



**БИЗНЕС-ПЛАН
салона красоты «Фея»**

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

ОГЛАВЛЕНИЕ	2
1.РЕЗЮМЕ	3
2.ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА	5
3.СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА	6
3.1. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА.....	6
3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА САЛОНА КРАСОТЫ.....	6
3.3. ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕОБХОДИМЫХ ВЛОЖЕНИЙ	7
3.4. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА	7
4.АНАЛИЗ РЫНКА	9
5. ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ	10
5.1. РЫНОК СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ	10
5.2. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА	10
5.3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	10
6.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	12
6.1. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ	12
6.2. ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ.....	12
6.3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	12
6.4. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА	12
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	13
7.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА	13
7.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ	13
7.2.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ.....	14
7.2.2. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ	14
7.2.3. ПЛАН ПРОДАЖ.....	15
7.2.4. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И ПР.....	16
7.2.5. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.....	16
7.2.6. НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ.....	19
7.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ).....	20
7.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ.....	20
7.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ	21
7.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.....	24
7.7. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	24
7.8. ИСТОЧНИКИ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ	25
7.9. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	25
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	28
8.1. УРОВЕНЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	28
8.2. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ.....	29
ПРИЛОЖЕНИЯ	31

1. Резюме

Настоящий проект рассчитан на **расширение деятельности салона красоты «Фея».**

Инициатор проекта: ИП Иванова Ирина Ивановна

Цель проекта: развитие в г. Город с населением 10 000 человек салона красоты «Фея» и расширение спектра оказываемых услуг.

Суть данного бизнес – плана: доказать, что на данном этапе для данной местности, исходя из экономических соображений, расширение деятельности салона красоты «Фея» выбранного формата наиболее целесообразно и оправдано.

Сроки реализации проекта: с 01.01.2025г. по 31.12.2027г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.01.2025г. по 31.01.2025г. – получение государственной субсидии на возмещение части затрат на открытие салона красоты;
- 01.01.2025г. по 31.12.2027г. – стабильная работа салона красоты.

Концепция проекта предполагает расширение деятельности салона красоты «Фея» и оказание следующих услуг:

- уходовые процедуры;
- перманентный макияж;
- коррекция фигуры Liposonix;
- Смас-лифтинг.




Необходимый объем вложений в открытие салона красоты «Фея» составил 689,65 тыс. руб. Финансирование проекта осуществлено за счет собственных средств инициатора проекта, в дальнейшем 400 000 руб. планируется компенсировать за счёт средств государственной субсидии.

Оценка экономической эффективности проекта:

Показатель	Значение
Чистая приведенная стоимость (NPV)	3993,69
Срок окупаемости проекта	7 мес.
Дисконтированный срок окупаемости проекта (PBP)	7 мес.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Модифицированная норма рентабельности (MIRR)	206,0 %
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	18,3 раза
Рентабельность продаж	47,7 %

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

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

2. Инициатор проекта

Инициатор проекта: ИП Иванова Ирина Ивановна.

ИНН: 1111111111; **ОГРНИП:** 111111111111

Адрес регистрации: 111111, г. Город, ул. Улица, д.2.

Система налогообложения: ПСН.

Виды деятельности по ОКВЭД

Основной - 96.02.2 «Предоставление косметических услуг»

Эта группировка включает:

- предоставление услуги по простому и сложному гриму лица, макияжу;
- окраску бровей и ресниц, коррекцию формы бровей, наращивание ресниц, завивке ресниц;
- косметический комплексный уход за кожей лица и шеи, включая тестирование кожи, чистку, косметическое очищение, глубокое очищение, тонизирование, гигиенический массаж, маску, защиту, макияж, подбор средств для домашнего ухода.

ИП Иванова Ирина Ивановна зарегистрировано непосредственно для реализации данного проекта.

К настоящему моменту инициатор проекта проработала в бьюти-индустрии около 10 лет и накопила богатый опыт для открытия собственного бизнеса в небольшом городе.

Иванова Ирина Ивановна обучалась в ДПО «Международный Институт Здоровья и Косметологии» также имеет первичное начальное медицинское образование.

За последние 3 года Ивановой И.И. пройдено обучение и получены сертификаты по следующим направлениям:

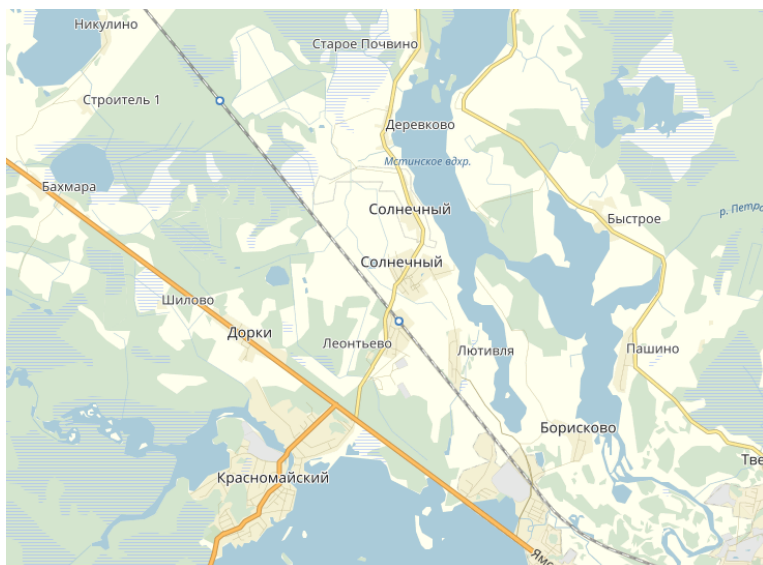
- Всесезонные, комбинированные чистки для лица и зоны декольте;
- Поверхностные, срединные и глубокие пилинги;
- Аппаратная чистка лица;
- Карбокситерапия;
- BB Glow Treatments;
- Наращивание ресниц;
- Перманентный макияж;
- Smas-лифтинг;
- Liposonix.

Работу планируется вести под брендом салона красоты «Фея».



3. Существо предлагаемого проекта

3.1. Местонахождение объекта



Салон красоты будет расположен в арендованном помещении площадью 35 кв.м., расположенном по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1. Помещение соответствует всем предъявляемым санитарными требованиями. Оно оборудовано центральным водоснабжением и водоотведением.

