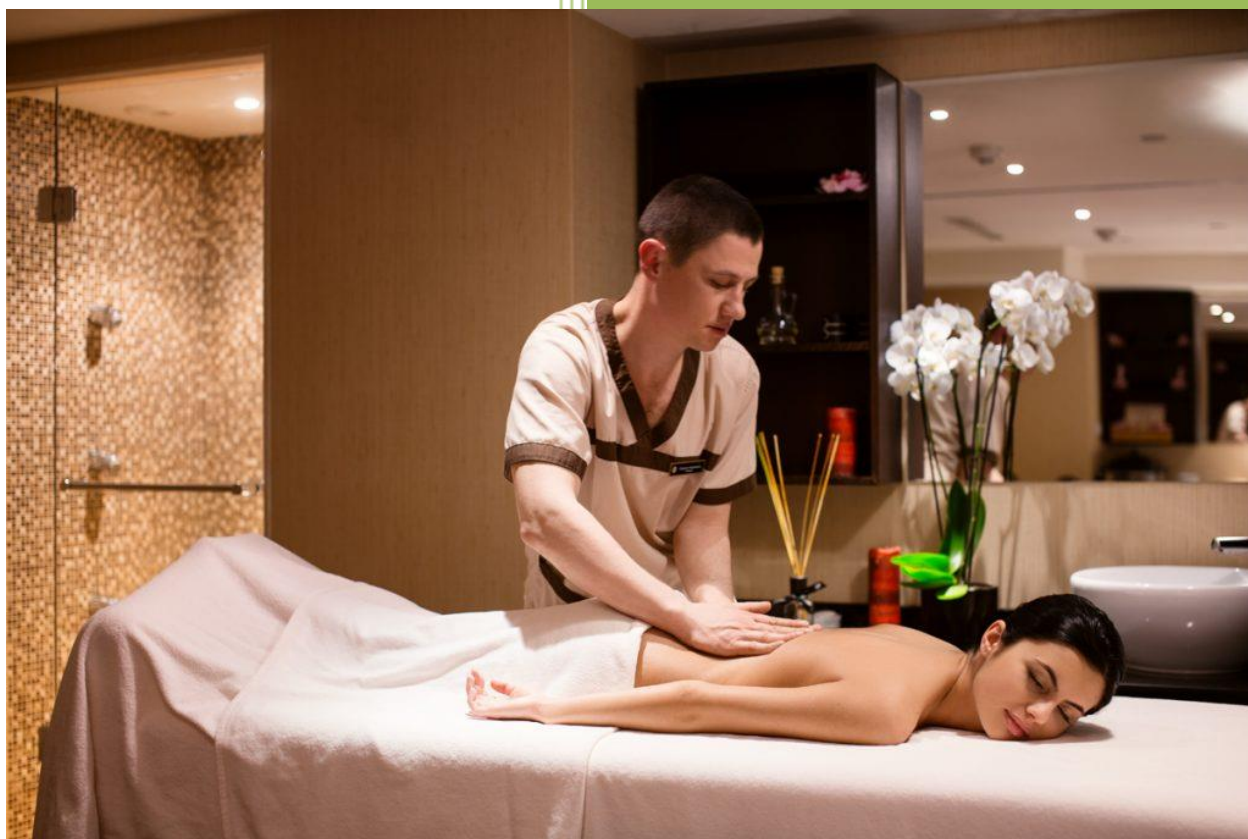




Консалтинговая компания
«Енютин и партнерь»



БИЗНЕС-ПЛАН СПА – салона «Багира»

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

[НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ](#)

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ	3
2. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА	5
2.1. ОБЩИЕ ДАННЫЕ.....	5
2.2. ВИДЫ И ОБЪЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	5
3. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА	6
3.1. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА.....	6
3.2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ.....	6
3.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ВЛОЖЕНИЙ В ПРОЕКТ	9
3.4. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ.....	9
4. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ	10
5. ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ	13
5.1. РЫНОК СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ.....	13
5.2. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА	13
5.3. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА.....	13
6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	15
6.1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	15
6.2. ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ.....	15
6.3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	16
6.4. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА	16
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	17
7.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА	17
7.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ	17
7.2.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ	17
7.2.2. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ.....	19
7.2.3. ПРЯМЫЕ МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	20
7.2.4. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА	21
7.2.5. НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ.....	21
7.3. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ	22
7.4. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.....	22
7.5. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	24
7.6. ИСТОЧНИКИ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	25
7.7. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	25
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	28
8.1. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ.....	28
8.2. УРОВЕНЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	29
8.3. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ.....	29
ПРИЛОЖЕНИЯ	31

1.Резюме

Настоящий проект рассчитан на инвестирование в открытие СПА-салона «Багира».

Инициатор проекта: Общество с ограниченной ответственностью «Инициатор проекта».

Местонахождение проекта: 111111, г. Город, ул. Улица, д. 1

Цель настоящего проекта: открытие СПА-салона, что позволит расширить сферу деятельности компании и укрепить ее конкурентоспособность.

В настоящее время у инициатора проекта имеется работающий косметологический салон, в рамках проекта планируется расширить площадь арендуемых помещений и запустить новые направления услуг, создав комплексный СПА-салон.

Сроки реализации проекта: с 01.02.2019г. по 31.01.2022г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.02.2019г. по 31.08.2019г. – переоборудование и ремонт помещения, приобретение и монтаж оборудования для организации соляной пещеры, криосауны, турецкой бани и инфракрасной капсулы;
- с 01.02.2019г. по 31.01.2022г. – работа косметического салона;
- с 01.09.2019г. по 31.01.2022г. – запуск и работа соляной пещеры, криосауны, турецкой бани и инфракрасной капсулы.

Необходимый объем вложений в организацию СПА-салона - 7 300 000 руб.

Финансирование проекта планируется за счет средств инициатора.




Оценка экономической эффективности проекта:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	7,75
Период окупаемости - РВ, мес.	23
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	25
Средняя норма рентабельности - ARR, %	63,29
Чистый приведенный доход - NPV	4 970 367
Индекс прибыльности - PI	1,71
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	61,67
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	28,53

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

В течение периода реализации проекта отсутствуют серьезные риски, способные повлиять на эффективность указанного проекта. Возможные незначительные риски инициатор проекта предполагает нивелировать путем страхования деятельности и с использованием прочих приемов.

2.Инициатор проекта

2.1. Общие данные

Инициатор проекта: Общество с ограниченной ответственностью «Инициатор проекта».

Юридический адрес: XXXX.

Реквизиты юридического лица: ИНН 1111111111 КПП 111111111 ОГРН 1111111111111.

Руководитель: Директор – Иванов Иван Иванович.

Сфера деятельности: Косметологические услуги.

Филиалы и дочерние предприятия: отсутствуют.

2.2. Виды и объемы деятельности

Инициатор проекта планирует расширить деятельность косметического салона и на его базе открыть СПА-салон «Багира» с развитием таких видов услуг, как турецкая баня, инфракрасная капсула, соляная пещера и криосауна.

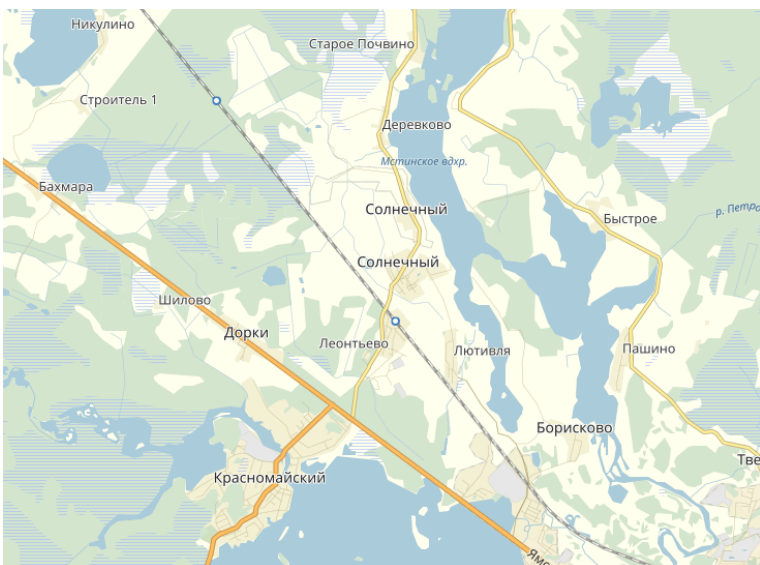
Основными клиентами создаваемого салона будут являться жители г.Город и ближайших районов, испытывающие потребность в услугах СПА-салона.

Для реализации указанного проекта предполагается сформировать штат сотрудников из 18 человек.



3. Существо предлагаемого проекта

3.1. Местонахождение объекта



В настоящее время у инициатора проекта имеется работающий косметический салон, находящийся на первом этаже жилого многоэтажного дома по адресу: 111111, г. Город, ул. Улица, д. 1. Планы развития комплексного СПА-салона предусматривают увеличение арендуемой площади до 353 кв.м. и запуск новых видов услуг.

Арендуемое помещение расположено в крупном спальном районе города, где в настоящее время нет полноценных СПА-салонов, и для получения этих услуг жителям необходимо ехать в центр или другие районы города.

3.2. Описание услуг

Инициатор проекта планирует расширить деятельность косметического салона и на его базе организовать СПА-салон «Багира» с развитием таких видов услуг, как турецкая баня, инфракрасная капсула, соляная пещера и криосауна.

СПА – это оздоровительные комплексы процедур, при которых используют морскую, термальную, минеральную или пресную воду, морские водоросли, целебные растения и лечебные грязи, а так же применение программ водолечения. На данный момент в мире существует большое многообразие разных спа-программ, которые направлены на похудение, восстановление после родов или пластических операций, так же на профилактику целлюлита и многих других, не менее полезных для здоровья женщин и мужчин. К тому же к СПА можно отнести: сауны, купания, фитнес - программы, классические процедуры (такие как массаж, педикюр и маникюр), медитацию, йогу и даже диетические программы. Опытные и квалифицированные специалисты салона красоты с легкостью помогут посетителям в выборе именно той программы, которая полностью отвечает их особенностям и требованиям.

