимости в вых. и праздн. дни	0,55
Клиентопоток в день (вых и праздн.), чел/мин	4 455
Выручка в день (будни), руб.	7 088
Выручка в день (вых. и праздн. дни), руб.	17 820
Количество человек в будни/день, чел.	17
Количество человек в вых и праздн. дни/день, чел.	37

С целью оценки дополнительного дохода от реализации продуктов питания (готовые изделия выпечки, кофе, соков и тд.), «вкусняшек» животным и сувенирной продукции был произведен анализ потребительского спроса и установлен ряд коэффициентов частоты совершения покупки. Например, коэффициент покупки 0,5 означает, что данный продукт приобретет каждый второй посетитель, 0, 25- каждый четвертый, 0,17 – каждый шестой и тд.

Оценка дополнительного дохода приведена в таблице 9:

Таблица 9. Оценка дополнительного дохода.

Дополнительные товары и услуги:	Прайс, руб.	Себестоимость, руб.	Наценка, руб.	*Коэф-нт покупки	Доп.доход /чел., руб.
"Вкусняшки" животным	50	20	30	0,33	10
Доплата за присмотр за ребенком 100 руб./час	100	0	100	0,20	20
Тапочки одноразовые	40	20	20	0,25	5
Кофе натуральный	100	50	50	0,20	10
Газированная вода (1 бут.)	80	40	40	0,33	13
Молочный коктейль	100	50	50	0,17	8
Мороженое	60	30	30	0,20	6
Свежевыжатый сок	150	80	70	0,11	8
Сэндвич (индивид. упак.)	120	70	50	0,25	13
Тортилья (индивид. упак.)	120	70	50	0,20	10
Круассан (индивид. упак.)	70	40	30	0,17	5
Пончик (индивид. упаковка)	80	50	30	0,17	5
Чизкейк(индивид. Упак.)	120	90	30	0,11	3
Шоколадный батончик	60	30	30	0,33	10
статуэтки в виде кошки	150	80	70	0,13	9
брелки , значки	100	50	50	0,33	17
футболки	350	200	150	0,08	13
носки	100	50	50	0,10	5
кружки	150	70	80	0,13	10
Итого средняя расчетная					179

величина дохода:					
------------------	--	--	--	--	--

В основе затрат основного периода лежат: плата за аренду помещения (105 тыс. руб.), коммунальные услуги (15 тыс. руб.), оплата труда (90 тыс. руб.), закупка кошачьего корма и наполнителя на 20 животных (около 30 тыс. руб.), услуги ветеринара (ок.20 тыс. руб.)и проч. В зависимости от потока клиентов присутствуют ежемесячные траты на закупку чая, кофе, печенья, конфет, средства дезинфекции. Перечень ежемесячных расходов представлен в таблице 10.

Таблица 10. Ежемесячные расходы.

Ежемесячные расходы:	руб.
Оплата труда	90 000
Арендная плата	105 000
Коммунальные услуги	15 000
Тревожная кнопка (охрана)	990
Корм для животных	26 233
Наполнитель для туалета	3 168
Услуги ветеринара (включая первичные)	20 250
Обновление интерьера, игрушки	5 000
Печенье, кофе, конфеты (входящие в стоимость)	3 000
Хозяйственные расходы	3 000
Реклама	5 000
Услуги СММ-менеджера	10 000
Непредвиденные расходы	10 000
ИТОГО:	296 641

В составе затрат присутствуют как постоянные, так и переменные издержки. Постоянные затраты: арендная плата и коммунальные расходы, оплата тревожной кнопки, реклама и продвижение.

К переменным расходам относятся: корм для животных и наполнитель для туалета, услуги ветеринара. Расчет переменных затрат исходя из количества питомцев и их обновления представлен в таблице 11:

Таблица 11. Переменные расходы.

