

Первоисточник: CoolReferat.com

Бизнес-план
Массажный салон «Sense»

Адрес: 680000, г. Хабаровск

ул. Ленина, 69

Тел.: 780780

Сайт в интернете: www.sense-massage.ru

Содержание

Резюме	3
Описание предприятия	4
Описание услуг	5
Оценка конкуренции и маркетинг	9
Организационный план	11
Производственный план	13
Финансовый план	21
Эффективность проекта.....	23

Резюме

Цель проекта: открытие в городе Хабаровске массажного салона «Sense», ул. Ленина, 69.

Предоставляемые услуги будут ориентированы на клиентов со средним доходом.

Организационно-правовая форма предприятия: ИПБЮЛ.

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: 888000 руб. Схема финансирования: Необходимые денежные средства для реализации проекта предусматривается привлечь в виде кредита. Плата за использование кредита взята на уровне 18% годовых. Полный возврат кредита предусматривается осуществить в течении 12 месяцев.

Материально-техническая база реализации проекта: для организации работы массажного салона предполагается аренда помещения площадью 85 кв.м. в центре города. Помещение полностью соответствует нормативно-техническим и санитарно-гигиеническим требованиям для размещения подобных учреждений. Создаваемое предприятие комплектуется новым оборудованием, мебелью и иными активами за счет полученного кредита.

Финансовые результаты проекта:

Общий объем капиталовложений – 888 000 тыс. руб.

Прогнозируемая выручка (за год) – 7 184 000 руб.

Ежегодная чистая прибыль составит 2 251 310 руб.

Затраты на оплату труда в год – 3 016 800 руб.

Аренда помещения в год – 816 тыс. руб.

Прочие расходы – 660 000 руб.

Срок окупаемости проекта – 6 месяцев.

Рентабельность проекта – 40%.

Описание предприятия

С самых древних времен массаж был частью врачебного искусства, а в некоторых странах даже являлся исключительно привилегией людей из высшего общества. К счастью, в наши дни расслабиться в массажном кресле и сбросить усталость после напряженного рабочего дня, может позволить себе каждый.

Сделать массаж можно разными способами – можно попросить знакомых, родственников, можно воспользоваться услугами частных массажистов. Но наилучший выход – это обратиться в массажный салон.

В отличие от частных специалистов, а уж тем более от самомассажа, в нашем массажном салоне клиенты могут получить действительно квалифицированные услуги от людей, для которых массаж – это работа.

Наш массажный салон будет включать несколько массажных кабинетов и spa-зону.

Помещение предусматривается оформить в соответствии с принятыми техническими требованиями к данным помещениям: : по нормам на одного массажиста должно приходиться не менее 8 м² площади, если они работают вдвоем в одной комнате – то не менее 12 м², стены массажного кабинета нужно покрыть кафельной плиткой или оклеить моющимися обоями, чтобы раз в неделю их обрабатывать.

Фирменный стиль нашего массажного салона – уютная атмосфера, воздух, наполненный ароматами кофе и шоколада, приятная музыка, доброжелательное отношение к каждому клиенту.

Местонахождение салона: ул.Ленина, 45.

Предусматривается разместить массажный салон в местах стабильного потока жителей, в удобном и доступном для посетителей месте, обязательно наличие парковки для автомобилей.

Предполагаемое название: «Sense».

Рассмотрим структуру массажного салона площадью 85 м², в котором присутствуют:

- зона приема клиентов (холл) – 18 м²;
- массажные комнаты (с душевыми кабинами для удобства клиентов) – 12 м² каждая (всего 2 комнаты);
- спа-зона – 12 м²;
- комната с гидромассажной ванной – 11 м²;
- вспомогательные помещения (кабинет директора, комната отдыха персонала, туалет) – 20 м².

Описание услуг

Наши квалифицированные мастера, имеющие высшее и среднее медицинское образование порадуют наших клиентов не только техникой классического массажа, но и предложат его экзотические виды: тайский, расслабляющий, oil-массаж.