Целью всех СПА-процедур является не только оздоровление, но и релаксация организма. Средства, которые используют для СПА-процедур хорошо и благоприятно влияют на организм, через кожу, они способствуют улучшению обмена веществ, положительным образом воздействуют на кровообращение, выводят шлаки из организма.

СПА – салон «Багира» будет предлагать посетителям следующие услуги:



1. Косметические услуги — направление, занимающееся косметическим обслуживанием мужчин и женщин, будет специализироваться на оказании следующих видов услуг:

- массаж — совокупность приёмов механического и рефлекторного воздействия на ткани и органы в виде растирания, давления, вибрации, проводимых

непосредственно на поверхности тела человека, как руками, так и специальными аппаратами через воздушную, водную или иную среду с целью достижения лечебного или иного эффекта;

- маникюр — уход за пальцами рук, чистка, полировка, покрытие лаком ногтей;
- педикюр — уход за ступнями и пальцами ног (чистка и полировка ногтей, удаление мозолей и т. п.);
- окрашивание волос — процесс, в ходе которого наносится специальное красящее вещество, способное изменить природный цвет или оттенок;
- стрижка огнём — способ ухода за волосами, заключающийся в воздействии открытого огня на стержень волоса;
- стрижка волос — укорачивание волос, процесс стрижки состоит из методов, операций, срезов, определенного фасона;
- мелирование — окрашивание волос отдельными прядями.

Также планируется предлагать услуги эпиляции и депиляции. В перечень оказываемых услуг могут входить и криолифтинг, мезотерапия, пилинг, татуаж, солярий, парикмахерские услуги и др.



2. Соляная пещера — немедикаментозный способ лечения, разновидность климатотерапии. Суть метода заключается в лечении длительным пребыванием в условиях своеобразного микроклимата пещер, гротов, соляных копей, шахт. Спелеотерапия применяется для

лечения больных с бронхиальной астмой и другими заболеваниями органов дыхания, гипертонической болезнью, заболеваниями суставов.



3. Криосауна - предусматривает применение очень низких температур, которые воздействуют не только на внешние участки тела, но еще и на весь организм человека. Если говорить непосредственно о температуре, то в данной криосауне она равняется -85°C . Воздух при этом сухой, так как такая низкая температура достигается не за счет жидкого азота, а благодаря специальной холодильной машине. Устройство предусматривает не частичное, а полное погружение человека, то есть его голова также помещается в данную среду.



4. Турецкая баня отличается умеренным температурным режимом, к которому не нужно привыкать. И завсегда, и впервые посетившие хамам отмечают омолаживающее и оздоравливающее действие на организм: кожа разглаживается, дыхание нормализуется, улучшается кровообращение. Именно косметологическим процедурам и традиционному массажу уделяется главное внимание в хамаме, поэтому мягкая и равномерная температура во всем помещении становится определяющей: поверхности пола, стен, каменных скамей должны быть нагреты.



5. Инфракрасная капсула широко применяется в качестве реабилитационно-релаксационного оборудования кабинетов здоровья, а также в домашних условиях.

Инфракрасная капсула оказывает профилактическое и лечебное воздействие на сердечно-сосудистую деятельность, кровеносную, нервную, пищеварительную, костно-мышечную, иммунную и лимфатическую систему. Инфракрасная капсула создана специально для релаксации, быстрого отдыха и комфортного сна.

Капсула также может применяться в косметических целях: улучшается цвет лица, разглаживаются мелкие морщины. Также капсула оказывает косметический эффект на все тело, способствует борьбе с целлюлитом.

Инфракрасная капсула - это комплексное воздействие на весь организм и его системы.

3.3. Характеристика вложений в проект

В процессе открытия СПА - салона планируется сделать следующие вложения:

№ п/п	Статья затрат	Сумма, руб.
1	Переоборудование и ремонт помещения	500 000,00
2	Приобретение и монтаж соляной пещеры	1 400 000,00
3	Приобретение и монтаж криосауны	1 300 000,00
4	Оборудование для турецкой бани	1 800 000,00
5	Приобретение и монтаж инфракрасной капсулы	1 000 000,00
6	Пополнение оборотных средств	1 300 000,00
ИТОГО		7 300 000,00

3.4. Экологические вопросы

Осуществление указанной деятельности не требует специальных экологических разрешений. Реализация проекта не приводит к существенному загрязнению окружающей среды. Единственным фактором, влияющим на экологическое состояние, является наличие бытового мусора. Общество планирует встать на учет в службе по экологическому надзору и регулярно контролировать воздействие технических средств на экологическое состояние и при необходимости уплачивать взносы за выбросы на окружающую среду.

4. Анализ положения дел в отрасли

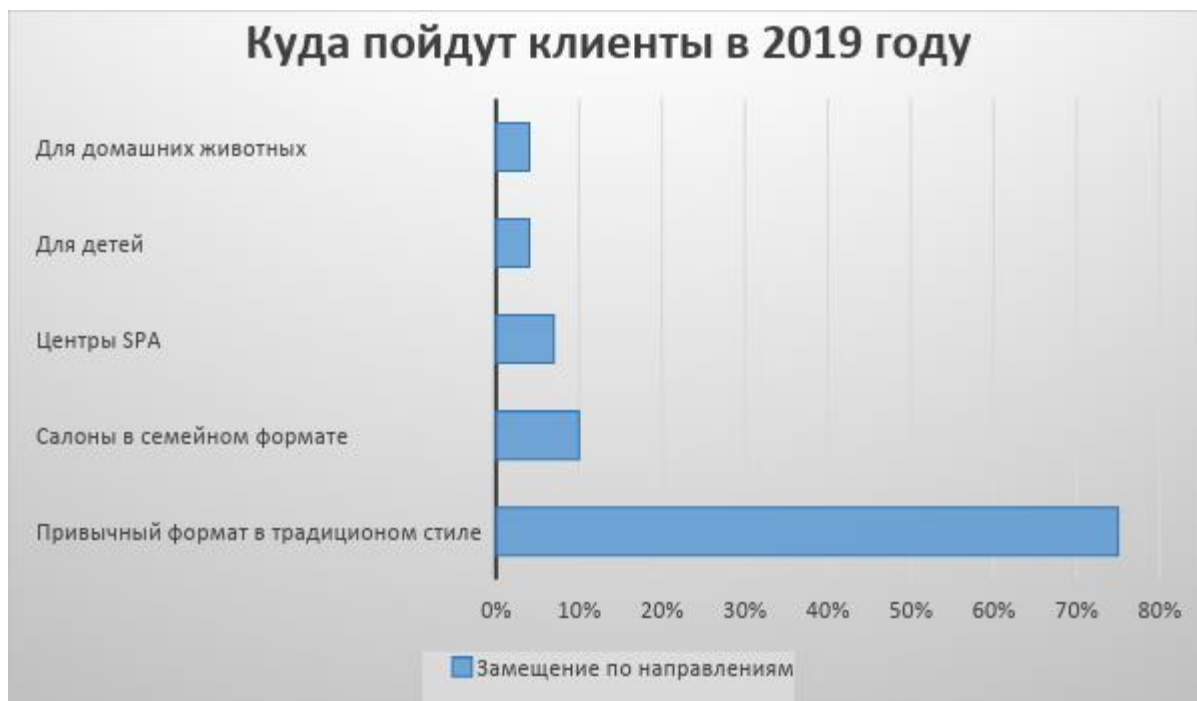
В 2018г. рост рынка индустрии красоты экспертами оценивается на уровне 5 - 7 процентов. На 2019 год отрасль ожидает рост не менее 5 процентов на первый квартал с расширением горизонтов потенциала и выручки на 10 процентов. Отрасль остается свободной для вхождения в формате частного бизнеса с условием внимательного изучения реалий рынка и условий существования бизнеса в законодательном поле.

Традиционно, увеличение числа предприятий наблюдается в период высокой экономической активности по итогам 3 квартала. Уход хозяйственных единиц с рынка чаще наблюдается по итогам 1 квартала, когда владельцы или налоговая признают бизнес нерентабельным.

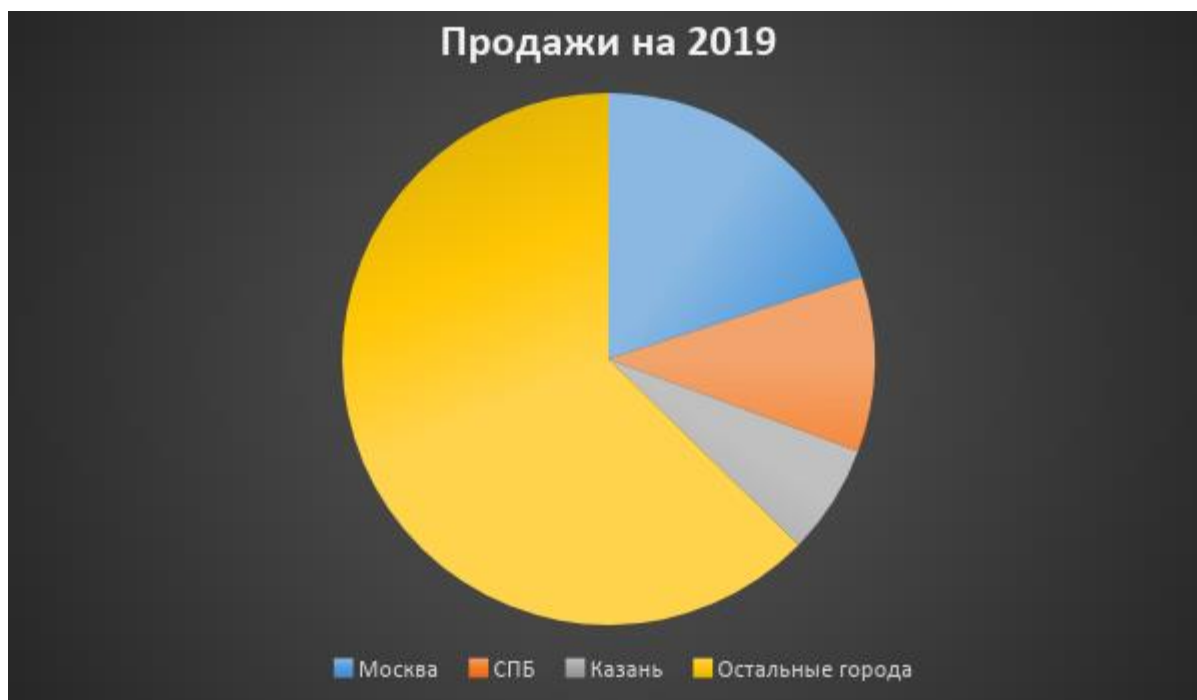
Все больше набирают обороты предприятия, предлагающие комплекс услуг, рассчитанный на среднестатистические семьи. Можно встретить и такой популярный вид обслуживания, как уход за внешним видом домашних питомцев. Разделение заведений по полу клиента в России не приживается, поэтому для отечественного рынка уверенно сохраняется традиционный формат.