Количество животных в месяц в среднем, кошек	20
Выбытие/прибытие в месяц, кошек	5
<i>Кошачий корм:</i>	
Норма потребления в месяц на 1 животного (сухой), грамм	1800
Норма потребления в месяц на 1 животного (влажный), грамм	2550
Сумма затрат в месяц, руб.	26 233

Наполнитель для туалета:	
Норма потребления в месяц на 1 лоток, грамм	24000
Сумма затрат в месяц, руб.	3168
Ветеринарные услуги:	
ежемесячный осмотр животных (250руб/кошку)	5000
первичная вакцинация и обработка от паразитов (5 кошек/месяц)	7250
стерилизация (по необходимости)	3000
прочие услуги (лекарства, стрижка когтей и тд.)	5000
Итого ветеринарные услуги в месяц, руб.	20250

Расчеты произведены исходя из:

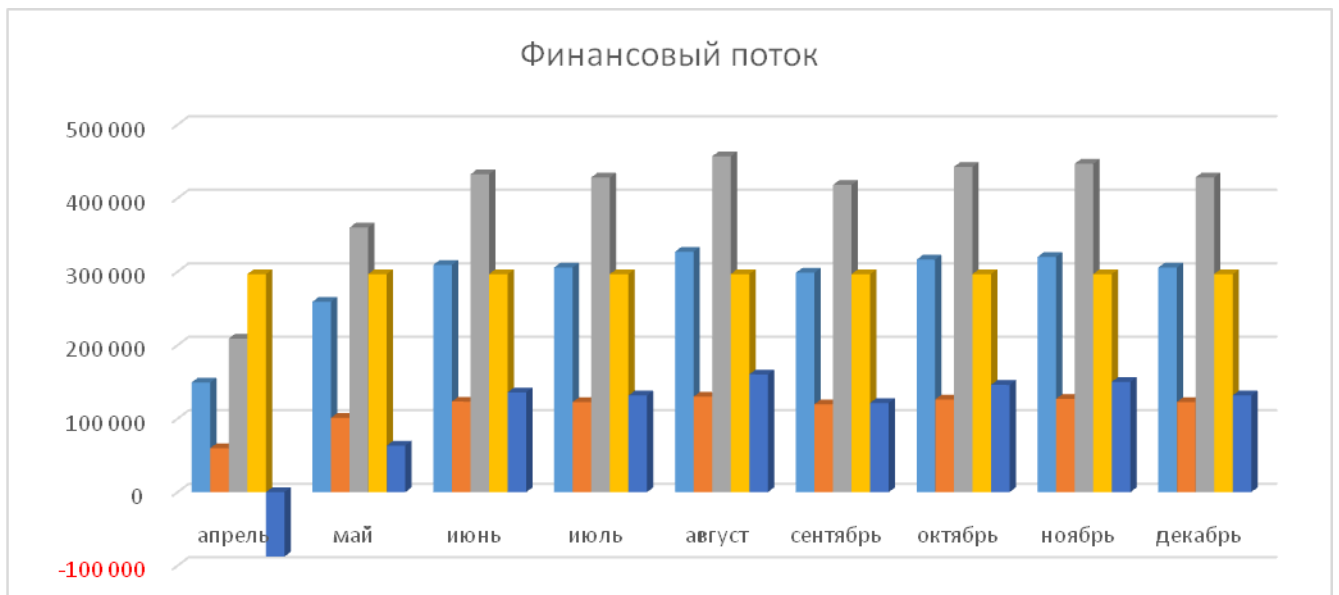
- суточная норма потребления корма сухого – 50 грамм в сутки на 1 животное, влажный – 85 грамм в сутки на 1 животное,
- наполнитель для туалета – норма смены 1 лотка в день 800 грамм,
- стоимость кормов и наполнителя для туалета определена исходя из действующих предложений в г. Перми с учетом стоимости доставки.

Таким образом, финансовая модель котокафе будет выглядеть следующим образом (Таблица 12):

Таблица 12. Финансовая модель деятельности котокафе.