Также предлагается программа по уходу за телом: термо, крио обертывания, SPA-процедуры. Программа горячего обертывания способствует расширению сосудов, усиливает микроциркуляцию, активизирует обменные процессы, стимулирует расщепление жиров и обеспечивает выраженный антицеллюлитный эффект. SPA-процедуры – это медовое, шоколадное, виноградное, гелевое обертывания, а также сахарный, солевой, шоколадный скрабы. Обогащая кожу минералами, соединениями магния, брома, кальция, хрома, железа и другими полезными микроэлементами, расслабляя и успокаивая тело, SPA-процедуры дарят хорошее самочувствие. Кроме этого, SPA-процедуры улучшают процессы регенерации, обновляют, укрепляют и увлажняют кожу.

Аромо-ванны с гидромассажем и натуральными экстрактами фруктов снимут напряжение и усталость после рабочего дня.

Виды предлагаемого массажа:

Виды предлагаемого массажа:

- **Общий массаж тела.**

Общий массаж тела, он же полный, подразумевает массирование не одной или нескольких частей тела, а большинства мышц организма

Общий массаж включает в себя массаж: спины и плеч, ягодиц и ног. ступней, рук, кистей, живота, груди, шеи, лица, головы. Таким образом, общий массаж позволяет охватить тело полностью, затронув практически все группы мышц и нервные окончания. Планомерный переход от одной части тела к другой и постепенное увеличение силы нажатия делает общий массаж наиболее комплексным типом массажа, что позволяет использовать его для эффективного расслабления, а также для терапии и снятия усталости.

- **Расслабляющий массаж.**

Очень часто к массажу прибегают исключительно для расслабления и снятия накопившейся усталости. Действительно, трудно придумать что-либо более эффективное в таких случаях, чем расслабляющий массаж. Такой массаж позволяет не только предотвратить намечающийся стресс, но и снять накопившийся. Расслабляющий массаж в идеале должен длиться не менее часа. Только за это время можно успеть расслабиться, расслабить все мышцы и потом выйти из этого состояния. Кроме того, чрезвычайно важна обстановка, в которой проводится расслабляющий массаж. В случае дискомфортной обстановки даже самый лучший массаж будет недостаточно эффективен ввиду того, что мышцы не будут расслабляться по психологическим причинам.

- **Точечный массаж.**

Похож на иглоукалывание. Действие точечного массажа базируется на действии энергии ци – жизненной энергии человека. В отличие от других типов массажа, точечный массаж предполагает направленное действие на

определённую энергетическую точку. При этом для получения эффекта зачастую используют весь вес тела, прикладывая усилие с большой силой.

- **Тайский массаж.**

Тайский массаж - это искусство, которое развивалось в Таиланде в течение нескольких тысячелетий. Тайский массаж - это не обычный массаж, это большой комплекс, какой может включать растягивание, принципы йоги и пр., все это делается для достижения гармонии в организме и просветления. На базисном уровне тайский массаж делается, чтобы повысить здоровье и поднять настроение.

- **Лечебный массаж.**

Обычно применяется для лечения конкретного заболевания. Надо заметить, что с помощью лечебного массажа излечивают самые различные заболевания. Дело в том, что наиболее частая причина многих заболеваний - это нарушение кровообращения или мышечные нарушения. Лечебный массаж помогает излечивать такие заболевания, как заболевания сердца, головные боли, заболевания позвоночника и даже заболевания внутренних органов пищеварения.

К видам лечебного массажа относятся:

- Лечебный массаж воротниковой зоны, направленный на снятие головных болей и тяжести в области шеи.
- Лечебный массаж спины, позволяющий избавиться от многочисленных болей и нормализовать обменные процессы.
- Антицеллюлитный массаж, который позволяет уменьшить жировые отложения в области, где есть риск целлюлита, тем самым улучшив эластичность кожи.

Примерные цены на услуги:

№	НАИМЕНОВАНИЕ	ВРЕМЯ ПРОЦЕДУРЫ	Стоимость
1	Массаж классический общий	60-75мин	700
2	Массаж классический спины	30-40 мин	300
3	Массаж классический ног	30-40 мин	280
4	Массаж классический рук, плеч	30-35 мин	290