Вершина рейтинга прогноза на 2019 год остается за привычными для граждан салонами красоты, частных парикмахерских у дома. Эта ниша рынка принимает на себя порядка 70-75% предприятий. На втором месте (10-15%) по популярности будут семейные салоны, в которых предлагается обслуживание всех без исключения членов социальной ячейки. Формат в целом себя оправдывает хотя бы потому, что можно не планировать отдельные походы к цирюльнику, оптимизировав расходы по времени до 1-2 часов.

Тройку лидеров замыкают SPA-центры. Отслеживание современных тенденций, появление флоатинга и других процедур вполне логично обеспечивает клиентский поток. Сдерживает направление от массового посещения не всегда демократичные цены и наследуемость крупных городов, в регионах направление показывает малоинтенсивную динамику. Общий показатель это вида услуг сохранится на уровне 5-7%. Последними в рейтинге останутся специализированные салоны для детей, а также домашних животных. Спрос на этот вид обслуживания остается умеренным, сохраняя за собой 3-5% отраслевого рынка.



Согласно исследованиям официального сегмента, в России работает порядка 75 тысяч отраслевых организаций, так или иначе связанных с индустрией внешнего вида. В расчетах часто не участвуют предприятия, не желающие раскрывать реальное положение вещей, а также региональные хозяйственные единицы, имеющие штат из 2-3 человек. Лидерство по количеству предприятий сохраняется за столицами, официально признанными имеющий статус экономических. С обслуживанием Москвы и Подмосковья справляются не менее 15 тысяч салонов. В Санкт-Петербурге и области это порядка 8000 предпринимателей. Чуть меньше в Казани – примерно 5000 предприятий.



Говорить о размахе крупного сетевого ритейла в целом по России не приходится. Тенденция масштабирования бизнеса остается характерна для крупных городов, для региональных центров такая стратегия не оправдана, поскольку для расширения не всегда имеются возможности. Давление реалий и действующего законодательства фактически стагнирует отрасль. В выбранном формате предприятие может существовать до 10-15 лет при лучшем сценарии развития событий и отношении собственника. Сохранение бизнеса больше характерно для тех единиц, в которых трудовыми ресурсами участвует собственник. Если же учредитель выражает явно формальный подход, пересмотр рентабельности может состояться уже через 2-3 года.

В Спальном районе г.Город, где предполагается открыть СПА – салон нет заведений с подобным ассортиментом услуг, рядом расположено лишь несколько небольших салонов красоты и парикмахерских, качество и ассортимент услуг которых оставляет желать лучшего. Из них наиболее сильными игроками на рынке являются салоны красоты «Королева» и «Белоснежка».

5. Внешнее окружение и маркетинг

5.1. Рынок сырья и материалов

Для работы СПА - салона потребуется приобретать расходные материалы. У инициатора проекта имеются предварительно установленные деловые связи с рядом поставщиков. Приобретая товары, предполагается руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества.

5.2. Конкуренция на рынке сбыта

В Спальном районе г.Город, где предполагается открыть СПА – салон нет заведений с подобным ассортиментом услуг, рядом расположено лишь несколько небольших салонов красоты и парикмахерских, качество и ассортимент услуг которых значительно уступают открываемому СПА – салону «Багира». Из них наиболее сильными игроками на рынке являются салоны красоты «Королева» и «Белоснежка».

Главными конкурентными преимуществами СПА – салона «Багира» являются:

- широкий спектр предлагаемых услуг;
- выгодное месторасположение;
- конкурентная цена обслуживания.

5.3. Маркетинговая стратегия проекта

Маркетинговый план реализации бизнес плана состоит из следующих компонентов:

1. Ценообразование
2. Схема взаимодействия с посетителями
3. Реклама и иные способы продвижения продукции
4. Методы стимулирования продаж
5. Формирование имиджа предприятия (PR)

1. Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана. Почти так же важны и предусмотренные методы стимулирования продаж. Расходы на эти мероприятия не считаются издержками – это, скорее, внутренние инвестиции. Однако классифицируют их именно как постоянные издержки.

Будут использованы следующие методы ценообразования.

- Метод следования за конкурентом. Смысл данного метода: пристроившись «в хвост», крупному конкуренту завоевать свою долю рынка за счет каких-нибудь дополнительных преимуществ или системой скидок.

- Реальное ценообразование, учитывающее также политику скидок, и механизм корректировки цен с учетом спроса.

Все эти методы преследуют одну цель – привлечение клиента.

2. Схема взаимодействия с посетителями.

Инициатор проекта планирует расширить деятельность косметического салона и на его базе открыть СПА-салон «Багира» с развитием таких видов услуг, как турецкая баня, инфракрасная капсула, соляная пещера и криосауна. Для формирования ядра постоянных посетителей СПА – салон будет предлагать им скидки и комплексные программы.

3. Реклама и иные способы продвижения продукции.

Перед открытием СПА - салона планируется провести рекламную пиар-акцию.

Продвижение продукта будет осуществляться с помощью рекламы в офф-лайне и Интернете, а также использования метода «Цепной реакции» (когда один клиент рекомендует фирму другому потенциальному покупателю).

4. Методы стимулирования продаж.

Схема стимулирования продаж будет выглядеть следующим образом:

- Усиление рекламной компании
- Предоставление скидок постоянным посетителям
- Предложение комплексных услуг постоянным посетителям
- Предложение процедур в подарок

5. Формирование имиджа инициатора проекта (PR)

За счет предложенного высокого сервиса будет формироваться положительный имидж СПА - салона.

6. Организационный план

6.1. Организационно-правовая форма реализации проекта

Инициатор проекта: ООО «Инициатор проекта».

Во главе Общества стоит директор, осуществляющий текущее руководство компанией. Директор подотчетен общему собранию учредителей ООО, принимающему решению по основным вопросам руководства Обществом, оговоренным Уставом Общества с ограниченной ответственностью.

Планируется, что штат сотрудников предприятия для реализации данного проекта должен составить 18 человек. Штатное расписание бизнес-проекта после выхода на проектные объемы приведено в таблице №6.1.

Таблица №6.1 – Штатное расписание проекта.

Наименование должности	Фонд оплаты труда до запуска новых услуг с 02.2019г. по 08.2019г. включительно, руб. в месяц	Фонд оплаты труда после запуска новых услуг с 09.2019г. по 01.2022г. включительно, руб. в месяц
Директор	35 000,00	35 000,00
Бухгалтер	15 000,00	15 000,00
Парикмахер - 4 ед.	80 000,00	80 000,00
Администратор - 2 ед.	50 000,00	50 000,00
Мастер ногтевого сервиса - 2 ед.	40 000,00	40 000,00
Массажист - 2 ед.	50 000,00	50 000,00
Косметолог - 2 ед.	40 000,00	40 000,00
Уборщица - 2 ед.	20 000,00	20 000,00
Оператор - 2 ед.		40 000,00
ИТОГО	330 000,00	370 000,00

6.2. Основные партнеры

В настоящий момент все основные партнеры компании определены.

Финансирование инвестиций в проект планируется осуществить за счет средств инициатора проекта.

Для работы СПА - салона потребуется приобретать расходные материалы. У инициатора проекта имеются предварительно установленные деловые связи с рядом поставщиков. Приобретая товары, предполагается руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества.

Основными клиентами создаваемого бизнеса будут являться жители Спального района г.Город и ближайших районов, испытывающие потребность в услугах СПА-салона.

6.3. График реализации проекта

Сроки реализации проекта: с 01.02.2019г. по 31.01.2022г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.02.2019г. по 31.08.2019г. – переоборудование и ремонт помещения, приобретение и монтаж оборудования для организации соляной пещеры, криосауны, турецкой бани и инфракрасной капсулы;
- с 01.02.2019г. по 31.01.2022г. – работа косметического салона;
- с 01.09.2019г. по 31.01.2022г. – запуск и работа соляной пещеры, криосауны, турецкой бани и инфракрасной капсулы.

6.4. Правовые вопросы осуществления проекта

Оформление специальной разрешительной документации для реализации проекта производится в соответствии с законодательством Российской Федерации и субъекта РФ.

7. Финансовый план

7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Финансово-экономическая оценка проекта выполнена с применением программы Project Expert 7.21.

При проведении расчетов мы ориентировались на следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент разработки бизнес плана без учета инфляции;
- расчет выполняется на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств;
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте платежа и пересчитываются в рубли по единому курсу ЦБ РФ на момент выполнения расчетов;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999), вторая редакция, рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с. Электронная версия данного документа приведена в базе «Консультант Плюс» под приведенным выше номером.

В связи с этим в бизнес-плане не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

7.2. Исходные данные

Данные для расчета получены из следующих источников: отчет об исследовании рынка, коммерческие предложения поставщиков, законодательные акты РФ и субъекта РФ.

7.2.1. Налоговое окружение

В период реализации проекта организация планирует применять упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов».