	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Основной доход, руб.	149 243	258 977	309 218	305 573	327 038	298 485	316 305	319 950	305 573
Дополнительный доход, руб.	59 773	101 011	123 169	122 565	129 810	119 546	126 188	126 791	122 565
ИТОГО Доход, руб.	209 016	359 988	432 386	428 138	456 848	418 031	442 493	446 741	428 138
Расходы, руб.	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641
Прибыль, руб.	-87 626	63 347	135 745	131 496	160 207	121 390	145 851	150 100	131 496

График 2. Финансовый поток.



Подробный план продаж, финансовый результат и прогноз экономических показателей эффективности бизнеса представлен в финансовой модели на 2020-2021 годы. (Приложение 4).

Динамика прибыли на 2020-2021 годы представлена на графике 3.

График 3. Динамика прибыли на 2-х летний период.



Как видно из таблиц и графиков, период окупаемости проекта достигается спустя 9 месяцев с начала реализации проекта, спустя 7 месяцев с момента открытия заведения.

8. Факторы риска.

Котокафе можно отнести к виду бизнеса с высокой группой риска в связи с новизной формата и небольшим наработанным опытом подобных заведений. Однако при грамотной реализации проекта с учетом положительного и отрицательного опыта первых подобных заведений в России и за рубежом, активной позиции руководителя, продуманным продвижением заведения, бизнес-идея имеет хорошие шансы на успех.

В Таблице 13 приведена оценка рисков проекта и меры по предотвращению их наступления или их последствий.

Таблица 13. Оценка рисков проекта.

№	РИСК	ВЕРоятНОСТЬ НАСТУПЛЕНИЯ	СТЕПЕНЬ ТЯЖЕСТИ ПОСЛЕДСТВИЙ	МЕРЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ
1	Низкий поток посетителей, нестабильность спроса	средняя	высокая	Активная работа по продвижению в социальных сетях, организация мероприятий, благотворительных акций, скидки постоянным клиентам
2	Рост конкуренции	низкая	средняя	Использование конкурентных преимуществ, увеличение трат на рекламу, скидки постоянным посетителям
3	Болезнь питомцев, травма	низкая	средняя	Пользование услугами ветеринаров, проведение прививок, дезинфекции, инструктаж по обращению с животными для посетителей
4	Рост арендной платы	низкая	средняя	Заключение договора в рублях на долгосрочный период работы с фиксированной суммой выплат

9. Резюме проекта.

Цель проекта – это открытие заведения, работающего по принципу антикафе с повременной оплатой, где посетителям предоставляется возможность проводить свое время, играя с кошками. Среди основных преимуществ проекта – высокая емкость рынка при низкой конкуренции, небольшие стартовые вложения, социальная направленность проекта. Кошки для котокафе будут братья из местных приютов («Доброе сердце», «Матроскин»), проходить ветеринарный контроль и стерилизацию, а также будет проводиться наблюдение для оценки их социализации. В котокафе им будет обеспечен необходимый уход и кормление, а посетителям будут предоставлена возможность при желании забрать животное к себе домой в качестве домашнего питомца. Аудитория котокафе – люди, равнодушные к кошкам, а это, по данным Росстата, порядка 40% населения. В первую очередь, котокафе посещают родители с детьми, студенты, семейные пары.

Посетители котокафе могут пользоваться следующими услугами: проводить в заведении свободное время, играть с питомцами, играть в настольные игры/телевизионные приставки, пользоваться бесплатными угощениями (чай, кофе, печенье). При желании, посетители могут также перекусить (за дополнительную плату - сэндвич, тортилья, чизкейк, пончик (в индивидуальной упаковке), натуральный кофе, свежевыжатый сок и тд), а также принять участие в проводимых в Котокафе различных мастер-классах.

Инвестиции в проект составят 729, 1 тыс. рублей. Срок окупаемости – 9 месяцев (с начала реализации проекта), 7 месяцев с момента открытия заведения. Финансовые расчеты произведены для заведения максимальной вместимостью до 15 человек в час (до 135 человек в сутки) с учетом поправочных коэффициентов на загрузку – 0, 25 в будние дни и 0,55 в выходные и праздничные.