5	Массаж классический шеи, плеч	25-35 мин	300
6	Массаж расслабляющий общий	75-90 мин	1000
7	Массаж расслабляющий стоп	25-35 мин	320
8	Массаж расслабляющий шеи, плеч	25-35 мин	320
9	Массаж тонизирующий общий	60 мин	770
10	Массаж лица	15-20 мин	200
11	Массаж антицеллюлитный общий	60-90 мин	1570
12	Массаж антицеллюлитный живот	30-40 мин	620
13	Массаж антицеллюлитный бедер	35-45 мин	620
14	Массаж спортивный общий	40-45 мин	650
15	Массаж предтренировочный	35 мин	470
16	Массаж точечный общий	45-50 мин	630
17	Массаж точечный головы шеи	15-20 мин	270
18	Массаж точечный стоп	15-20 мин	270
19	Массаж точечный спины	20-30 мин	450
20	Массаж восстановительный общий	60 мин	950
21	Массаж восстановительный спины	30-40 мин	490
22	Массаж восстановительный ног	30-40 мин	390
23	Массаж восстановительный рук	30-35 мин	390
24	Массаж восстановительный детский	25-35 мин	260
25	Массаж профилактический общий	45-60 мин	770
26	Массаж профилактический спины	30-40 мин	450
27	Массаж профилактический детский	15-25 мин	280
28	Массаж гигиенический общий	45-60 мин	770
29	Массаж гигиенический рук	20-30 мин	350
30	Массаж гигиенический ног	20-30 мин	390
31	Массаж гигиенический стоп	10-15 мин	250
32	Массаж косметический общий	60 мин	1750
33	Массаж косметический шеи	10-15 мин	350
34	Массаж косметический рук, плеч	25-35 мин	490
35	Массаж косметический ног, стоп	35-40 мин	550
36	Массаж "Тайский" общий	60-75 мин	1170
37	Массаж "релаксирующий сон"	30-45 мин	670
	(час сна после релаксации)	60 мин	170
38	Массаж "медовый" общий	60 мин	970
39	Массаж "медовый" спины	25-40 мин	570
40	Массаж Oil	60 мин	1370

№№	НАИМЕНОВАНИЕ ОБЕРТЫВАНИЯ:	ВРЕМЯ ПРОЦЕДУРЫ	Стоимость
1	медовое	60 мин	870 руб.
2	с экстрактом винограда	60-75 мин	1170 руб
3	гелевое альгинатное, для тела	60 мин	1070 руб
4	антицеллюлитное грязевое	60-75 мин	1270 руб
5	антицеллюлитное холодное	60-75 мин	1250 руб

7	шоколадное	60-80 мин	1210 руб
8	обертывание для похудения	60-90 мин	870 руб

	Аромо-ванны с гидромассажем:		
1	с экстрактами	25-40 мин	550 руб
2	с натуральными компонентами	25-40 мин	670 руб

Оценка конкуренции и маркетинг

Анализ данной сферы услуг показывает, что массажные салоны – это своего рода новинка для нашего города. Если сравнивать крупные города, такие как Москва и Санкт-Петербург, то для них открытие нового массажного салона не вызвало бы особый интерес. Для нашего города открытие салона, специализирующегося исключительно на услугах различного вида массажа и spa-процедур является новшеством. Конечно нельзя сказать, что данная отрасль не развита в нашем городе: данный вид услуг оказывают в различных лечебно-оздоровительных заведениях и медико-эстетических центрах.

Оценим основных конкурентов нашего массажного салона по нескольким критериям и выделим сильные стороны.

Параметр	Массажный эстетический салон «Эгоист»	«Нефертити»	Медико-эстетический центр «Биариц»
Уровень обслуживания	Высокий	Высокий	Высокий
Место расположения	Центральный район (район пл.Ленина)	Центральный (ул.Истомина), Северный район	Центральный район (ул.Дзержинского)
Наличие автомобильной парковки	Нет	Нет	Есть
Уровень цен	Высокий	Средний	Средний
Рекламная активность	Низкая	Средняя	Средняя
Сильные стороны	Круглосуточный режим работы, дополнительные услуги –	7 лет на рынке косметологических услуг, эксклюзивные техники массажа:	5 лет на рынке косметологических услуг, косметический бутик

	косметология, маникюр, педикюр, занятия йогой.	аюрведический, индийский.	
--	--	------------------------------	--

Наш салон будет расположен на пересечении улиц Ленина и Лермонтова, то есть будет отдален от основных конкурентов. Кроме того, наш салон будет иметь парковку для удобства наших клиентов.

Конкурентные преимущества нашего салона: индивидуальный подход к каждому клиенту, высокий уровень обслуживания, приятная атмосфера, стабильные цены, активная рекламная политика, различные программы для беременных женщин, детей, водителей, пожилых людей, водные процедуры с гидромассажем.