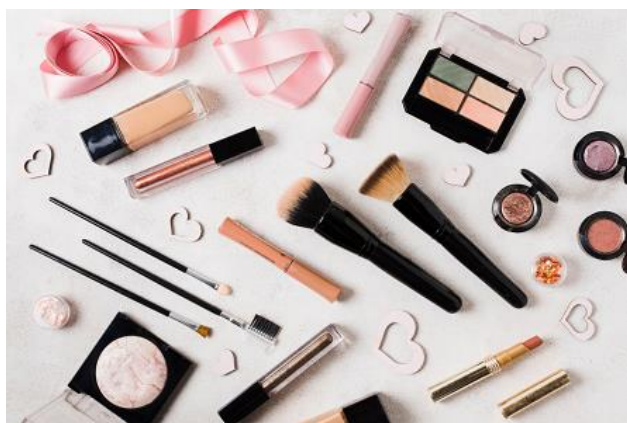
Салон будет открыт в главном торговом центре города в самом его центре, рядом расположена удобная парковка и остановка пассажирского общественного транспорта.

При правильно организованной рекламной компании есть возможность охватить практически всех жителей города и района.

Так как салон относится к сфере обслуживания, то установлен гибкий график работы в зависимости от спроса.

Законом «О защите прав потребителя» предусмотрено требование к размещению уголка потребителя на самом доступном месте. Уголок потребителя будет содержать информацию о работе заведения, сертификатах, ценах на услуги.

3.2. Характеристика салона красоты



Салон красоты «Фея» может предложить широкий комплекс услуг по уходу за кожей лица и тела, в котором используются косметические линии ведущих мировых производителей заслуживших доверие специалистов в области мировой косметологии.

Перечень услуг, которые предлагает салон, приведен ниже:

Уходовые процедуры

- Чистка лица механическая
- Чистка лица комбинированная
- Аппаратная чистка
- Пилинг салициловый
- Пилинг миндальный
- Пилинг PRX-T33
- Пилинг Биорепил

Перманентный макияж

- ПМ Бровей
- ПМ Губ
- ПМ Век

Коррекция фигуры Liposonix

- Живот+бока
- Бедро
- Руки

Смас-лифтинг

- Смас-лифтинг (лицо полностью)
- Смас-лифтинг (нижняя треть лица)
- Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)
- Смас-лифтинг (живот)

3.3. Характеристики необходимых вложений

С момента начала ведения деятельности инициатором проекта было затрачено 689,65 тыс. руб., в т.ч.:

- приобретение оборудования и мебели – 421,00 тыс.руб
- обучение по программам – 105,00 тыс.руб.
- оплата арендной платы за 1 год – 160,00 тыс.руб.
- покупка расходных материалов – 3,65 тыс.руб.




За счёт субсидии государства инициатор проекта планирует компенсировать 400 тыс. руб. из вложенных средств.

3.4. Экологические вопросы производства

Осуществление деятельности не требует специальных экологических разрешений. Реализация проекта не приводит к существенному загрязнению окружающей среды. Единственным фактором, влияющим на экологическое состояние, является наличие бытовых

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

отходов, которые будут утилизироваться в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

4. Анализ рынка

По данным агентства BusinesStat в 2023 году россияне потратили на косметологию рекордные 269 млрд руб., за год оборот этого рынка в России вырос почти на 9% и достиг максимального объема за последние пять лет.

Рынок бьюти-услуг подвержен некоторой сезонности в отдельные периоды, которые хорошо известны инициатору проекту. Вероятные спады вполне возможно сгладить за счёт рекламной и прочей активности.

В выбранной нише в г. Город работают всего 2 салона, которые не могут предложить широкий ассортимент и высокое качество услуг.

Проведение анализа деятельности конкурентов связано с информацией о разнообразии ассортимента услуг, сервисе, уровне цен, рекламной деятельности.

Салон красоты «Конкурент 1» расположен в центре города в отдельно стоящем помещении. Салон предлагает относительно небольшой ассортимент услуг, а квалификация специалистов и уровень сервиса вызывают очень большие вопросы, рекламная деятельность не поставлена совсем.

Салон красоты «Конкурент 2» расположен в 1,5 км от центра города, но в районе с относительно высокой проходимостью населения, имеет низкие цены, но ассортимент услуг и их качество будут существенно уступать салону красоты «Фея», рекламой не занимаются.

Даже несмотря на то, что данная отрасль является высоко конкурентной, можно говорить о благоприятных условиях на рынке, так как спрос на данные услуги растет. Известно, профессионала в любой области найти сложно. Найдя «своего» специалиста, клиенты готовы платить за качество, ездить в другой конец города и записываться заранее.

В целом открываемый Салон красоты «Фея» будет обладать оптимальным набором преимуществ, способствующих удовлетворению потребителей и занятию существенной доли рынка. Планируется предложить самый широкий ассортимент услуг высокого качества по конкурентным ценам. К тому же открываемый салон красоты планирует предложить новый вид сервиса с персональным ведением клиентов в CRM и будет активно заниматься рекламными компаниями в соцсетях. Всё это в совокупности должно позволить салону красоты «Фея» выиграть в конкурентной борьбе.

5. Внешнее окружение и маркетинг

5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Для работы салона красоты инициатору проекта потребуется приобретать расходные материалы. При их покупке ИП будет руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества. В качестве основного поставщика рассматривается «Оптовый склад №1», расположенный в региональном центре, но также есть и запасные варианты.

5.2. Конкуренция на рынке сбыта

Сегодня на данном рынке в г. Город работают всего 2 непосредственных конкурента, которые не могут предложить широкий ассортимент и высокое качество услуг. Конкурентами инициатора проекта станут «Конкурент 1» и «Конкурент 2».

Основными преимуществами инициатора проекта являются:

- широкий спектр услуг;
- высокая квалификация инициатора проекта;
- удобное месторасположение;
- активное позиционирование в соцсетях.

5.3. Маркетинговый план

Характеристика основных потребительских групп

Целевая аудитория салона красоты будет состоять из следующих групп:

- Женщины в возрасте от 25 до 70 со средним доходом (75%);
- Мужчины 25-55 лет со средним доходом (20%);
- Дети (5%).

Маркетинговая стратегия

Маркетинговая стратегия реализации бизнес-плана состоит из следующих компонентов:

1. Ценообразование
2. Схема взаимодействия с заказчиками
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 заказчиками.