Ключевые показатели работы проекта представлены в таблице 14.

Таблица 14. Ключевые показатели проекта.

Клиентопоток в месяц (в среднем), чел.	652
Среднемесячная выручка, тыс.руб.	402
Среднемесячные расходы, тыс. руб.	297
Среднемесячная прибыль, тыс. руб.	105
Стартовые вложения, тыс. руб.	729
Срок окупаемости (с момента вложений), мес.	9
Чистая прибыль 2020 г. (открытие - апрель 2020 г.), тыс. руб.	189
Чистая прибыль 2021 год (после окупаемости), тыс. руб.	1 489

ВЫВОДЫ:

- **Социальный проект может стать доходным бизнесом. Это подтверждается произведенными расчетами. При стартовых вложениях в 729 тыс. руб. и среднемесячной прибыли в 105 тыс. руб., срок окупаемости проекта с начала реализации проекта – 9 месяцев, с момента открытия заведения – 7 месяцев.**
- **Правильный подход к делу и искренняя любовь к животным - залог успеха данного проекта!**

Список используемой литературы.

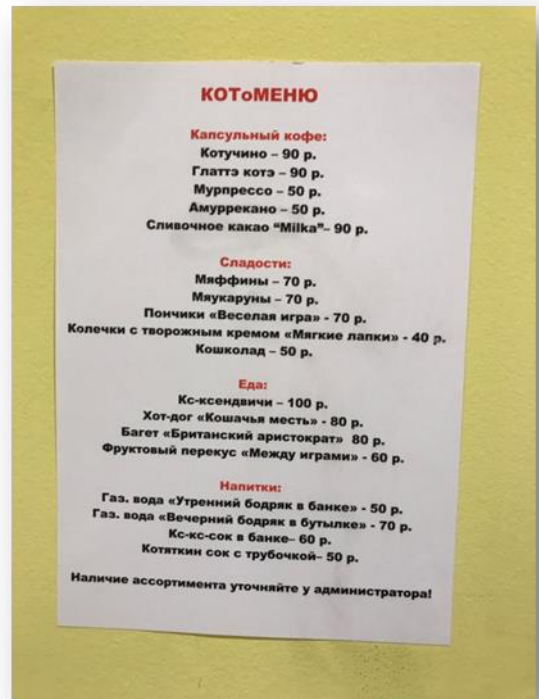
1. Д. В. Нестерова "Кошкотерапия - пушистое лекарство", ООО «ИД «РИПОЛ классик», 2006 г.
2. Т. Блохина, «Фелинология. Учебное пособие», Издательство «Лань», 2014 г.
3. Е.А. Константинова «Домашние кошки», Москва, 2005г.
4. И. Колужнова «Здоровье нервной системы», Москва, 2003 г.
5. Казаков А.П. Школьнику о рыночной экономике. Учебн. пособ. для старшеклассников. – М.: Общество «Знание» - ТОО «ИнтелТех» - ООО «Менеджер», 1993. – 196с.
6. Михайлов А. Основные правила создания своего дела для начинающих предпринимателей.-М:Просвещение, 2000

Используемые интернет сайты:

1. <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.perunica.ru%2Fzdava%2F1304-koshkoterapiya-kak-koshki-lechat-lyudej.html>
2. http://www.agriya.info/meditsina/info/ket_koshkoterapiya.html
3. <http://olga-massage.ucoz.ru/forum/26-30-1>
4. [https://ru.wikihow.com/составить-бизнес-план-\(статья-для-детей\)](https://ru.wikihow.com/составить-бизнес-план-(статья-для-детей))

Приложение 1. «Фото обзор котокафе «TheCatsPerm»»





Приложение 2. «Фото обзор котокафе «Котовский»»





ОПРОСНЫЙ ЛИСТ

Тема: Открытие Котокафе «Хвостики» в г. Пермь (Кафе, где живут кошки, а посетителям разрешено брать их на руки, играть с ними и кормить. Кроме того, гости Котокафе могут бесплатно попробовать чай, кофе и сладости, поиграть в настольные игры, телевизионные приставки и т.д. При желании – любого питомца можно забрать к себе домой жить.)