В целом, весь объем уплачиваемых организацией налогов, будет выглядеть следующим образом:

Налог / взнос	База	Период	Ставка
Единый налог при УСН	Доходы, уменьшенные на величину расходов	Квартал	15 %
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30.6 %

В цифровом выражении весь объем страховых взносов, уплачиваемых на наемных работников в период реализации проекта, будет выглядеть следующим образом:

Налог / взнос	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019
Страховые взносы с ФОТ	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00
УСН							
ИТОГО	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00

Налог / взнос	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020
Страховые взносы с ФОТ	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00
УСН							
ИТОГО	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00

Налог / взнос	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020
Страховые взносы с ФОТ	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00
УСН	215 574,82			193 749,82			152 574,82
ИТОГО	327 314,82	111 740,00	111 740,00	305 489,82	111 740,00	111 740,00	264 314,82

Налог / взнос	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021
Страховые взносы с ФОТ	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00
УСН			252 699,82			251 574,82	
ИТОГО	111 740,00	111 740,00	364 439,82	111 740,00	111 740,00	363 314,82	111 740,00

Налог / взнос	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021
Страховые взносы с ФОТ	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00
УСН		193 749,82			152 574,82		
ИТОГО	111 740,00	305 489,82	111 740,00	111 740,00	264 314,82	111 740,00	111 740,00

Налог / взнос	1.2022
Страховые взносы с ФОТ	111 740,00
УСН	252 699,82
ИТОГО	364 439,82

7.2.2. Расчет выручки

Инициатор проекта планирует предложить на рынке услуги косметического салона, турецкой бани, инфракрасной капсулы, соляной пещеры и криосауны.

Цена услуг будет зависеть от числа сеансов, действующих акций и бонусных программ и множества другого. Инициатор проекта планирует внедрять комплексные программы, когда постоянные клиенты могут воспользоваться дополнительными услугами с существенными скидками.

Косметический салон в настоящее время запущен и работает. Запуск турецкой бани, инфракрасной капсулы, соляной пещеры и криосауны состоится в сентябре 2019г. Для выхода на заложенную проектом мощность по новым видам услуг инициатору проекта потребуется около 6 месяцев.

В летние месяца в связи с сезоном отпусков будет наблюдаться 20% спад выручки, в мае и сентябре он составит 10%.

Выручка СПА – салона в разрезе видов услуг и календарных месяцев приведена ниже:

Вид услуг	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019
Услуги косметического салона	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00
Услуги соляной пещеры						
Услуги криосауны						
Услуги турецкой бани						
Услуги инфракрасной капсулы						
ИТОГО	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00

Вид услуг	8.2019	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020
Услуги косметического салона	560 000,00	630 000,00	700 000,00	700 000,00	700 000,00	700 000,00
Услуги соляной пещеры		117 000,00	150 000,00	170 000,00	190 000,00	210 000,00
Услуги криосауны		72 000,00	100 000,00	120 000,00	140 000,00	160 000,00
Услуги турецкой бани		108 000,00	150 000,00	180 000,00	210 000,00	240 000,00
Услуги инфракрасной капсулы		36 000,00	50 000,00	60 000,00	70 000,00	80 000,00
ИТОГО	560 000,00	963 000,00	1 150 000,00	1 230 000,00	1 310 000,00	1 390 000,00

Вид услуг	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Услуги косметического салона	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00
Услуги соляной пещеры	230 000,00	250 000,00	250 000,00	225 000,00	200 000,00	200 000,00
Услуги криосауны	180 000,00	200 000,00	200 000,00	180 000,00	160 000,00	160 000,00
Услуги турецкой бани	270 000,00	300 000,00	300 000,00	270 000,00	240 000,00	240 000,00
Услуги инфракрасной капсулы	90 000,00	100 000,00	100 000,00	90 000,00	80 000,00	80 000,00
ИТОГО	1 470 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00

Вид услуг	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021
Услуги косметического салона	560 000,00	630 000,00	700 000,00	700 000,00	700 000,00	700 000,00
Услуги соляной пещеры	200 000,00	225 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00

Услуги криосауны	160 000,00	180 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Услуги турецкой бани	240 000,00	270 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00
Услуги инфракрасной капсулы	80 000,00	90 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
ИТОГО	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00

Вид услуг	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021
Услуги косметического салона	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00
Услуги соляной пещеры	250 000,00	250 000,00	250 000,00	225 000,00	200 000,00	200 000,00
Услуги криосауны	200 000,00	200 000,00	200 000,00	180 000,00	160 000,00	160 000,00
Услуги турецкой бани	300 000,00	300 000,00	300 000,00	270 000,00	240 000,00	240 000,00
Услуги инфракрасной капсулы	100 000,00	100 000,00	100 000,00	90 000,00	80 000,00	80 000,00
ИТОГО	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00

Вид услуг	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
Услуги косметического салона	560 000,00	630 000,00	700 000,00	700 000,00	700 000,00	700 000,00
Услуги соляной пещеры	200 000,00	225 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00
Услуги криосауны	160 000,00	180 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Услуги турецкой бани	240 000,00	270 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00
Услуги инфракрасной капсулы	80 000,00	90 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
ИТОГО	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00

7.2.3. Прямые материальные затраты

Для данного проекта к прямым материальным затратам можно отнести лишь затраты на расходные материалы, которые будут напрямую зависеть от объема оказания услуг. Размер прямых материальных затрат в разрезе месяцев приведен ниже:

Статья затрат	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019
Расходные материалы	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00
ИТОГО	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00

Статья затрат	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020
Расходные материалы	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
ИТОГО	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00

Статья затрат	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020
Расходные материалы	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00
ИТОГО	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00

Статья затрат	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021
Расходные материалы	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00
ИТОГО	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00

Статья затрат	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021
Расходные материалы	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
ИТОГО	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00

Статья затрат	1.2022
Расходные материалы	140 000,00
ИТОГО	140 000,00

7.2.4. Численность персонала и заработная плата

Планируется, что в реализации указанного проекта будут принимать участие 18 человек.

Затраты на оплату труда указанному персоналу без учета страховых взносов приведены ниже:

Наименование должности	Фонд оплаты труда до запуска новых услуг с 02.2019г. по 08.2019г. включительно, руб. в месяц	Фонд оплаты труда после запуска новых услуг с 09.2019г. по 01.2022г. включительно, руб. в месяц
Директор	35 000,00	35 000,00
Бухгалтер	15 000,00	15 000,00
Парикмахер - 4 ед.	80 000,00	80 000,00
Администратор - 2 ед.	50 000,00	50 000,00
Мастер ногтевого сервиса - 2 ед.	40 000,00	40 000,00
Массажист - 2 ед.	50 000,00	50 000,00
Косметолог - 2 ед.	40 000,00	40 000,00
Уборщица - 2 ед.	20 000,00	20 000,00
Оператор - 2 ед.		40 000,00
ИТОГО	330 000,00	370 000,00

7.2.5. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта инициатор будет иметь накладные расходы.

Размер указанных накладных расходов с разбивкой по видам и месяцам приведен ниже:

Статья затрат	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019
Прочие расходы	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Охрана	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Аренда помещения	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00
Электроэнергия	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Расходы на рекламу	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	50 000,00
Отопление	15 000,00	15 000,00	7 500,00				
ИТОГО	255 000,00	255 000,00	247 500,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00	270 000,00

Статья затрат	9.2019	10.2019	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020
Прочие расходы	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Охрана	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Аренда помещения	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00
Электроэнергия	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Расходы на рекламу	50 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Отопление		7 500,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
ИТОГО	270 000,00	257 500,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00

Статья затрат	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020	8.2020	9.2020	10.2020
Прочие расходы	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00

Охрана	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Аренда помещения	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00
Электроэнергия	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Расходы на рекламу	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Отопление	7 500,00						7 500,00
ИТОГО	257 500,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	257 500,00

Статья затрат	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021
Прочие расходы	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Охрана	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Аренда помещения	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00
Электроэнергия	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Расходы на рекламу	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Отопление	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	7 500,00	
ИТОГО	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	257 500,00	250 000,00

Статья затрат	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021
Прочие расходы	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Охрана	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Аренда помещения	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00
Электроэнергия	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Расходы на рекламу	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Отопление					7 500,00	15 000,00	15 000,00
ИТОГО	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	257 500,00	265 000,00	265 000,00

Статья затрат	1.2022
Прочие расходы	30 000,00
Охрана	10 000,00
Аренда помещения	160 000,00
Электроэнергия	20 000,00
Расходы на рекламу	30 000,00
Отопление	15 000,00
ИТОГО	265 000,00

7.3. Потребность в первоначальных оборотных средствах




На начальном этапе работы проекта размер оборотных средств составит 1 300 000руб. Этой величины будет достаточно, чтобы обеспечить все текущие потребности проекта в оборотных средствах до выхода на самоокупаемость. Учитывая, что изъятия оборотных денежных средств в течение всего периода реализации проекта не предполагается, можно сделать вывод о достаточности оборотных средств для реализации проекта.

7.4. Инвестиционные издержки

Инвестиционные затраты будут осуществлены лишь в период старта проекта с февраля по август 2019г. включительно. Совокупный размер инвестиционных затрат приведен ниже:

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Инвестиционный план

№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	Стоимость (руб.)
1	📁 Организация СПА- салона	212	01.02.2019	31.08.2019	6 000 000,00
2	— 📌 Переоборудование и ремонт помещения	212	01.02.2019	31.08.2019	500 000,00
3	— 📌 Приобретение и монтаж соляной пещеры	92	01.06.2019	31.08.2019	1 400 000,00
4	— 📌 Приобретение и монтаж криосауны	92	01.06.2019	31.08.2019	1 300 000,00
5	— 📌 Оборудование для турецкой бани	92	01.06.2019	31.08.2019	1 800 000,00
6	— 📌 Приобретение и монтаж инфракрасной капсулы	92	01.06.2019	31.08.2019	1 000 000,00

7.5. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

Отчет о прибылях и убытках.

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки (форма №2 приложения к балансу предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств, для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете о прибылях и убытках «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования. В частности, оплата сырья обычно происходит в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования в производстве, а поступление средств за готовую продукцию, произведенную в данном периоде, – в последующих интервалах планирования.

Отчет о прибылях и убытка в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

Отчет о движении денежных средств

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки его финансовой реализуемости.

Денежный поток проекта рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение накопленного денежного потока (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств. Нехватка наличности в каком-либо из последующих интервалов планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования. При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл.