Для установления прочных устойчивых связей с постоянными клиентами инициатор проекта предполагает делать определенные скидки постоянным клиентам, а также индивидуально работать с ними через CRM. Предоставляемые услуги всегда будут максимального качества, в связи с чем за короткий срок планируется завоевать доверие клиентов.

3. Реклама и иные способы продвижения услуги.

Данный проект требует общей рекламы, направленной, на привлечение клиентов, через демонстрацию своих преимуществ. Визитки предоставят потенциальным клиентам информацию о данных услугах. Также имеется возможность в относительно недорогой рекламе через социальные сети «Одноклассники», «Вконтакте» и тд.

4. Методы стимулирования оказания услуг.

При недостатке посетителей предполагается перейти к более агрессивной рекламной компании, данная стратегия способна переманить часть покупателей у конкурентов.

Основным инструментом рекламы станет работа в соцсетях, где будут созданы сообщества и куда будет активно вовлекаться местная аудитория.

5. Формирование имиджа инициатора проекта (PR)

За счет оказания качественных услуг в быстрые сроки будет формироваться положительный имидж салона красоты.

6. Организационный план

6.1. Управление проектом

Оператор проекта: ИП Иванова Ирина Ивановна.

В период бизнес-планирования в реализации проекта будет принимать участие только инициатор проекта, являющийся индивидуальным предпринимателем, привлечение наёмных работников пока не планируется.

6.2. Основные партнеры

В настоящий момент все основные партнеры общества определены.

С момента начала ведения деятельности инициатором проекта было затрачено 689,65 тыс. руб., в т.ч.:

- приобретение оборудования и мебели – 421,00 тыс.руб
- обучение по программам – 105,00 тыс.руб.
- оплата арендной платы за 1 год – 160,00 тыс.руб.
- покупка расходных материалов – 3,65 тыс.руб.

За счёт субсидии государства инициатор проекта планирует компенсировать 400 тыс. руб. из вложенных средств.

6.3. График реализации проекта

Сроки реализации проекта: с 01.01.2025г. по 31.12.2027г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.01.2025г. по 31.01.2025г. – получение государственной субсидии на возмещение части затрат на открытие салона красоты;
- 01.01.2025г. по 31.12.2027г. – стабильная работа салона красоты.

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 АЛБТ-Инвест™ Сумм 7.2.

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, проводимого инициатором проекта, коммерческие предложения поставщиков, законодательные акта РФ и субъекта РФ.

7.2.1. Налоговое окружение

Для целей налогообложения инициатор проекта применяет патентную систему налогообложения. Объем уплачиваемых инициатором проекта налогов будет выглядеть следующим образом:

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026
Патентная система налогообложения	0,00	0,00	0,00	36,00	0,00
Начисленные налоговые платежи	0,00	0,00	0,00	36,00	0,00

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027
Патентная система налогообложения	18,00	0,00	36,00	0,00
Начисленные налоговые платежи	18,00	0,00	36,00	0,00

НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2024	ИТОГО
Патентная система налогообложения	18,00	0,00	36,00	144,00
Начисленные налоговые платежи	18,00	0,00	36,00	144,00

7.2.2. Номенклатура и цены продукции/услуг

Инициатор проекта планирует предложить на рынке широкий ассортимент бьюти-услуг. Цены будут пересматриваться ежемесячно. Первоначально утверждённый прайс приведен ниже.

Прайс-лист на услуги представим ниже:

НАИМЕНОВАНИЕ УСЛУГИ	ЦЕНА, тыс. руб.
Смас-лифтинг (лицо полностью)	
цена за единицу (усл.)	21,00
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)	
цена за единицу (усл.)	13,00
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)	
цена за единицу (усл.)	17,00
Смас-лифтинг (живот)	
цена за единицу (усл.)	21,00
Liposonix (живот+бока)	
цена за единицу (усл.)	21,00
Liposonix (ягодицы)	
цена за единицу (усл.)	17,00
Liposonix (руки)	
цена за единицу (усл.)	12,00
Liposonix (бёдра)	
цена за единицу (усл.)	10,00
Чистка лица (механическая)	
цена за единицу (усл.)	2,50
Чистка лица (аппаратная)	
цена за единицу (усл.)	3,00
Перманентный макияж (Брови)	
цена за единицу (усл.)	5,00
Перманентный макияж (Губы)	
цена за единицу (усл.)	5,00
Перманентный макияж (Веки)	
цена за единицу (усл.)	3,50
Пилинг PRX-T33	
цена за единицу (усл.)	5,00

7.2.3. План продаж

Планируется, что салон красоты будет стабильно работать в течение всего рассматриваемого периода. Заложенный в бизнес-плане план объем оказания услуг в натуральном выражении приведен ниже:

ОБЪЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025
Смас-лифтинг (лицо полностью)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Смас-лифтинг (живот)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Lipsonix (живот+бока)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Lipsonix (ягодицы)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Lipsonix (руки)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Lipsonix (бёдра)				
объем продаж за период	1	1	2	2
Чистка лица (механическая)				
объем продаж за период	15	15	18	18
Чистка лица (аппаратная)				
объем продаж за период	12	12	15	15
Перманентный макияж (Брови)				
объем продаж за период	10	10	12	12
Перманентный макияж (Губы)				
объем продаж за период	10	10	12	12
Перманентный макияж (Веки)				
объем продаж за период	10	10	12	12
Пилинг PRX-T33				
объем продаж за период	12	12	15	15

ОБЪЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026
Смас-лифтинг (лицо полностью)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Смас-лифтинг (живот)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Lipsonix (живот+бока)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Lipsonix (ягодицы)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Lipsonix (руки)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Lipsonix (бёдра)				
объем продаж за период	3	3	4	4
Чистка лица (механическая)				
объем продаж за период	21	21	24	24

Чистка лица (аппаратная)				
объем продаж за период	18	18	21	21
Перманентный макияж (Брови)				
объем продаж за период	14	14	16	16
Перманентный макияж (Губы)				
объем продаж за период	14	14	16	16
Перманентный макияж (Веки)				
объем продаж за период	14	14	16	16
Пилинг PRX-Т33				
объем продаж за период	18	18	21	21

ОБЪЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027
Смас-лифтинг (лицо полностью)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Смас-лифтинг (живот)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Liposonix (живот+бока)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Liposonix (ягодицы)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Liposonix (руки)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Liposonix (бёдра)				
объем продаж за период	5	5	5	5
Чистка лица (механическая)				
объем продаж за период	27	27	30	30
Чистка лица (аппаратная)				
объем продаж за период	24	24	27	27
Перманентный макияж (Брови)				
объем продаж за период	18	18	20	20
Перманентный макияж (Губы)				
объем продаж за период	18	18	20	20
Перманентный макияж (Веки)				
объем продаж за период	18	18	20	20
Пилинг PRX-Т33				
объем продаж за период	24	24	27	27

7.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.