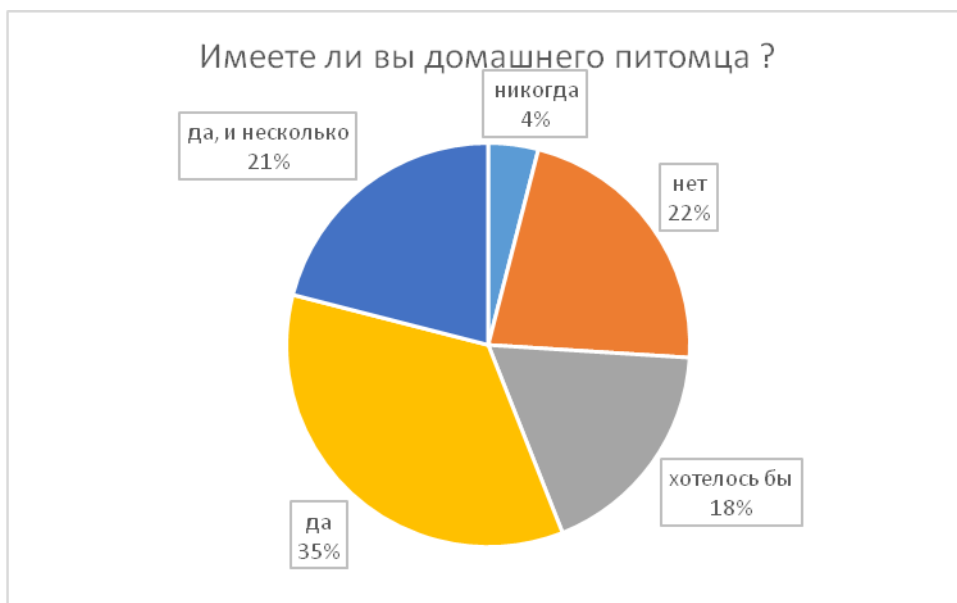
Возраст:
Пол:
Род деятельности (учащийся/работающий/пенсионер/безработный)- нужное подчеркнуть

Для каждого приведенного ниже вопроса обведите кружочком номер справа, который в наибольшей степени соответствует вашему мнению относительно важности проблемы.
Для отражения своего мнения используйте приведенную сверху шкалу.

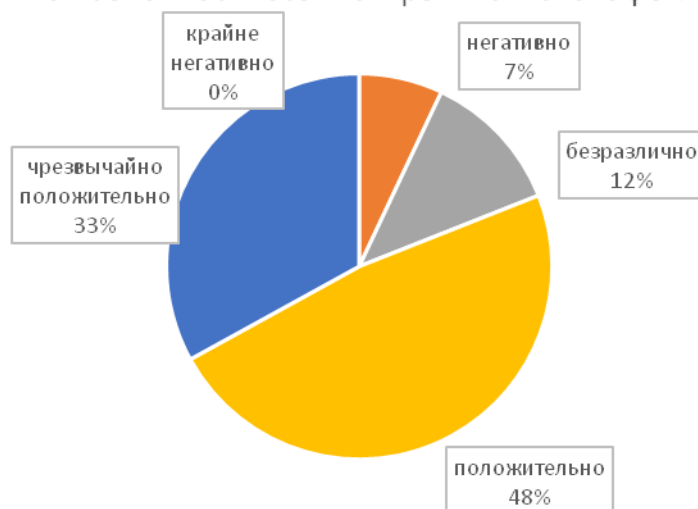
Вопрос	Шкала ответов				
	Нет, никогда не заведу	К сожалению, нет	Нет, но скоро появится	Да	Да, и несколько
1.Имеете ли вы домашнего питомца?	1	2	3	4	5
	Крайне негативно	Негативно	Безразлично	Положительно	Чрезвычайно положительно
2. Как вы относитесь к кошкам?	1	2	3	4	5
	Крайне негативно	Негативно	Безразлично	Положительно	Чрезвычайно положительно
3.Как вы относитесь к открытию Котокафе в нашем городе?	1	2	3	4	5
	Никогда	Нет	Не знаю	Да	Да, и не раз
4.Хотели бы вы посетить данное заведение?	1	2	3	4	5
	Никогда	Редко	Периодически	Часто	Постоянно
5.Как часто вы готовы посещать такое заведение?	1	2	3	4	5
	Никогда	Пн, Вт, Ср, ЧТ днем	Пн, Вт, Ср, Чт вечером	Пятница вечер	Выходные дни и праздники
6.В какой день недели вы бы скорее всего посетили котокафе? (можно отметить несколько вариантов)	1	2	3	4	5
	Нет	Вряд ли	Да, но после моего посещения	Да	Конечно, это всем понравится
7.Готовы ли вы позвать в такое заведение друзей/родных?	1	2	3	4	5