Специально для занятых людей наш салон предлагает «курорт одного дня», в который входят следующие процедуры: расслабляющий массаж, обертывание, водные процедуры с экстрактами и гидромассажем, маска и массаж для лица, маска для волос и массаж головы, маска для всего тела, тонизирующий массаж.

Клиентами массажного салона являются жители города. Цены салона ориентированы на клиентов со средним достатком, т.е. со среднемесячной заработной платой. Предприятие предполагает сохранить цены стабильными. Салон оказывает услуги на высоком уровне по приемлемым ценам, актуальные, престижные, пользующиеся большим спросом.

Массажный салон «Sense» расположен в центре города. Вокруг в большом количестве присутствуют офисные помещения, учреждения социально-культурной сферы, учебные заведения, остановки общественного пассажирского транспорта и жилые дома.

Салон предполагает сделать обширную рекламу своих услуг в средствах массовой информации, в интернете (на сайте города) и в социальных сетях, для привлечения большего количества клиентов. Планируется сделать заказ визитных карточек массажного салона. Еще один

способ стимулирования сбыта – это прием заказов по телефону, т.е. по записи.

Также салон планирует применять такие методы стимулирования продаж, как:

- проведение различных акций со скидками;
- предоставление особых скидок постоянным клиентам;
- наличие специальных услуг для беременных женщин, детей, водителей, пожилых людей.

Организационный план

Организационная структура управления предприятия имеет следующий вид (Рисунок 1).

Представленная структура является линейно-функциональной, что полностью отвечает потребностям гибкого и оперативного руководства малого предприятия в салонном бизнесе.

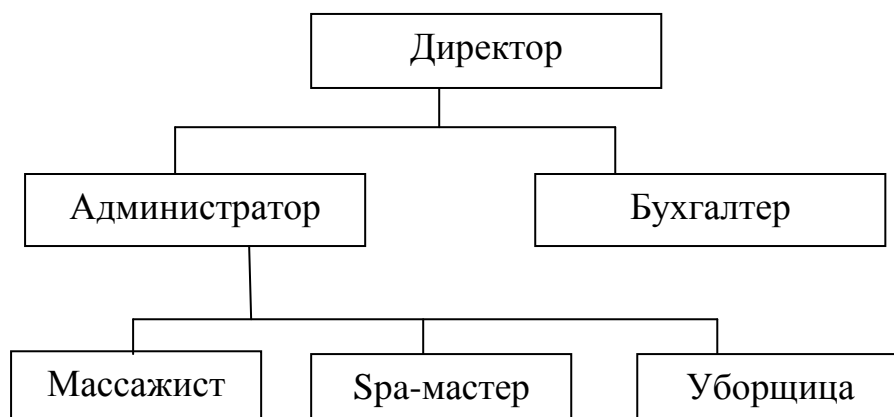


Рисунок 1 – Организационная структура управления массажного салона

Основные функции управленческого персонала определяются действующим законодательством РФ, Учредительными документами предприятия, трудовыми договорами и должностными обязанностями и имеют следующий вид.

Директор реализует следующие функции:

- организует всю работу предприятия;
- несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива;
- представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;
- распоряжается имуществом предприятия;
- заключает договора;
- осуществляет поиск поставщиков комплектующих материалов;
- разрабатывает и реализует сбытовую и ценовую политику предприятия;
- издает приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников;
- применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия.

Планируется, что бухгалтер будет работать по совместительству.

Бухгалтер подчиняется непосредственно Директору, является его заместителем по экономическим вопросам и отвечает за следующие функции:

- руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов, улучшению организации производства, труда и заработной платы;
- проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия;
- разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резервов на предприятии;
- осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами;

- устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией услуг, приобретением необходимых материалов, получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом;

- организует и ведет на предприятии бухгалтерский и налоговый учет в соответствии с требованиями действующего законодательства и утвержденной учетной политикой предприятия.

Администратор будет выполнять следующие функции:

- обеспечение жизнедеятельности салона: управление системой оплаты услуг, а так же учетом финансовых и материальных средств;

- фиксирование произведенных процессов в журналах учета;

- ответы на телефонное обращение клиента;

- направление клиента в кабинет с гидромассажной ванной.

Планируемый режим работы массажного салона с 10.00 до 22.00 ежедневно без выходных дней.