Для данного проекта материальными затратами являются затраты на приобретение материалов для работы салона. Расходы на эти цели в тыс. руб. приведены ниже:

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025
Смас картридж				
Смас-лифтинг (лицо полностью)	1	1	2	2
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)	1	1	2	2
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)	1	1	2	2
Смас-лифтинг (живот)	1	1	2	2
цена за единицу (шт.)	16,00	16,00	16,00	16,00

затраты на оказание услуг	48,00	48,00	96,00	96,00
Liposonix картридж				
Liposonix (живот+бока)	1	1	1	1
Liposonix (ягодицы)	1	1	1	1
Liposonix (руки)	1	1	1	1
Liposonix (бёдра)	1	1	1	1
цена за единицу (шт.)	16,00	16,00	16,00	16,00
затраты на оказание услуг	32,00	32,00	64,00	64,00
Перчатки				
Чистка лица (механическая)	15	15	18	18
Чистка лица (аппаратная)	12	12	15	15
Перманентный макияж (Брови)	10	10	12	12
Перманентный макияж (Губы)	10	10	12	12
Перманентный макияж (Веки)	10	10	12	12
Пилинг PRX-T33	12	12	15	15
цена за единицу (шт.)	0,01	0,01	0,01	0,01
затраты на оказание услуг	0,35	0,35	0,42	0,42
Картридж для перманентного макияжа				
Перманентный макияж (Брови)	10	10	12	12
Перманентный макияж (Губы)	10	10	12	12
Перманентный макияж (Веки)	10	10	12	12
цена за единицу (шт.)	0,12	0,12	0,12	0,12
затраты на оказание услуг	3,60	3,60	4,32	4,32
Пигмент для перманентного макияжа				
Перманентный макияж (Брови)	10	10	12	12
Перманентный макияж (Губы)	10	10	12	12
Перманентный макияж (Веки)	10	10	12	12
цена за единицу (шт.)	0,12	0,12	0,12	0,12
затраты на оказание услуг	3,60	3,60	4,32	4,32
Средства для чистки лица				
Пилинг PRX-T33	12	12	15	15
цена за единицу (шт.)	2,00	2,00	2,00	2,00
затраты на оказание услуг	24,00	24,00	30,00	30,00
Итого: Материальные затраты				
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	111,55	111,55	199,06	199,06

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026
Smas картридж				
Smas-лифтинг (лицо полностью)	2	2	3	3
Smas-лифтинг (нижняя треть лица)	2	2	3	3
Smas-лифтинг (нижняя треть+шея)	2	2	3	3
Smas-лифтинг (живот)	2	2	3	3
цена за единицу (шт.)	16,00	16,00	16,00	16,00
затраты на оказание услуг	144,00	144,00	192,00	192,00
Liposonix картридж				
Liposonix (живот+бока)	2	2	2	2
Liposonix (ягодицы)	2	2	2	2
Liposonix (руки)	2	2	2	2
Liposonix (бёдра)	2	2	2	2
цена за единицу (шт.)	16,00	16,00	16,00	16,00
затраты на оказание услуг	96,00	96,00	128,00	128,00
Перчатки				
Чистка лица (механическая)	21	21	24	24
Чистка лица (аппаратная)	18	18	21	21
Перманентный макияж (Брови)	14	14	16	16
Перманентный макияж (Губы)	14	14	16	16
Перманентный макияж (Веки)	14	14	16	16
Пилинг PRX-T33	18	18	21	21
цена за единицу (шт.)	0,01	0,01	0,01	0,01
затраты на оказание услуг	0,50	0,50	0,57	0,57
Картридж для перманентного макияжа				
Перманентный макияж (Брови)	14	14	16	16
Перманентный макияж (Губы)	14	14	16	16
Перманентный макияж (Веки)	14	14	16	16
цена за единицу (шт.)	0,12	0,12	0,12	0,12

затраты на оказание услуг	5,04	5,04	5,76	5,76
Пигмент для перманентного макияжа				
Перманентный макияж (Брови)	14	14	16	16
Перманентный макияж (Губы)	14	14	16	16
Перманентный макияж (Веки)	14	14	16	16
цена за единицу (шт.)	0,12	0,12	0,12	0,12
затраты на оказание услуг	5,04	5,04	5,76	5,76
Средства для чистки лица				
Пилинг PRX-T33	18	18	21	21
цена за единицу (шт.)	2,00	2,00	2,00	2,00
затраты на оказание услуг	36,00	36,00	42,00	42,00
Итого: Материальные затраты				
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	286,58	286,58	374,09	374,09

СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	ИТОГО
Smas картридж					
Смас-лифтинг (лицо полностью)	4	4	4	4	30
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)	4	4	4	4	30
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)	4	4	4	4	30
Смас-лифтинг (живот)	4	4	4	4	30
цена за единицу (шт.)	16,00	16,00	16,00	16,00	
затраты на оказание услуг	240,00	240,00	240,00	240,00	1 920,00
Lipsonix картридж					
Lipsonix (живот+бока)	3	3	3	3	20
Lipsonix (ягодицы)	3	3	3	3	20
Lipsonix (руки)	3	3	3	3	20
Lipsonix (бёдра)	3	3	3	3	20
цена за единицу (шт.)	16,00	16,00	16,00	16,00	
затраты на оказание услуг	160,00	160,00	160,00	160,00	1 280,00
Перчатки					
Чистка лица (механическая)	27	27	30	30	270
Чистка лица (аппаратная)	24	24	27	27	234
Перманентный макияж (Брови)	18	18	20	20	180
Перманентный макияж (Губы)	18	18	20	20	180
Перманентный макияж (Веки)	18	18	20	20	180
Пилинг PRX-T33	24	24	27	27	234
цена за единицу (шт.)	0,01	0,01	0,01	0,01	
затраты на оказание услуг	0,65	0,65	0,72	0,72	6,39
Картридж для перманентного макияжа					
Перманентный макияж (Брови)	18	18	20	20	180
Перманентный макияж (Губы)	18	18	20	20	180
Перманентный макияж (Веки)	18	18	20	20	180
цена за единицу (шт.)	0,12	0,12	0,12	0,12	
затраты на оказание услуг	6,48	6,48	7,20	7,20	64,80
Пигмент для перманентного макияжа					
Перманентный макияж (Брови)	18	18	20	20	180
Перманентный макияж (Губы)	18	18	20	20	180
Перманентный макияж (Веки)	18	18	20	20	180
цена за единицу (шт.)	0,12	0,12	0,12	0,12	
затраты на оказание услуг	6,48	6,48	7,20	7,20	64,80
Средства для чистки лица					
Пилинг PRX-T33	24	24	27	27	234
цена за единицу (шт.)	2,00	2,00	2,00	2,00	
затраты на оказание услуг	48,00	48,00	54,00	54,00	468,00
Итого: Материальные затраты					
Суммарные затраты в отчете о прибылях и убытках	461,61	461,61	469,12	469,12	3 803,99

7.2.5. Численность персонала и заработная плата

В период бизнес-планирования в реализации проекта будет принимать участие только инициатор проекта, являющийся индивидуальным предпринимателем, привлечение наёмных работников пока не планируется, поэтому затраты на оплату труда в этот период отсутствуют.

7.2.6. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта инициатор будет иметь операционные расходы. Размер указанных расходов в разбивке по статьям в тыс. руб. приведен ниже:

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025
Производственные издержки				
Аренда помещения				
затраты за период	60,00	60,00	60,00	60,00
Транспортные расходы				
затраты за период	36,00	36,00	33,00	33,00
Хозрасходы				
затраты за период	4,50	4,50	4,50	4,50
Управленческие издержки				
Услуги связи				
затраты за период	4,50	4,50	4,50	4,50
Коммерческие издержки				
Реклама				
затраты за период	15,00	15,00	15,00	15,00
Итого: Производственные издержки	100,50	100,50	97,50	97,50
Итого: Управленческие издержки	4,50	4,50	4,50	4,50
Итого: Коммерческие издержки	15,00	15,00	15,00	15,00
Всего постоянных издержек	120,00	120,00	117,00	117,00

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026
Производственные издержки				
Аренда помещения				
затраты за период	60,00	60,00	60,00	60,00
Транспортные расходы				
затраты за период	33,00	33,00	36,00	36,00
Хозрасходы				
затраты за период	4,50	4,50	4,50	4,50
Управленческие издержки				
Услуги связи				
затраты за период	4,50	4,50	4,50	4,50
Коммерческие издержки				
Реклама				
затраты за период	15,00	15,00	15,00	15,00
Итого: Производственные издержки	97,50	97,50	100,50	100,50
Итого: Управленческие издержки	4,50	4,50	4,50	4,50
Итого: Коммерческие издержки	15,00	15,00	15,00	15,00
Всего постоянных издержек	117,00	117,00	120,00	120,00

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	ИТОГО
Производственные издержки					
Аренда помещения					
затраты за период	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
Транспортные расходы					
затраты за период	36,00	36,00	39,00	39,00	426,00
Хозрасходы					
затраты за период	4,50	4,50	4,50	4,50	54,00
Управленческие издержки					
Услуги связи					
затраты за период	4,50	4,50	4,50	4,50	54,00
Коммерческие издержки					
Реклама					
затраты за период	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Итого: Производственные издержки	100,50	100,50	103,50	103,50	1 200,00
Итого: Управленческие издержки	4,50	4,50	4,50	4,50	54,00
Итого: Коммерческие издержки	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Всего постоянных издержек	120,00	120,00	123,00	123,00	1 434,00

7.3. Калькуляция себестоимости продукции (услуг)

Калькуляция себестоимости товаров (услуг) выполнена, исходя из оценки затрат инициатора проекта при работе на полную (проектную) мощность на основе данных, приведенных в пунктах 7.2.4 – 7.2.6.

Совокупный свод затрат по проекту приведен ниже:

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025
Сырье и материальные затраты	111,55	111,55	199,06	199,06
Операционные расходы	120,00	120,00	117,00	117,00
Производственные издержки	100,50	100,50	97,50	97,50
Управленческие издержки	4,50	4,50	4,50	4,50
Коммерческие издержки	15,00	15,00	15,00	15,00
Итого	231,55	231,55	316,06	316,06

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026
Сырье и материальные затраты	286,58	286,58	374,09	374,09
Операционные расходы	117,00	117,00	120,00	120,00
Производственные издержки	97,50	97,50	100,50	100,50
Управленческие издержки	4,50	4,50	4,50	4,50
Коммерческие издержки	15,00	15,00	15,00	15,00

Итого	403,58	403,58	494,09	494,09
--------------	---------------	---------------	---------------	---------------

ОТЧЕТ – ЗАТРАТЫ	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	ИТОГО
Сырье и материальные затраты	461,61	461,61	469,12	469,12	3 803,99
Операционные расходы	120,00	120,00	123,00	123,00	1 434,00
Производственные издержки	100,50	100,50	103,50	103,50	1 200,00
Управленческие издержки	4,50	4,50	4,50	4,50	54,00
Коммерческие издержки	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Итого	581,61	581,61	592,12	592,12	5 237,99

7.4. Расчет выручки

Расчет выручки выполнен на основе исходных данных, приведенных в пунктах 7.2.2 – 7.2.3, для каждого интервала планирования.