	100-200 руб.	200-300 руб.	300-400 руб.	400-500 руб.	500-600 руб.
8. Сколько денег вы бы согласились отдать за посещение данного заведения?	1	2	3	4	5

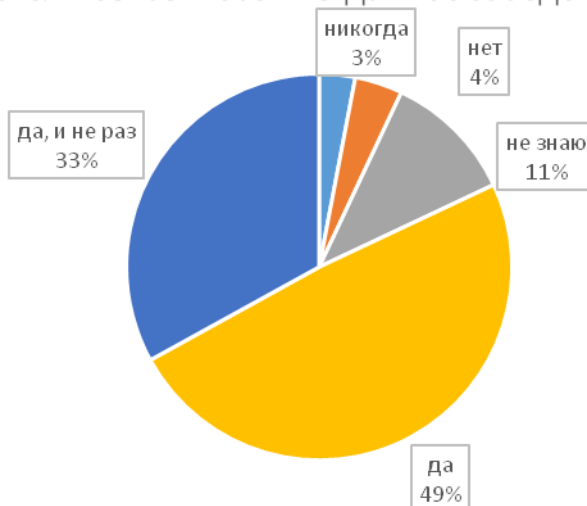
Приложение 4. Результаты анкетирования



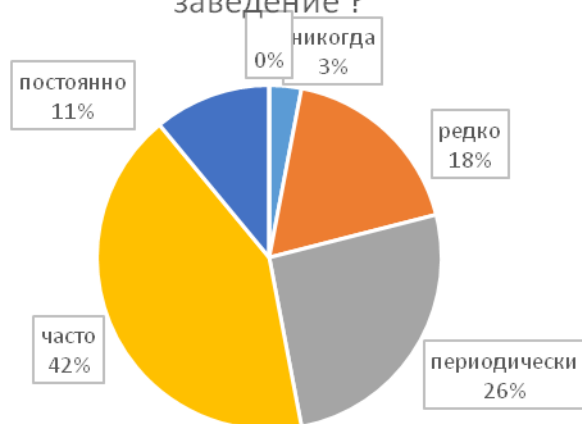
Как вы относитесь к открытию Котокафе ?



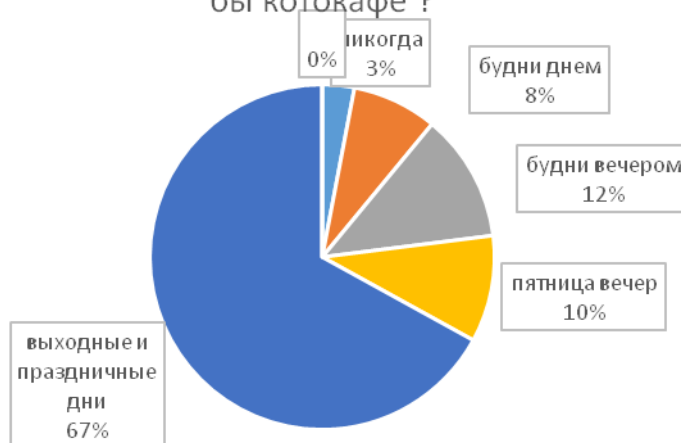
Хотели бы вы посетить данное заведение ?