Найм сотрудников будет проводиться на конкурсной основе в сроки, определенные графиком реализации проекта.

Производственный план

Определим примерное количество посетителей и месячный доход массажного салона (Таблица 1).

Дневной фонд рабочего времени – 720 минут.

Время, которое уходит на процедуры, связанные с переодеванием клиентов, их водными процедурами (принятие душа после массажа) (в это же время включается отдыха массажиста) составляют в среднем 250 минут в день.

Таким образом, максимально возможное время для массажа и spa-

процедур – 470 минут.

Время на проведение одного сеанса различается: классические массажи длятся от 20 минут до часа, релаксирующие могут продолжаться до 1,5 часов. Средняя продолжительность процедуры – 60 минут.

Между сеансами специалисту необходимо сделать перерыв от 20 минут. По оценкам экспертов, в первый месяц массажный салон (с 4 рабочими местами) может рассчитывать на 10-16 клиентов в день, во второй и третий месяцы – на 14-20 клиентов. При полной загрузке наш салон способен обслуживать около 28 клиентов ежедневно.

Сеанс классического массажа стоит от 300 (спина) до 700 руб. (все тело). Релаксирующие и восточные массажи – в среднем 1-1,5 тыс. руб. Обертывание в среднем стоит 1100 рублей. Принятие аромо-ванны в среднем – 600 рублей. Средний чек – 800 руб.

С точки зрения сезонности пик спроса приходится на весну, когда люди активно начинают приводить себя в порядок, готовясь к жарким месяцам. После подъема следует летний спад, осенью и зимой интерес к массажу средний, отмечают участники рынка.

Таблица 1 – Расчет дохода с учетом сезонности спроса

Месяц	Кол-во дней в месяце	Клиентов в день	Средний чек, руб.	Прогнозная выручка, тыс. руб.
Январь	31	21	800	520,8
Февраль	28	21	800	470,4
Март	31	26	800	644,8
Апрель	30	26	800	624,0
Май	31	27	800	669,6
Июнь	30	26	800	624,0
Июль	31	23	800	570,4
Август	31	22	800	545,6
Сентябрь	30	23	800	552,0
Октябрь	31	26	800	644,8
Ноябрь	30	27	800	648,0
Декабрь	31	27	800	669,6
Итого за год				7184

Определим затраты предприятия, такие как:

- затраты на оплату труда;
- затраты на аренду помещения;
- прочие затраты.

Таблица 2 – Затраты на оплату труда

Должность	Количество штатных единиц	Заработная плата за месяц, руб.	Заработная плата за год, тыс. руб.
Директор	1	35000	420,0
Бухгалтер	1	7 000	84,0
Администратор	2	12 000	288,0
Массажист	4	40% от выручки В среднем 29 900	1435,2
Спа-мастер	2	40 % от выручки В среднем 29 900	717,6
Уборщица	1	6 000	72,0
Итого	11		3016,8

График работы два через два дня. Во время смены работают 2 массажиста, 1 спа-мастер, 1 администратор. Уборщица приходит после окончания рабочего дня, делает влажную уборку, один раз в неделю проводит генеральную уборку. Бухгалтер работает по совместительству.

В арендную плату (по договору аренды) включены коммунальные платежи.

Ставка арендной платы арендодателя – 800 руб. за 1 м² за месяц.

Арендная плата за месяц составит $800 \cdot 85 = 68\,000$ руб.

Итого арендная плата за год $68\,000 \cdot 12 = 816\,000$ руб.

В прочие расходы включаются:

- представительские расходы – 5000 руб. в месяц (оплата транспортных услуг, закупка специализированных печатных изданий для салона);
- расходы на рекламу – 20 000 руб. в месяц;
- расходы на масла и спа-средства – 20 000 руб. в месяц;
- прочие непредвиденные расходы – 10 000 руб. в месяц.

Прочих расходов за месяц: 55 000 руб.

Итого прочих расходов за год: $55\,000 \cdot 12 = 660\,000$ руб.

Для организации работы массажного салона необходимы затраты капитального характера (первоначальные инвестиции).

К капитальным затратам относятся: ремонт помещения, приобретение оборудования, приобретение мебели, приобретение инвентаря.

Затраты на ремонт включают в себя:

- затраты на перепланировку помещения;
- затраты на разрешение на перепланировку помещения;
- замена сантехнического оборудования;
- ремонт и отделка помещений зала и кабинетов;
- установка систем освещения и вентиляции.