Прогнозируется, что салон красоты будет стабильно работать в течение всего периода бизнес-планирования, постепенно наращивая объёмы продаж. Расчет выручки для проекта в тыс. руб. приведен ниже:

ПРОДАЖИ	1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025
Смас-лифтинг (лицо полностью)				
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00
выручка от оказания услуг	21,00	21,00	42,00	42,00
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)				
цена за единицу (усл.)	13,00	13,00	13,00	13,00
выручка от оказания услуг	13,00	13,00	26,00	26,00
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)				
цена за единицу (усл.)	17,00	17,00	17,00	17,00
выручка от оказания услуг	17,00	17,00	34,00	34,00
Смас-лифтинг (живот)				
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00
выручка от оказания услуг	21,00	21,00	42,00	42,00
Liposonix (живот+бока)				
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00
выручка от оказания услуг	21,00	21,00	42,00	42,00
Liposonix (ягодицы)				
цена за единицу (усл.)	17,00	17,00	17,00	17,00
выручка от оказания услуг	17,00	17,00	34,00	34,00
Liposonix (руки)				
цена за единицу (усл.)	12,00	12,00	12,00	12,00
выручка от оказания услуг	12,00	12,00	24,00	24,00
Liposonix (бёдра)				
цена за единицу (усл.)	10,00	10,00	10,00	10,00
выручка от оказания услуг	10,00	10,00	20,00	20,00
Чистка лица (механическая)				
цена за единицу (усл.)	2,50	2,50	2,50	2,50
выручка от оказания услуг	37,50	37,50	45,00	45,00
Чистка лица (аппаратная)				
цена за единицу (усл.)	3,00	3,00	3,00	3,00
выручка от оказания услуг	36,00	36,00	45,00	45,00
Перманентный макияж (Брови)				
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00
выручка от оказания услуг	50,00	50,00	60,00	60,00

Перманентный макияж (Губы)				
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00
выручка от оказания услуг	50,00	50,00	60,00	60,00
Перманентный макияж (Веки)				
цена за единицу (усл.)	3,50	3,50	3,50	3,50
выручка от оказания услуг	35,00	35,00	42,00	42,00
Пилинг PRX-T33				
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00
выручка от оказания услуг	60,00	60,00	75,00	75,00
Итого:				
Выручка в отчете о прибылях и убытках	400,50	400,50	591,00	591,00

ПРОДАЖИ	1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026
Смас-лифтинг (лицо полностью)				
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00
выручка от оказания услуг	63,00	63,00	84,00	84,00
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)				
цена за единицу (усл.)	13,00	13,00	13,00	13,00
выручка от оказания услуг	39,00	39,00	52,00	52,00
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)				
цена за единицу (усл.)	17,00	17,00	17,00	17,00
выручка от оказания услуг	51,00	51,00	68,00	68,00
Смас-лифтинг (живот)				
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00
выручка от оказания услуг	63,00	63,00	84,00	84,00
Liposonix (живот+бока)				
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00
выручка от оказания услуг	63,00	63,00	84,00	84,00
Liposonix (ягодицы)				
цена за единицу (усл.)	17,00	17,00	17,00	17,00
выручка от оказания услуг	51,00	51,00	68,00	68,00
Liposonix (руки)				
цена за единицу (усл.)	12,00	12,00	12,00	12,00
выручка от оказания услуг	36,00	36,00	48,00	48,00
Liposonix (бёдра)				
цена за единицу (усл.)	10,00	10,00	10,00	10,00
выручка от оказания услуг	30,00	30,00	40,00	40,00
Чистка лица (механическая)				
цена за единицу (усл.)	2,50	2,50	2,50	2,50
выручка от оказания услуг	52,50	52,50	60,00	60,00
Чистка лица (аппаратная)				
цена за единицу (усл.)	3,00	3,00	3,00	3,00
выручка от оказания услуг	54,00	54,00	63,00	63,00
Перманентный макияж (Брови)				
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00
выручка от оказания услуг	70,00	70,00	80,00	80,00
Перманентный макияж (Губы)				
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00
выручка от оказания услуг	70,00	70,00	80,00	80,00
Перманентный макияж (Веки)				
цена за единицу (усл.)	3,50	3,50	3,50	3,50
выручка от оказания услуг	49,00	49,00	56,00	56,00
Пилинг PRX-T33				
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00
выручка от оказания услуг	90,00	90,00	105,00	105,00
Итого:				
Выручка в отчете о прибылях и убытках	781,50	781,50	972,00	972,00

ПРОДАЖИ	1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027	ИТОГО
Смас-лифтинг (лицо полностью)					
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00	
выручка от оказания услуг	105,00	105,00	105,00	105,00	840,00
Смас-лифтинг (нижняя треть лица)					
цена за единицу (усл.)	13,00	13,00	13,00	13,00	
выручка от оказания услуг	65,00	65,00	65,00	65,00	520,00
Смас-лифтинг (нижняя треть+шея)					
цена за единицу (усл.)	17,00	17,00	17,00	17,00	
выручка от оказания услуг	85,00	85,00	85,00	85,00	680,00
Смас-лифтинг (живот)					
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00	
выручка от оказания услуг	105,00	105,00	105,00	105,00	840,00
Liposonix (живот+бока)					
цена за единицу (усл.)	21,00	21,00	21,00	21,00	
выручка от оказания услуг	105,00	105,00	105,00	105,00	840,00
Liposonix (ягодицы)					
цена за единицу (усл.)	17,00	17,00	17,00	17,00	
выручка от оказания услуг	85,00	85,00	85,00	85,00	680,00
Liposonix (руки)					
цена за единицу (усл.)	12,00	12,00	12,00	12,00	
выручка от оказания услуг	60,00	60,00	60,00	60,00	480,00
Liposonix (бёдра)					
цена за единицу (усл.)	10,00	10,00	10,00	10,00	
выручка от оказания услуг	50,00	50,00	50,00	50,00	400,00
Чистка лица (механическая)					
цена за единицу (усл.)	2,50	2,50	2,50	2,50	
выручка от оказания услуг	67,50	67,50	75,00	75,00	675,00
Чистка лица (аппаратная)					
цена за единицу (усл.)	3,00	3,00	3,00	3,00	
выручка от оказания услуг	72,00	72,00	81,00	81,00	702,00
Перманентный макияж (Брови)					
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00	
выручка от оказания услуг	90,00	90,00	100,00	100,00	900,00
Перманентный макияж (Губы)					
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00	
выручка от оказания услуг	90,00	90,00	100,00	100,00	900,00
Перманентный макияж (Веки)					
цена за единицу (усл.)	3,50	3,50	3,50	3,50	
выручка от оказания услуг	63,00	63,00	70,00	70,00	630,00
Пилинг PRX-T33					
цена за единицу (усл.)	5,00	5,00	5,00	5,00	
выручка от оказания услуг	120,00	120,00	135,00	135,00	1 170,00
Итого:					
Выручка в отчете о прибылях и убытках	1 162,50	1 162,50	1 221,00	1 221,00	10 257,00

7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах

На начальном этапе работы проекта предполагается использование собственных оборотных средств. Их будет достаточно, чтобы обеспечить все текущие потребности проекта в оборотных средствах. Учитывая, что изъятия оборотных денежных средств в течение всего периода реализации проекта не предполагается, можно сделать вывод о достаточности оборотных средств для реализации проекта.