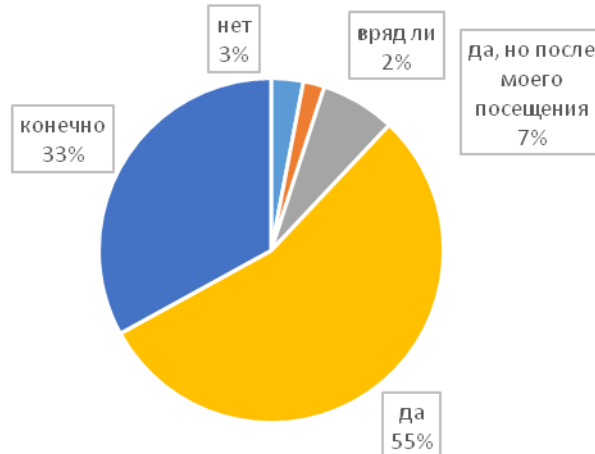
Как часто вы готовы посещать данное заведение ?



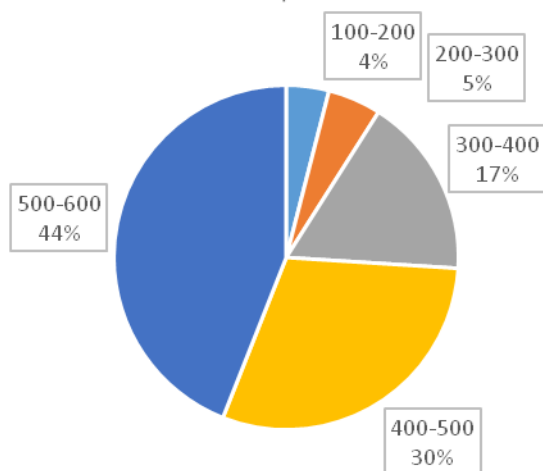
В какой день недели вы скорее всего посетили бы кофейню ?



Готовы ли вы позвать в такое заведение друзей/родных ?



Сколько денег вы бы согласились отдать за посещение ?



2021 год												
Доходы:	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Доход от основной деятельности, руб.	391 433	295 043	316 305	298 485	327 038	298 485	316 305	316 305	298 485	327 038	309 218	305 573
Дополнительный доход, руб.	151 546	117 131	126 188	119 546	129 810	119 546	126 188	126 188	119 546	129 810	123 169	122 565
(только наценка)												
ИТОГО доход в месяц:	542 978	412 174	442 493	418 031	456 848	418 031	442 493	442 493	418 031	456 848	432 386	428 138
Расходы:												
Оплата труда	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Арендная плата	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000
Коммунальные услуги	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Тревожная кнопка (охрана)	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990
Корм для животных	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233	26 233
Наполнитель для туалета	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168	3 168
Услуги ветеринара (включая первичные)	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250	20 250
Обновление интерьера, игрушки	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Печенье, кофе, конфеты	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Хозяйственные расходы	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Реклама	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Услуги СММ-менеджера	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Непредвиденные расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
ИТОГО:	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641	296 641
Прибыль до налогообложения	246 337	115 532	145 851	121 390	160 207	121 390	145 851	145 851	121 390	160 207	135 745	131 496
Прибыль до налогообложения нарастающим итогом		361 870	507 721	629 111	789 318	910 708	1 056 559	1 202 411	1 323 801	1 484 007	1 619 752	1 751 249
УСНО, 15 %												262 687
Чистая прибыль												1 488 561