Затраты капитального характера представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Единовременные расходы на открытие массажного салона

Статья	Кол-во, шт.	Стоимость единицы, руб.	Сумма, руб.
1) Ремонт помещения (5 тыс.руб. за квадратный метр)	-	-	400000
2) Мебель в холл:			
диван	1	30000	30000
журнальный столик	1	4000	4000
шкаф-купе	1	11000	11000
стойка администратора	1	41000	41000
музыкальный центр	1	5500	5500
телевизор	1	50000	50000
кофе-машина	1	4200	4200
телефонный аппарат	1	1300	1300
кассовый аппарат	1	15500	15500
3) Мебель в кабинеты:			
массажный стол (кушетка)	3	7000	21000
этажерка	4	3000	12000
ширма	4	5000	20000
фен	4	500	2000
4) Сантехника:			
гидромассажная ванна	1	92000	92000
душевая шторка	3	12500	37500
раковина	4	2500	10000
5) Полотенца, простыни	-	-	6000
6) Массажные масла	-	-	40000
7) Стартовые расходы на рекламу	-	-	50000
8) Прочие затраты	--	-	35000

Всего			888000
В т.ч. основные средства			213000

Таким образом, первоначальная стоимость основных средств составит 213 000 руб.

Норма амортизации – 20 % в год.

Годовая сумма амортизационных отчислений = $213\,000 \cdot 0,2 = 42\,600$ руб.

Таблица 4 – Себестоимость услуг (в расчете за год)

Элементы затрат	За 1 год (тыс.руб.)
Арендная плата	816,0
Затраты на оплату труда	3016,8
Амортизация	42,6
Прочие затраты (в т.ч.затраты на рекламу)	660,0
Итого себестоимость	4535,4

Налогообложение

Предприятие как субъект малого бизнеса находится на упрощенной системе налогообложения.

Пунктом 4 статьи 346.13 НК РФ, определяющей порядок и условия начала и прекращения применения упрощенной системы налогообложения, установлено, что если по итогам налогового (отчетного) периода доход налогоплательщика превысит 15 млн. рублей или остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, превысит 100 млн. рублей, такой налогоплательщик считается перешедшим на общий режим налогообложения с начала того квартала, в котором было допущено это превышение.

Уплата индивидуальными предпринимателями единого налога предусматривает замену уплаты:

- налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом),

- налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом);

- единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, и выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (в отношении операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с главой 21 НК РФ, осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), за исключением НДС, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

Согласно ст.346.20 НК РФ в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 %.

Определение безубыточного объема услуг

За цену за единицу продукции примем среднюю цену за услугу.

$C_{ед} = 800$ руб.

$Q_{ф} = 8980$ шт. (количество оказанных услуг)

К переменным затратам относятся затраты на заработную плату мастерам и прочие расходы.

$V_{ед} = 2\,812\,800 / 8980 = 313$ руб.