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло) в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

7.6. Источники, формы и условия финансирования

Финансирование вложений в проект планируется за счет средств инициатора в сумме 7 300 000 руб.

7.7. Оценка экономической эффективности проекта

При оценке эффективности проекта были рассчитаны:

Срок окупаемости (РВР)

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

$$dt = 1 / (1 + Dt)^{t-1} ,$$

где: t - номер интервала планирования ($t = 1, 2, \dots$);

Dt – зависит от длительности t -го интервала планирования и равна: $\sqrt[12]{D}$ для месяца; $\sqrt[4]{D}$ для квартала; $\sqrt[2]{D}$ для полугодия; D для годового интервала;

D – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости, либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам.

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков и чувствительности к ним проекта.




Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, (D) определяется в процентах по формуле:

$$D = d \times 100 + P,$$

где: P - поправка на риск.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Рассчитанные показатели экономической эффективности проекта приведены ниже:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	7,75
Период окупаемости - РВ, мес.	23
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	25
Средняя норма рентабельности - ARR, %	63,29
Чистый приведенный доход - NPV	4 970 367
Индекс прибыльности - PI	1,71
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	61,67
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	28,53

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

График окупаемости проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

8. Оценка рисков

8.1. Анализ чувствительности

При разработке проекта проводится однопараметрический анализ чувствительности NPV к изменению каждого из основных параметров проекта на 2, 4, 6, 8 и 10% как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений.

Анализ чувствительности проекта призван показать, как изменится чистый приведенный доход при некотором снижении (увеличении) ряда факторов, оказывающих на нее прямое влияние.

Для указанного проекта рассмотрено влияние на изменение чистого приведенного дохода таких его составляющих, как объем инвестиций, объем сбыта, цена услуг, прямые издержки и фонд оплаты труда. Влияние изменения указанных факторов на чистый приведенный доход раскрыто в нижеследующей таблице:

№ п/п	Фактор влияния	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10
1	Объем инвестиций	5 520 640,33	5 410 585,75	5 300 531,18	5 190 476,61	5 080 422,04	4 970 367,46	4 860 312,89	4 750 258,32	4 640 203,75	4 530 149,17	4 420 094,60
2	Объем сбыта	1 817 892,24	2 448 387,29	3 078 882,33	3 709 377,38	4 339 872,42	4 970 367,46	5 600 862,51	6 231 357,55	6 861 852,60	7 480 207,04	8 093 248,96
3	Цена услуг	1 439 332,51	2 145 539,50	2 851 746,49	3 557 953,48	4 264 160,47	4 970 367,46	5 676 574,46	6 382 781,45	7 084 508,00	7 769 997,55	8 455 487,11
4	Прямые издержки	5 348 927,19	5 273 215,25	5 197 503,30	5 121 791,36	5 046 079,41	4 970 367,46	4 894 655,52	4 818 943,57	4 743 231,63	4 667 519,68	4 591 807,73
5	Фонд заработной платы	6 331 453,49	6 059 236,29	5 787 019,08	5 514 801,88	5 242 584,67	4 970 367,46	4 698 150,26	4 425 933,05	4 153 715,85	3 881 498,64	3 609 281,43

Графики чувствительности проекта к указанным факторам приведены в приложении к настоящему бизнес-плану.

8.2. Уровень безубыточности

Одним из наиболее распространенных методов расчета критических точек проекта является определение точки безубыточности проекта. Его смысл заключается в определении уровня производства (продаж), при котором проект остается безубыточным.

Для расчета точки безубыточности мы использовали отчет о прибылях и убытках (пункт 7.5). На интервале планирования после выхода на проектную мощность методом итераций подбирается значение объема производства (обычно в натуральном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка.

Данный проект будет безубыточен, если в стоимостном выражении будет приносить около 950 000 руб. выручки в месяц. График безубыточности проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

8.3. Оценка проектных рисков

В данном разделе бизнес-плана, в отличие от пунктов 8.1 - 8.2, проводится качественный анализ рисков проекта, не поддающихся формальному анализу.

Нами оценивается вероятность возникновения рисков при реализации проекта, а также устойчивость проекта по отношению к рискам, отнесенным к категории вероятных.

Указанный проект является очень конкурентным и жизнеспособным. К сильным сторонам проекта и его конкурентным преимуществам можно отнести:

- широкий спектр предлагаемых услуг;
- выгодное месторасположение;
- конкурентная цена обслуживания.

Но в тоже время для работы проекта имеются определенные риски, которые также необходимо отразить в настоящем проекте. Все риски, которые могут возникнуть у инвестора при реализации указанного проекта можно условно подразделить на следующие группы:

1. Технологически (производственные);
2. Организационные;
3. Финансовые;
4. Политические.

Под технологическими рисками инвестор подразумевает перебои с приобретением товаров у поставщиков. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, установив прочные партнерские отношения с несколькими поставщиками.

Под организационными рисками инвестор подразумевает возможные сложности с набором квалифицированного персонала, которые могут возникнуть у предпринимателя в

будущем. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, воспользовавшись услугами профессиональных кадровых агентств.




Под финансовыми рисками инвестор подразумевает возможное увеличение налоговой нагрузки. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, увеличив цены услуг.

Под политическими рисками инвестор подразумевает возможную смену политического режима и дестабилизацию в стране. Предупредить и минимизировать указанные риски инвестор возможности не имеет.

Определить в какую стоимость обойдется возможное предупреждение и минимизация рисков не представляется возможным в связи с множеством факторов и рисков, могущих повлиять на начинаемый бизнес.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   




Приложения

Таблица 9.1 Отчет о прибылях и убытках

Строка	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019	9.2019	10.2019
Валовый объем продаж	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	963 000,00	1 150 000,00
Чистый объем продаж	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	963 000,00	1 150 000,00
Материалы и комплектующие	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00
Суммарные прямые издержки	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00
Валовая прибыль	560 000,00	560 000,00	560 000,00	504 000,00	448 000,00	448 000,00	448 000,00	837 000,00	1 010 000,00
Производственные издержки	235 000,00	235 000,00	227 500,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	227 500,00
Маркетинговые издержки	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	50 000,00	50 000,00	30 000,00
Зарплата административного персонала	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00
Зарплата производственного персонала	364 560,00	364 560,00	364 560,00	364 560,00	364 560,00	364 560,00	364 560,00	416 640,00	416 640,00
Суммарные постоянные издержки	684 660,00	684 660,00	677 160,00	669 660,00	669 660,00	669 660,00	699 660,00	751 740,00	739 240,00
Амортизация								100 000,00	100 000,00
Суммарные непроизводственные издержки								100 000,00	100 000,00
Убытки предыдущих периодов									
Прибыль до выплаты налога	-124 660,00	-124 660,00	-117 160,00	-165 660,00	-221 660,00	-221 660,00	-251 660,00	-14 740,00	170 760,00
Налогооблагаемая прибыль									
Налог на прибыль									
Чистая прибыль	-124 660,00	-124 660,00	-117 160,00	-165 660,00	-221 660,00	-221 660,00	-251 660,00	-14 740,00	170 760,00

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Валовый объем продаж	1 230 000,00	1 310 000,00	1 390 000,00	1 470 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00
Чистый объем продаж	1 230 000,00	1 310 000,00	1 390 000,00	1 470 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00
Материалы и комплектующие	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00
Суммарные прямые издержки	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00
Валовая прибыль	1 090 000,00	1 170 000,00	1 250 000,00	1 330 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 269 000,00	1 128 000,00	1 128 000,00
Производственные издержки	235 000,00	235 000,00	235 000,00	235 000,00	235 000,00	227 500,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00
Маркетинговые издержки	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Зарплата административного персонала	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00
Зарплата производственного персонала	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00
Суммарные постоянные издержки	746 740,00	746 740,00	746 740,00	746 740,00	746 740,00	739 240,00	731 740,00	731 740,00	731 740,00
Амортизация	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные непроизводственные издержки	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Убытки предыдущих периодов			4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83
Прибыль до выплаты налога	243 260,00	323 260,00	403 260,00	483 260,00	563 260,00	570 760,00	437 260,00	296 260,00	296 260,00
Налогооблагаемая прибыль			399 055,17	479 055,17	559 055,17	566 555,17	433 055,17	292 055,17	292 055,17
Налог на прибыль			59 858,28	71 858,27	83 858,28	84 983,28	64 958,28	43 808,28	43 808,28
Чистая прибыль	243 260,00	323 260,00	343 401,72	411 401,73	479 401,72	485 776,72	372 301,72	252 451,72	252 451,72

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021
Валовый объем продаж	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00
Чистый объем продаж	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00
Материалы и комплектующие	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Суммарные прямые издержки	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Валовая прибыль	1 128 000,00	1 269 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00
Производственные издержки	220 000,00	220 000,00	227 500,00	235 000,00	235 000,00	235 000,00	235 000,00	235 000,00	227 500,00
Маркетинговые издержки	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Зарплата административного персонала	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00
Зарплата производственного персонала	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00
Суммарные постоянные издержки	731 740,00	731 740,00	739 240,00	746 740,00	746 740,00	746 740,00	746 740,00	746 740,00	739 240,00
Амортизация	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные непроизводственные издержки	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Убытки предыдущих периодов	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83
Прибыль до выплаты налога	296 260,00	437 260,00	570 760,00	563 260,00	563 260,00	563 260,00	563 260,00	563 260,00	570 760,00
Налогооблагаемая прибыль	292 055,17	433 055,17	566 555,17	559 055,17	559 055,17	559 055,17	559 055,17	559 055,17	566 555,17
Налог на прибыль	43 808,28	64 958,28	84 983,28	83 858,28	83 858,28	83 858,28	83 858,28	83 858,28	84 983,28
Чистая прибыль	252 451,72	372 301,72	485 776,72	479 401,72	479 401,72	479 401,72	479 401,72	479 401,72	485 776,72