7.6. Инвестиционные издержки

С момента начала ведения деятельности инициатором проекта было затрачено 689,65 тыс. руб., в т.ч.:

- приобретение оборудования и мебели – 421,00 тыс.руб
- обучение по программам – 105,00 тыс.руб.
- оплата арендной платы за 1 год – 160,00 тыс.руб.
- покупка расходных материалов – 3,65 тыс.руб.

За счёт субсидии государства инициатор проекта планирует компенсировать 400 тыс. руб. из вложенных средств.

7.7. 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.

7.8. Источники, формы и условия финансирования

Необходимый объем вложений в открытие салона красоты «Фея» составил 689,65 тыс. руб. Финансирование проекта осуществлено за счет собственных средств инициатора проекта, в дальнейшем 400 000 руб. планируется компенсировать за счёт средств государственной субсидии.

7.9. 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 котором 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.

Банк оставляет за собой право корректировать ставку дисконтирования по результатам экспертизы бизнес-плана и других материалов по проекту.

Показатели экономической эффективности проекта приведены ниже:

Показатель	Значение
Чистая приведенная стоимость (NPV)	3993,69
Срок окупаемости проекта	7 мес.
Дисконтированный срок окупаемости проекта (PBP)	7 мес.
Модифицированная норма рентабельности (MIRR)	206,0 %
Норма доходности дисконтированных затрат (PI)	18,3 раза
Рентабельность продаж	47,7 %

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

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

8. Оценка рисков

8.1. Уровень безубыточности

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

Помимо точки безубыточности рассчитывается и показатель: запас финансовой прочности – отношение разности между текущим объемом продаж и объемом продаж в точке безубыточности к текущему объему продаж.

Расчет точки безубыточности и запаса прочности был осуществлен с применением программы АЛЪТ-Инвест™ 7.2.

Результаты расчета точки безубыточности и запаса прочности на каждом интервале планирования отражены ниже:

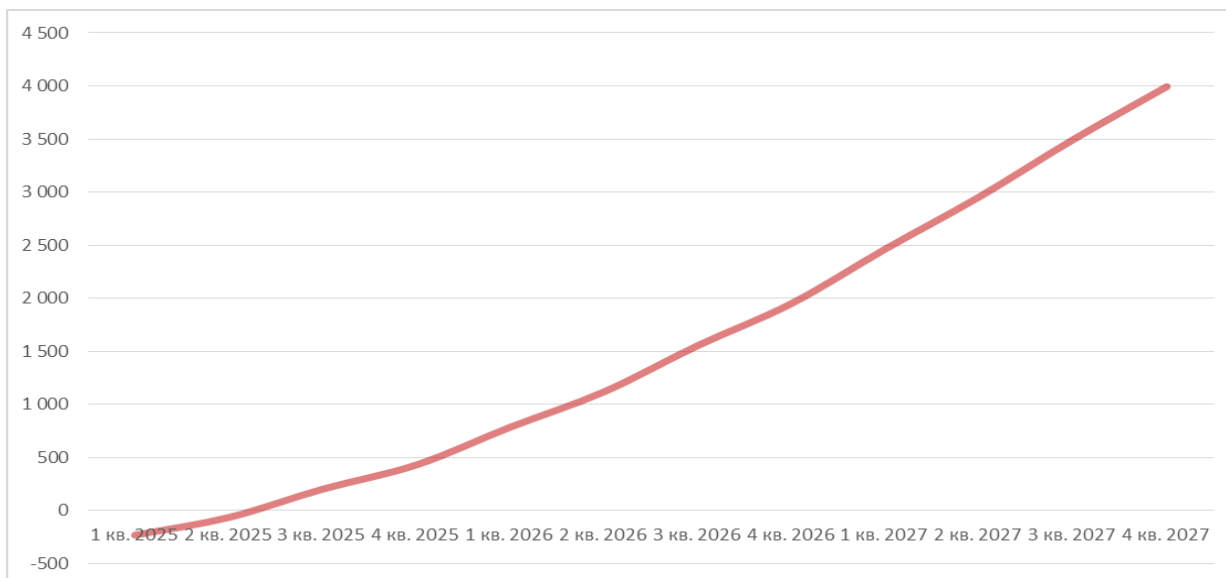
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ		1 кв.2025	2 кв.2025	3 кв.2025	4 кв.2025
Точка безубыточности	руб.	115	115	149	178
"Запас прочности"	%	71,3%	71,3%	74,8%	69,8%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ		1 кв.2026	2 кв.2026	3 кв.2026	4 кв.2026
Точка безубыточности	руб.	186	200	233	253
"Запас прочности"	%	76,2%	74,4%	74,0%	74,0%

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ		1 кв.2027	2 кв.2027	3 кв.2027	4 кв.2027
Точка безубыточности	руб.	264	277	264	289
"Запас прочности"	%	77,3%	76,2%	78,4%	76,3%

Как видно, уровень безубыточности будет достигнут с началом реализации Проекта. Показатель запаса финансовой прочности варьирует в диапазоне 69,8 % – 78,4 %, следовательно, проект располагает достаточным запасом финансовой прочности.

Графически окупаемость по проекту показана ниже:



8.2. Оценка проектных рисков

При ведении операционной деятельности проект подвержен влиянию рисков, но часть из них можно снизить за счет управленческих усилий администрации. Риски, связанные с макроэкономическими факторами, государственным регулированием и отраслевыми тенденциями, могут лишь частично находиться в зоне влияния менеджмента. Наибольшую угрозу проекту составляют маркетинговые, финансово-экономические и социально-политические группы рисков. Наиболее рискованным является период оказания услуг.

В приведенной ниже таблице приведены возможные риски, оценка их степени и действия, предпринимаемые менеджментом по их предотвращению или снижению их воздействия на деятельность салона красоты.