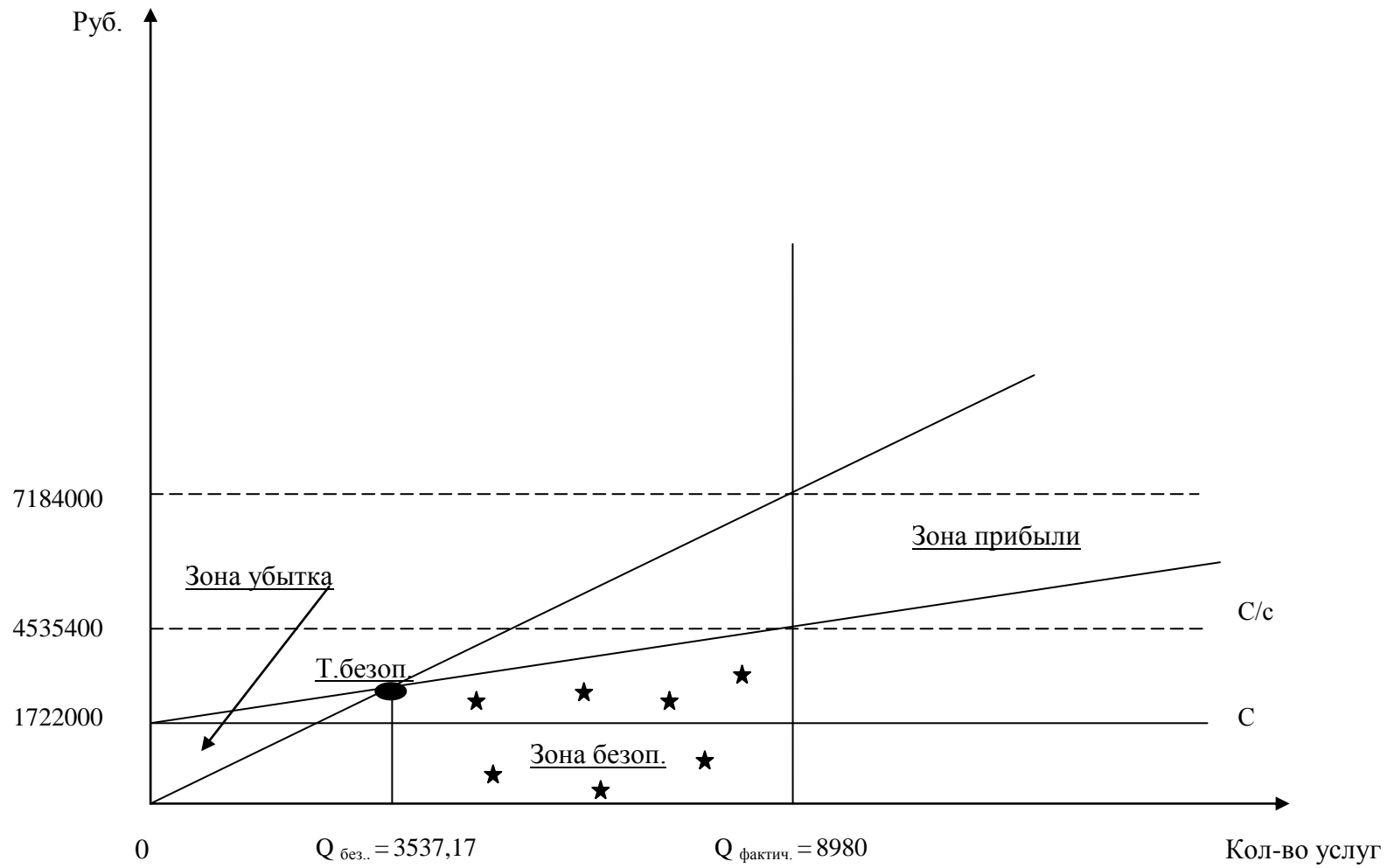
К постоянным затратам относятся арендная плата, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату директору, администраторам, бухгалтеру и уборщице.

$$C = 1\,722\,600 \text{ руб.}$$

$$C/c = 2\,812\,800 + 1\,722\,600 = 4\,535\,400$$

$$Q_{\text{без}} = \frac{C}{\Pi_{\text{ед}} - V_{\text{ед}}} = \frac{1\,722\,600}{800 - 313} = 3\,537,17 \text{ услуг (в год)}$$

$$\text{Выручка} = 7\,184\,000 \text{ руб.}$$



Финансовый план

Предполагается взять кредит в банке для финансирования капитальных затрат в сумме 888 000 руб. под 18% годовых.

Срок погашения кредита – 1 год.

Кредит предполагается погашать равными частями.

План погашения кредита представлен в таблице 5.

Таблица 5 – План погашения кредита

Период	Остаток кредита в использовании, тыс.руб.	Погашение основной суммы кредита, тыс.руб.	Уплата %	Итого выплат по кредиту
1	888000	74000	13320	87320
2	814000	74000	12210	86210
3	740000	74000	11100	85100
4	666000	74000	9990	83990
5	592000	74000	8880	82880
6	518000	74000	7770	81770
7	444000	74000	6660	80660
8	370000	74000	5550	79550
9	296000	74000	4440	78440
10	222000	74000	3330	77330
11	148000	74000	2220	76220
12	74000	74000	1110	75110
Итого за год		888000	86580	974580