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
Валовый объем продаж	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00
Чистый объем продаж	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00
Материалы и комплектующие	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Суммарные прямые издержки	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Валовая прибыль	1 269 000,00	1 128 000,00	1 128 000,00	1 128 000,00	1 269 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00	1 410 000,00
Производственные издержки	220 000,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	220 000,00	227 500,00	235 000,00	235 000,00	235 000,00
Маркетинговые издержки	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
Зарплата административного персонала	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00	65 100,00
Зарплата производственного персонала	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00	416 640,00
Суммарные постоянные издержки	731 740,00	731 740,00	731 740,00	731 740,00	731 740,00	739 240,00	746 740,00	746 740,00	746 740,00
Амортизация	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Суммарные непроизводственные издержки	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
Убытки предыдущих периодов	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83	4 204,83
Прибыль до выплаты налога	437 260,00	296 260,00	296 260,00	296 260,00	437 260,00	570 760,00	563 260,00	563 260,00	563 260,00
Налогооблагаемая прибыль	433 055,17	292 055,17	292 055,17	292 055,17	433 055,17	566 555,17	559 055,17	559 055,17	559 055,17
Налог на прибыль	64 958,28	43 808,28	43 808,28	43 808,28	64 958,28	84 983,28	83 858,28	83 858,28	83 858,28
Чистая прибыль	372 301,72	252 451,72	252 451,72	252 451,72	372 301,72	485 776,72	479 401,72	479 401,72	479 401,72

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ







+7(908)124-17-86   

Таблица 9.2. Кэш-фло

Строка	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6.2019	7.2019	8.2019	9.2019	10.2019
Поступления от продаж	700 000,00	700 000,00	700 000,00	630 000,00	560 000,00	560 000,00	560 000,00	963 000,00	1 150 000,00
Затраты на материалы и комплектующие	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00
Суммарные прямые издержки	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00
Общие издержки	255 000,00	255 000,00	247 500,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00	270 000,00	270 000,00	257 500,00
Затраты на персонал	330 000,00	330 000,00	330 000,00	330 000,00	330 000,00	330 000,00	330 000,00	370 000,00	370 000,00
Суммарные постоянные издержки	585 000,00	585 000,00	577 500,00	570 000,00	570 000,00	570 000,00	600 000,00	640 000,00	627 500,00
Налоги	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	99 660,00	111 740,00	111 740,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-124 660,00	-124 660,00	-117 160,00	-165 660,00	-221 660,00	-221 660,00	-251 660,00	85 260,00	270 760,00
Затраты на приобретение активов	71 428,57	71 428,57	71 428,57	71 428,57	1 904 761,90	1 904 761,90	1 904 761,90		
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-71 428,57	-71 428,57	-71 428,57	-71 428,57	-1 904 761,90	-1 904 761,90	-1 904 761,90		
Баланс наличности на начало периода	7 300 000,00	7 103 911,43	6 907 822,86	6 719 234,29	6 482 145,71	4 355 723,81	2 229 301,90	72 880,00	158 140,00
Баланс наличности на конец периода	7 103 911,43	6 907 822,86	6 719 234,29	6 482 145,71	4 355 723,81	2 229 301,90	72 880,00	158 140,00	428 900,00

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	11.2019	12.2019	1.2020	2.2020	3.2020	4.2020	5.2020	6.2020	7.2020
Поступления от продаж	1 230 000,00	1 310 000,00	1 390 000,00	1 470 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00
Затраты на материалы и комплектующие	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00
Суммарные прямые издержки	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	126 000,00	112 000,00	112 000,00
Общие издержки	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	257 500,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00
Затраты на персонал	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00
Суммарные постоянные издержки	635 000,00	635 000,00	635 000,00	635 000,00	635 000,00	627 500,00	620 000,00	620 000,00	620 000,00
Налоги	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	111 740,00	327 314,82	111 740,00	111 740,00	305 489,82
Кэш-фло от операционной деятельности	343 260,00	423 260,00	503 260,00	583 260,00	663 260,00	455 185,18	537 260,00	396 260,00	202 510,18
Затраты на приобретение активов									
Кэш-фло от инвестиционной деятельности									
Баланс наличности на начало периода	428 900,00	772 160,00	1 195 420,00	1 698 680,00	2 281 940,00	2 945 200,00	3 400 385,18	3 937 645,18	4 333 905,18
Баланс наличности на конец периода	772 160,00	1 195 420,00	1 698 680,00	2 281 940,00	2 945 200,00	3 400 385,18	3 937 645,18	4 333 905,18	4 536 415,35

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	8.2020	9.2020	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021
Поступления от продаж	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00
Затраты на материалы и комплектующие	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Суммарные прямые издержки	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Общие издержки	250 000,00	250 000,00	257 500,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00	257 500,00
Затраты на персонал	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00
Суммарные постоянные издержки	620 000,00	620 000,00	627 500,00	635 000,00	635 000,00	635 000,00	635 000,00	635 000,00	627 500,00
Налоги	111 740,00	111 740,00	264 314,82	111 740,00	111 740,00	364 439,82	111 740,00	111 740,00	363 314,82
Кэш-фло от операционной деятельности	396 260,00	537 260,00	518 185,18	663 260,00	663 260,00	410 560,18	663 260,00	663 260,00	419 185,18
Затраты на приобретение активов									
Кэш-фло от инвестиционной деятельности									
Баланс наличности на начало периода	4 536 415,35	4 932 675,35	5 469 935,35	5 988 120,52	6 651 380,52	7 314 640,52	7 725 200,70	8 388 460,70	9 051 720,70
Баланс наличности на конец периода	4 932 675,35	5 469 935,35	5 988 120,52	6 651 380,52	7 314 640,52	7 725 200,70	8 388 460,70	9 051 720,70	9 470 905,88

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Строка	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
Поступления от продаж	1 395 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00	1 240 000,00	1 395 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00	1 550 000,00
Затраты на материалы и комплектующие	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Суммарные прямые издержки	126 000,00	112 000,00	112 000,00	112 000,00	126 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00	140 000,00
Общие издержки	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	257 500,00	265 000,00	265 000,00	265 000,00
Затраты на персонал	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00	370 000,00
Суммарные постоянные издержки	620 000,00	620 000,00	620 000,00	620 000,00	620 000,00	627 500,00	635 000,00	635 000,00	635 000,00
Налоги	111 740,00	111 740,00	305 489,82	111 740,00	111 740,00	264 314,82	111 740,00	111 740,00	364 439,82
Кэш-фло от операционной деятельности	537 260,00	396 260,00	202 510,18	396 260,00	537 260,00	518 185,18	663 260,00	663 260,00	410 560,18
Затраты на приобретение активов									
Кэш-фло от инвестиционной деятельности									
Баланс наличности на начало периода	9 470 905,88	10 008 165,88	10 404 425,88	10 606 936,05	11 003 196,05	11 540 456,05	12 058 641,22	12 721 901,22	13 385 161,22
Баланс наличности на конец периода	10 008 165,88	10 404 425,88	10 606 936,05	11 003 196,05	11 540 456,05	12 058 641,22	12 721 901,22	13 385 161,22	13 795 721,40

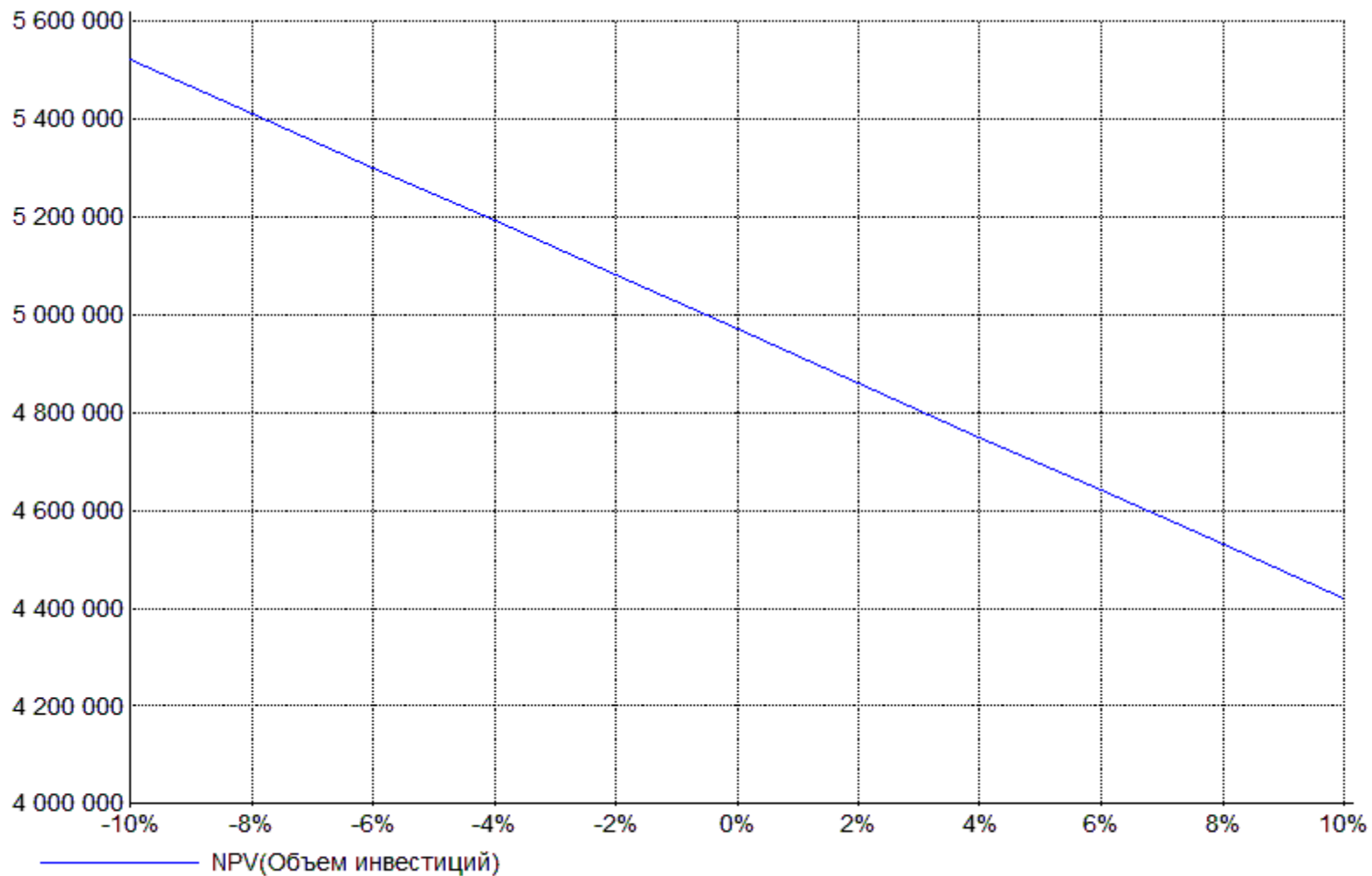
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Анализ чувствительности (NPV - руб.)