Наименование риска	Мероприятия по предупреждению рисков их возникновения	Оценка степени риска
Правовые риски		
Изменение налогового законодательства (рост налоговой нагрузки, в т.ч. пеней и штрафов)	отслеживание изменений НК РФ; контроль бухгалтерских документов; оптимизация процесса финансового планирования и бюджетирования.	Низкий
Операционные риски		
Обострение конкуренции	регулярный мониторинг конкурентов; изучение покупательских предпочтений; повышение качества выпускаемой продукции; расширение продуктовой линейки	Высокий
Потеря качества оказываемых услуг	внедрение системы управления качеством; входной контроль качества сырья;	Средний
Срыв поставок сырья	поиск альтернативных поставщиков по основным видам сырья;	Низкий
Рост стоимости сырья (в т.ч. энергоносителей, ГСМ)	оптимизация затрат на оказание услуг; регулярный ассортиментный анализ; внедрение энергосберегающих технологий.	Высокий
Повышение уровня преступности	усиление мер безопасности	Низкий

(воровство)		
Изменение потребительских предпочтений	<p>проведение регулярного мониторинга покупательских предпочтений;</p> <p>организация обратной связи с покупателем;</p> <p>анализ развития рынка (основные тенденции и перспективы);</p> <p>своевременное реагирование на потребности рынка.</p>	Средний
Финансовые риски		
Ухудшение макроэкономической ситуации в связи с кризисом, снижение уровня доходов (покупательской способности) населения	<p>оптимизация затрат;</p> <p>разработка программы антикризисных мер;</p> <p>разработка программы переориентации бизнеса на другой вид услуг.</p>	Средний
Ухудшение условий кредитования	<p>поиск альтернативных источников финансирования;</p> <p>привлечение стратегического инвестора.</p>	Средний
Снижение рентабельности бизнеса	<p>разработка программы повышения рентабельности;</p> <p>привлечение внешних консультантов;</p>	Низкий




Приложения

Отчет о прибылях и убытках

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026
Выручка	401	401	591	591	782	782	972
Себестоимость:	-212	-212	-297	-297	-384	-384	-475
сырье и материалы	-112	-112	-199	-199	-287	-287	-374
производственный персонал	0	0	0	0	0	0	0
производственные расходы	-101	-101	-98	-98	-98	-98	-101
Валовая прибыль	188	188	294	294	397	397	497
Административный и коммерческий персонал	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5
Коммерческие расходы	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15
Патент	0	0	0	-36	0	-18	0
ЕВИТДА	169	169	275	239	378	360	478
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0
Амортизация	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	169	169	275	239	378	360	478
Доходы от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0	0
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	169	169	275	239	378	360	478
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	168,96	168,96	274,94	238,94	377,93	359,93	477,91

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП




ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	ИТОГО
Выручка	972	1 163	1 163	1 221	1 221	10 257,00
Себестоимость:	-475	-562	-562	-573	-573	-5 003,99
сырье и материалы	-374	-462	-462	-469	-469	-3 803,99
производственный персонал	0	0	0	0	0	0,00
производственные расходы	-101	-101	-101	-104	-104	-1 200,00
Валовая прибыль	497	600	600	648	648	5 253,01
Административный и коммерческий персонал	0	0	0	0	0	0,00
Административные расходы	-5	-5	-5	-5	-5	-54,00
Коммерческие расходы	-15	-15	-15	-15	-15	-180,00
Патент	-36	0	-18	0	-36	-144,00
ЕВГДА	442	581	563	629	593	4 875,01
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0,00
Амортизация	0	0	0	0	0	0,00
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0,00
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	442	581	563	629	593	4 875,01
Доходы от реализации внеоборотных активов	0	0	0	0	0	0,00
Курсовые разницы	0	0	0	0	0	0,00
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0,00
Прочие расходы	0	0	0	0	0	0,00
Прибыль до налогообложения	442	581	563	629	593	4 875,01
Налог на прибыль	0	0	0	0	0	0,00
Чистая прибыль (убыток)	441,91	580,90	562,90	628,88	592,88	4 875,01

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ




+7(908)124-17-86   

Кэш-фло

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026
Поступления от продаж	400,50	400,50	591,00	591,00	781,50	781,50	972,00
Оплата материалов и операционных расходов	-231,55	-231,55	-316,06	-316,06	-403,58	-403,58	-494,09
Заработная плата	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Налоги	0,00	0,00	0,00	-36,00	0,00	-18,00	0,00
Выплата процентов по кредитам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Лизинговые платежи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие поступления	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие затраты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от операционной деятельности	168,96	168,96	274,94	238,94	377,93	359,93	477,91
Инвестиции в земельные участки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в здания и сооружения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в финансовые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выручка от реализации активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поступления собственного капитала	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поступления кредитов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Возврат кредитов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выплата дивидендов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Суммарный денежный поток за период	168,96	168,96	274,94	238,94	377,93	359,93	477,91
Денежные средства на начало периода	0,00	168,96	337,91	612,85	851,79	1 229,72	1 589,64
Денежные средства на конец периода	168,96	337,91	612,85	851,79	1 229,72	1 589,64	2 067,55

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	ИТОГО
Поступления от продаж	972,00	1 162,50	1 162,50	1 221,00	1 221,00	10 257,00
Оплата материалов и операционных расходов	-494,09	-581,61	-581,61	-592,12	-592,12	-5 237,99
Заработная плата	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Налоги	-36,00	0,00	-18,00	0,00	-36,00	-144,00
Выплата процентов по кредитам	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Лизинговые платежи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие поступления	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие затраты	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от операционной деятельности	441,91	580,90	562,90	628,88	592,88	4 875,01
Инвестиции в земельные участки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в здания и сооружения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в оборудование и прочие активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиции в финансовые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выручка от реализации активов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поступления собственного капитала	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поступления кредитов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Возврат кредитов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выплата дивидендов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Денежные потоки от финансовой деятельности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Суммарный денежный поток за период	441,91	580,90	562,90	628,88	592,88	4 875,01
Денежные средства на начало периода	2 067,55	2 509,46	3 090,36	3 653,25	4 282,13	
Денежные средства на конец периода	2 509,46	3 090,36	3 653,25	4 282,13	4 875,01	