Движение денежных средств

Наименование показателя	Базовый период	01.10	02.10	03.10	04.10	05.10	06.10	07.10	08.10	09.10	10.10	11.10	12.10
1. Инвестиции, руб.	-888000,0												
2. Деятельность по производству и реализации, руб.:													
2.1 Выручка от продаж		+520800,0	+470400,0	+644800,0	+624000,0	+669600,0	+624000,0	+570400,0	+545600,0	+552000,0	+644800,0	+648000,0	+669600,0
2.2 Затраты на производство и реализацию(в т.ч.амортизация)		-354790,0	-339670,0	-391990,0	-385750,0	-399430,0	-385750,0	-369670,0	-362230,0	-364150,0	-391990,0	-392950,0	-399430,0
2.3 Прибыль от продаж		+166010,0	+130730,0	+252810,0	+238250,0	+270170,0	+238250,0	+200730,0	+183370,0	+187850,0	+252810,0	+255050,0	+270170,0
2.4 Налог на прибыль(15%)		-24901,5	-19609,5	-37921,5	-35737,5	-40525,5	-35737,5	-30109,5	-27505,5	-28177,5	-37921,5	-38257,5	-40525,5
Коррекция													
2.5 Амортизация		+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550	+3550
Сальдо от денежных поступлений и выплат, руб.	-888000,0	+144658,5	+114670,5	+218438,5	+206062,5	+233194,5	+206062,5	+174170,5	+159414,5	+163222,5	+218438,5	+220342,5	+233194,5
3. Финансовая деятельность, руб.:													
3.1 Получено кредитов	+888000,0												
3.2 Выплата основного долга		-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0	-74000,0
3.3 Выплата % по кредиту		-13320,0	-12210,0	-11100,0	-9990,0	-8880,0	-7770,0	-6660,0	-5550,0	-4440,0	-3330,0	-2220,0	-1110,0
Сальдо от финансовой деятельности	+888000,0	-87320,0	-86210,0	-85100,0	-83990,0	-82880,0	-81770,0	-80660,0	-79550,0	-78440,0	-77330,0	-76220,0	-75110,0
Денежное сальдо по месяцам реализации проекта	0	+57338,5	+28460,5	+133338,5	+122072,5	+150314,5	+124292,5	+93510,5	+79864,5	+84782,5	+141108,5	+144122,5	+158084,5
Накопленное денежное сальдо	0	+57338,5	+85799,0	+219137,5	+341210,0	+491524,5	+615817,0	+709327,5	+789192,0	+873974,5	+1015083,0	+1159205,5	+1317290,0

Эффективность проекта

Расчет прибыли от продаж

Показатель	Сумма, руб.
Выручка от продаж	7184000,0
Себестоимость услуг	4535400,0
Прибыль до налогообложения	2648600,0
Налог на прибыль (15%)	397290,0
Чистая прибыль	2251310,0

Рентабельность услуг – отношение чистой прибыли к полной себестоимости

$$\text{Рентабельность услуг} = 40\%$$

Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

$$\text{Рентабельность продаж} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка}$$

$$\text{Рентабельность продаж} = 31\%$$

Дисконтированный доход

$$ДД = \sum_{t=1}^n \text{Доход} * \text{Коэф.дисконтирования}$$

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + \%)^t}$$

$$\alpha_0 = 1/(1+1.5\%)^0 = 1$$

$$\alpha_1 = 1/(1+1.5\%)^1 = 0,985$$

$$\alpha_2 = 1/(1+1.5\%)^2 = 0,971$$

$$\alpha_3 = 1/(1+1.5\%)^3 = 0,956$$

$$\alpha_4 = 1/(1+1.5\%)^4 = 0,942$$

$$\alpha_5 = 1/(1+1.5\%)^5 = 0,928$$

$$\alpha_6 = 1/(1+1.5\%)^6 = 0,915$$

$$\alpha_7 = 1/(1+1.5\%)^7 = 0,901$$

$$\alpha_8 = 1/(1+1.5\%)^8 = 0,888$$

$$\alpha_9 = 1/(1+1.5\%)^9 = 0,875$$

$$\alpha_{10} = 1/(1+1.5\%)^{10} = 0,862$$

$$\alpha_{11} = 1/(1+1.5\%)^{11} = 0,849$$

$$\alpha_{12} = 1/(1+1.5\%)^{12} = 0,836$$

$$ДД = 1\,185\,308,5$$

$$ЧДД = ДД - I$$

$$ЧДД = 1185308,5 - 888000 = 297\,308,5$$

$$ИД = \frac{ДД}{I}$$

$$ИД = 1,33$$

$$T_{\text{окупаемости}} = \frac{I}{ЧД}$$

Срок окупаемости – 6 месяцев.