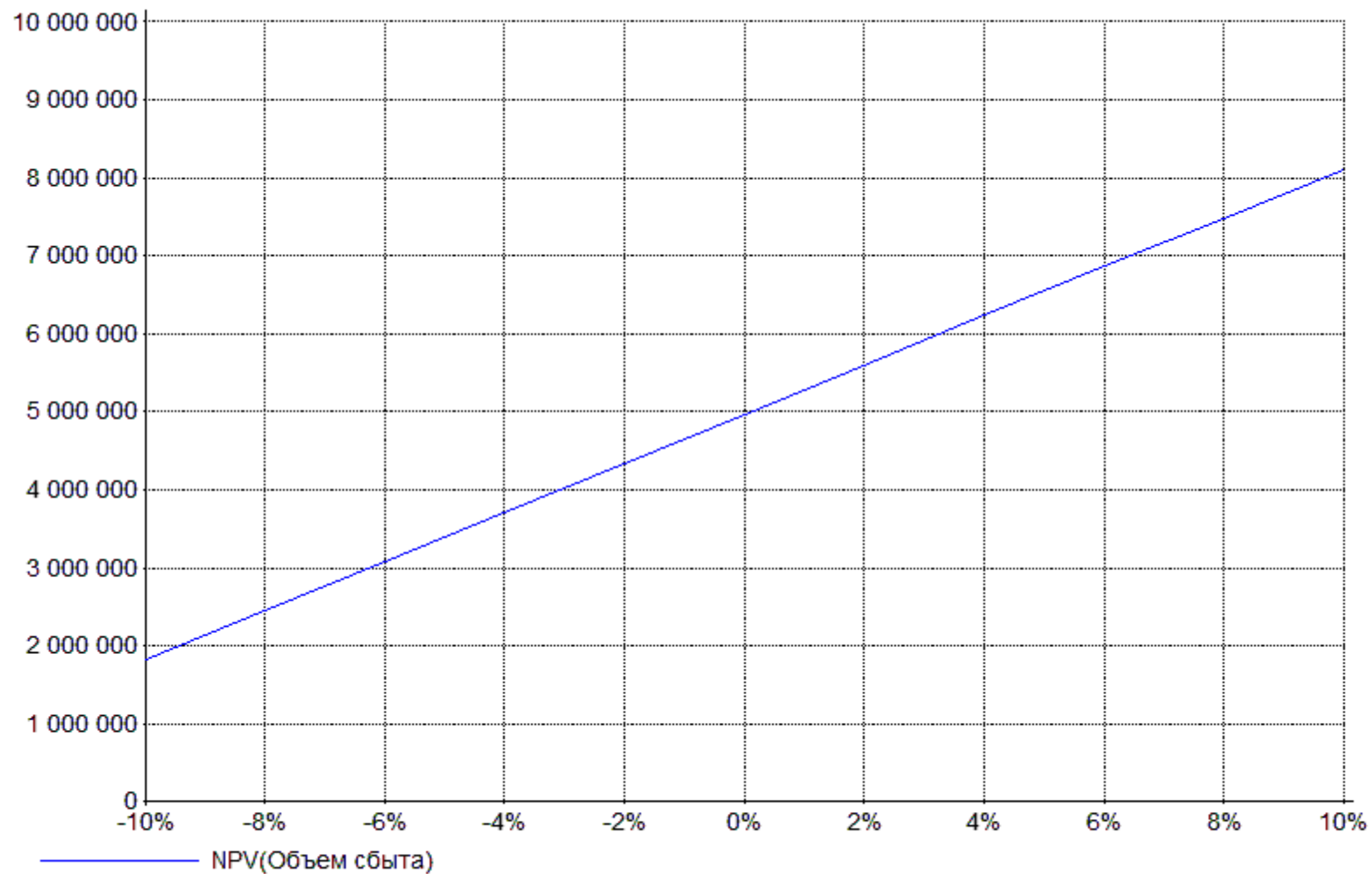
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Анализ чувствительности (NPV - руб.)



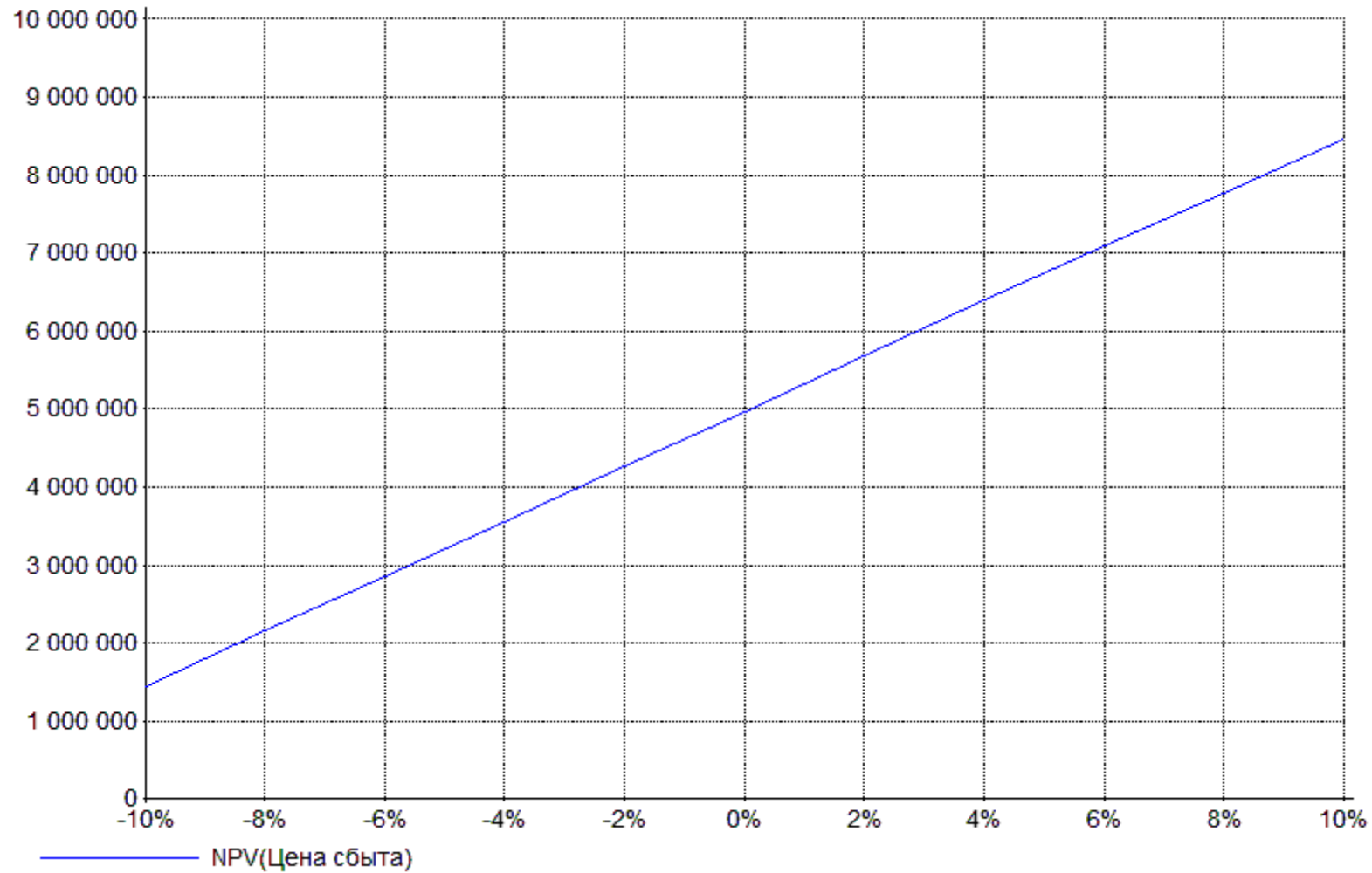
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Анализ чувствительности (NPV - руб.)



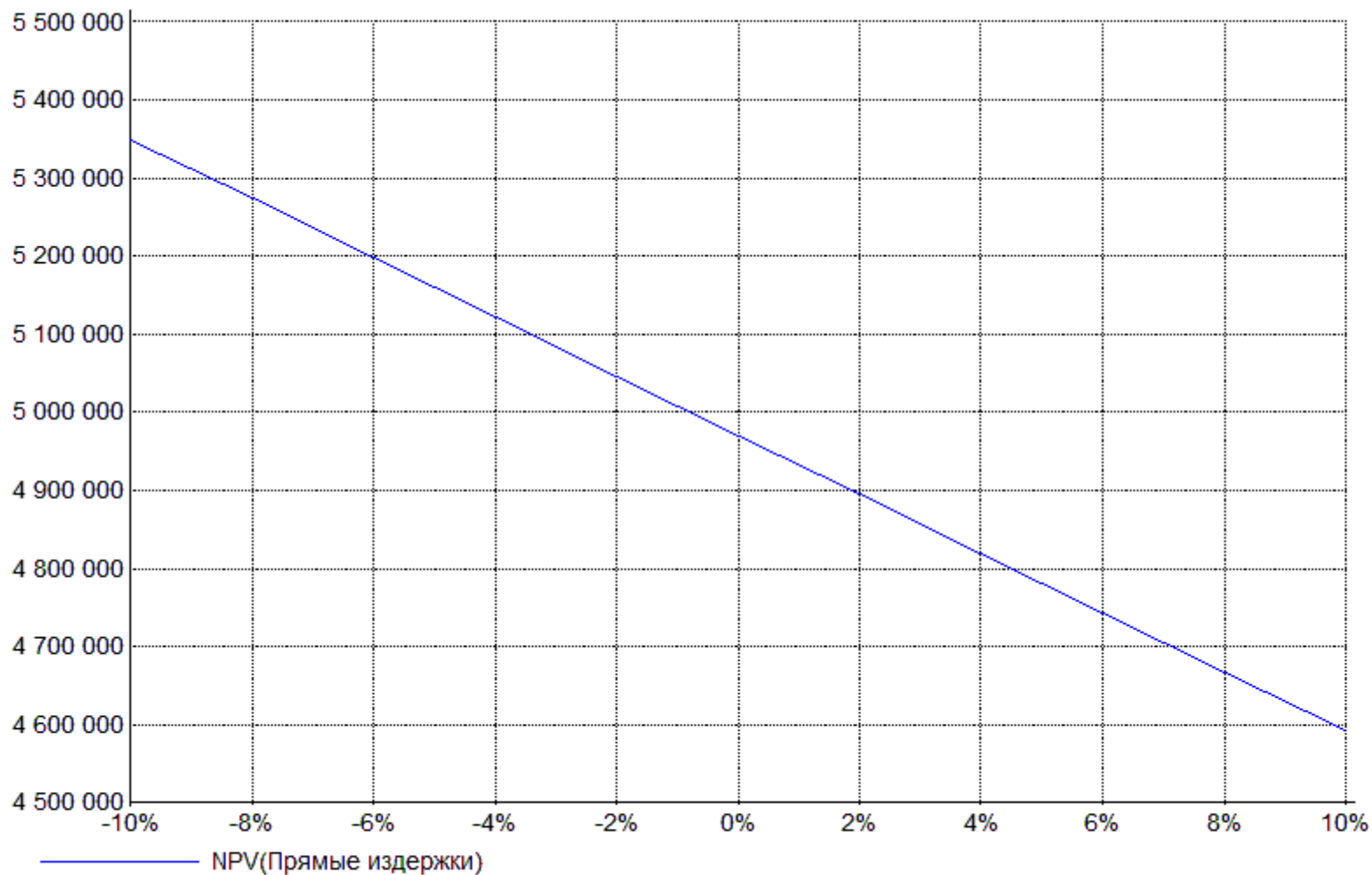
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Анализ чувствительности (NPV - руб.)



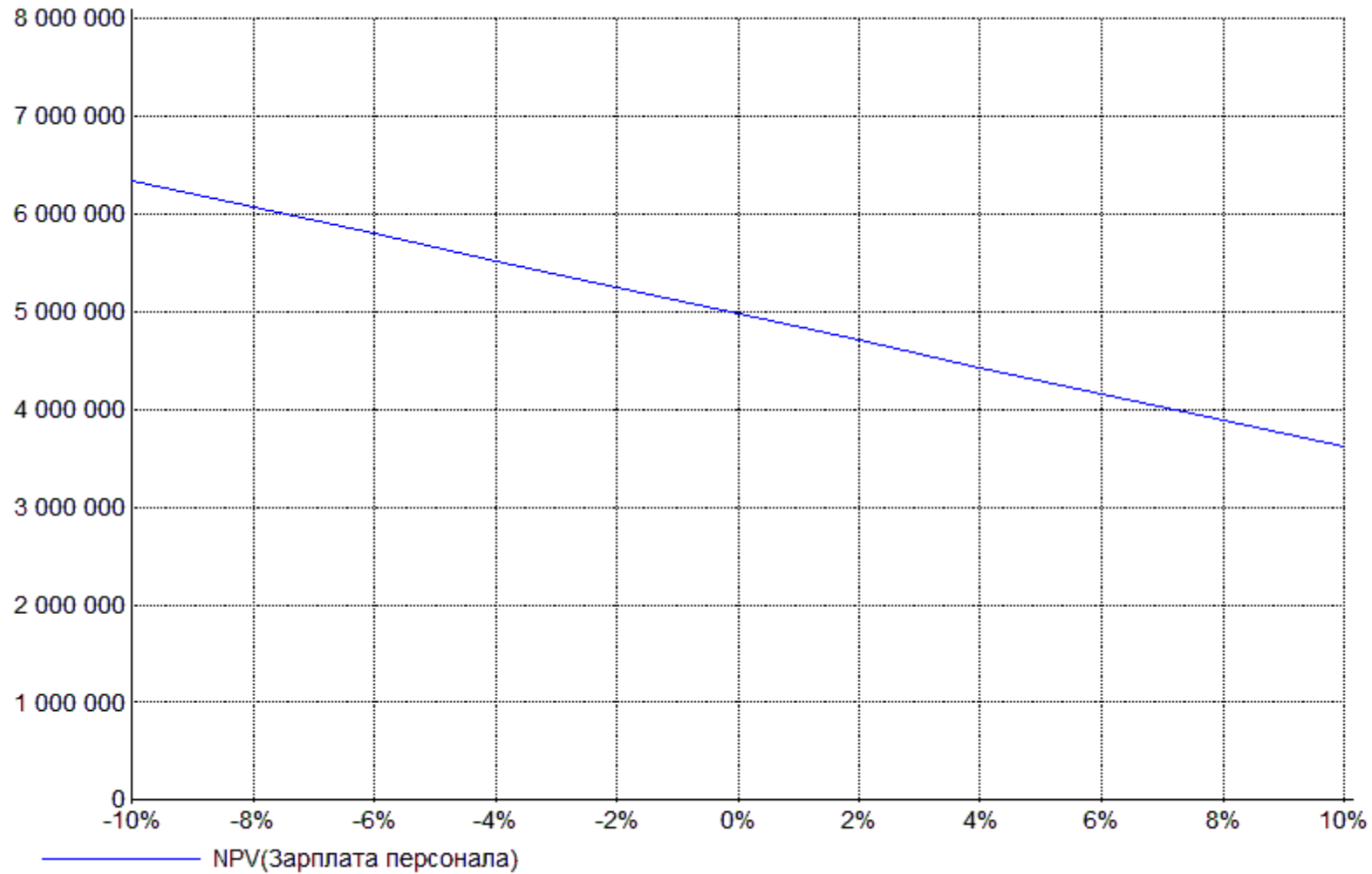
ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86



Анализ чувствительности (NPV - руб.)





Точка безубыточности ("Компания", 10.2019)

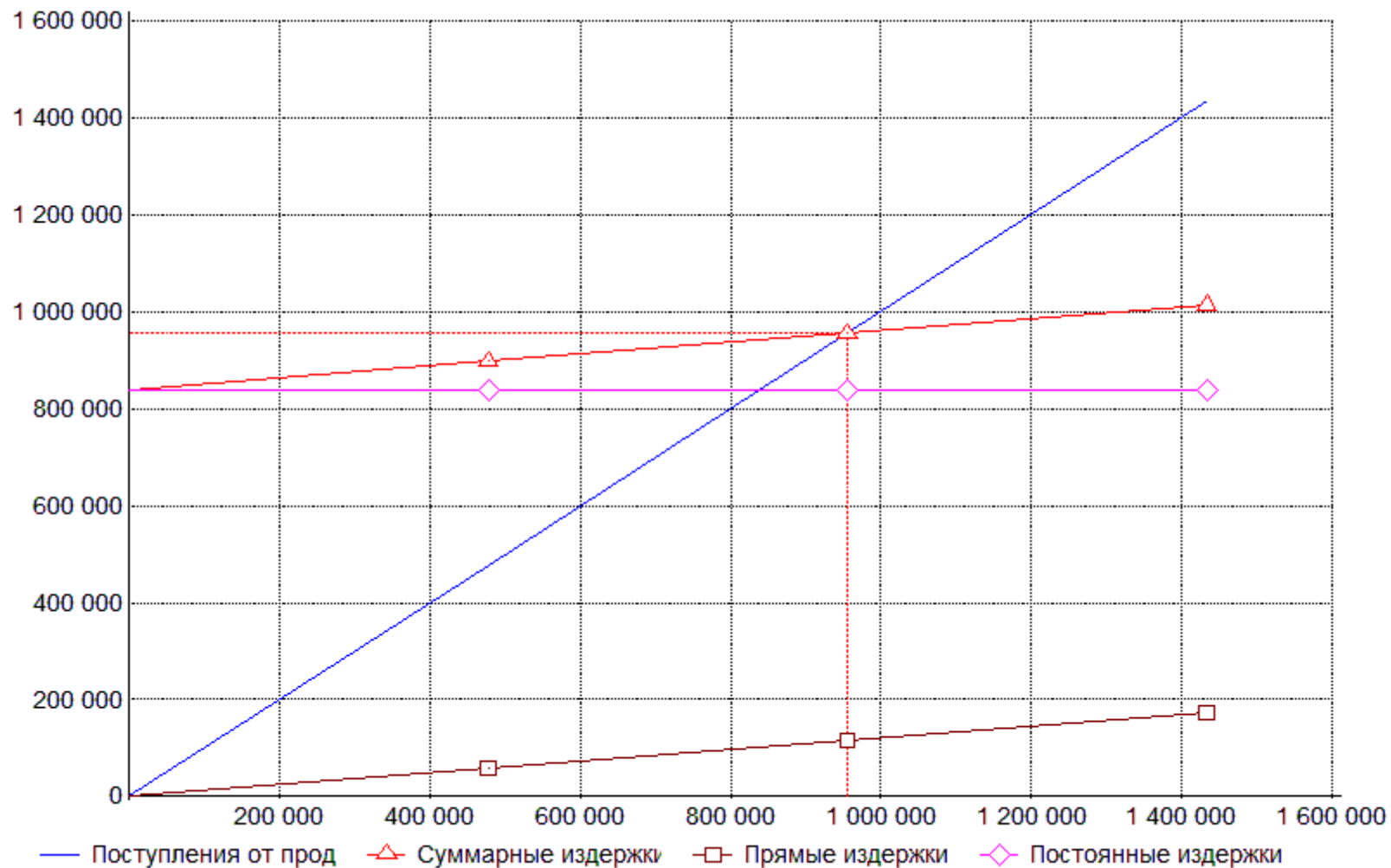




График окупаемости (NPV) в основной валюте

