Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

«Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли

**Высшая школа управления и бизнеса**

**КУРСОВОЙ ПРОЕКТ**

по дисциплине «Бизнес-Планирование»

на тему:

**Коммерческая оценка проекта открытия нового производства услуг на примере салона «Идеал»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнил студент |  | в237333/0031 |  |  |  | Батомункуева С.Д. |
|  |  | *(группа)* |  | <*подпись*> |  | <*ФИО*> |
| Руководитель |  | к.э.н, доцент |  |  |  | Бриль А.Р.. |
|  |  | *(Учёная степень, должность)* |  | <*подпись*> |  | <*ФИО*> |
| Оценка/зачёт |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | <*подпись*> |  | <*дата*> |

Санкт-Петербург

2019

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. [Резюме 3](#_Toc6411743)
2. [Расчет объемов реализации и цен по новой продукции и услугам 5](#_Toc6411744)

[3. Технология организации проекта 9](#_Toc6411745)

[4. Расчет инвестиционных затрат по вариантам проекта 21](#_Toc6411746)

[5. Расчет текущих затрат 26](#_Toc6411747)

[6. Расчет срока окупаемости и простой нормы прибыли по вариантам проекта 27](#_Toc6411748)

[7. Источники финансирования проекта 28](#_Toc6411749)

[8. Расчет дисконтированных показателей эффективности проекта и анализ рисков 29](#_Toc6411750)

[9. Оценка эффективности проекта 30](#_Toc6411751)

## **Резюме**

В данной работе рассмотрен инвестиционный план по созданию салона красоты ООО «Идеал».

«Идеал» является салоном красоты, оказывающим стандартный перечень услуг, но с заметным превосходством по качеству большей части наиболее близко расположенных конкурентов. При том данный салон отличает не только качество самой выполненной работы, но и интерьера, обслуживания. Салон обставлен по новым стандартам для максимального комфорта как клиентов, так и сотрудников. Салон предлагает услуги по маникюру и педикюру, уходовые процедуры, коррекции и окрашиванию бровей, наращиванию ресниц, стрижки и окрашивание волос и т.п.

Владелец компании «Идеал» рассматривает 2 варианта развития:

Первый - предприятие снимает офис в 55 кв. м. по 1376 руб. за кв. м. в месяц на ул.Карпинского,16. Салон красоты предлагает наиболее качественные услуги в данной сфере деятельности, нежели конкуренты.

Второй: Предприятие снимает офис в 71 кв. м. по 1100 руб. за кв. м. в месяц на Институтском проспекте,11. Организация в данном варианте предлагает услуги на том же уровне качества, с прежним количеством персонала, однако прибавляется новая услуга по загару (салон ставит вертикальный солярий и выделяет комнату под загар).

Для инвестирования проекта используется собственный капитал в размере 1,25 млн.руб. для обоих вариантов проекта, а также заемный капитал в размере 0,65 млн.руб для первого варианта проекта и в размере 1,05млн.руб. для второго варианта проекта.

Основными задачами данного курсового проекта будут:

- Определение эффективности открытия фирмы в двух вариантах;

- Расчет прибыли, полученной от открытия организации;

- Определение эффективности данного проекта.

Сфера услуг данной фирмы, весьма перенасыщена, поэтому необходимо повышение уровня качества предлагаемых услуг, только за счет этого возможно в данный момент превзойти конкурентов.

Инвестиционные затраты по эффективному варианту составляют 2,28 млн.руб. Срок окупаемости составляет 3,3 года с простой нормой прибыли 31%.

## **2.Расчет объемов реализации и цен по новой продукции и услугам**

Главной целью нового предприятия является получение прибыли от предоставления услуг сферы красоты. Перед предприятием стоит задача в изучении и продвижении новых подходов к оказанию услуг в данной деятельности. Современное состояние рынка данной деятельности г.Санкт-Петербурга позволяет маркетологам сделать выводы о некачественном и неполном обслуживании клиентов большей половиной других студий, наличия большого количества студий с устаревшими стандартами качества. Описанные студии преобладают в старых районах города, на севере города это, к примеру, ст.м.Академическая (вдали от метро, где наибольшая концентрация «хрущевок») и район Светлановской площади (где также много домов ~1960-х годов постройки): в данных районах преобладают салоны со стандартами качества 2000-х годов, привычные для старшего поколения, но совершенно неприемлемых для молодежи (до 30-ти лет), кто и будет являться основной целевой аудиторией открываемого салона.

Местоположение салона играет особое значение в успехе данного бизнеса, он должен располагаться в старых микрорайонах, желательно удаленно от конкурентов или неподалеку от конкурентов со старыми стандартами качества для того, чтобы возможно было выгодно выделяться на их фоне. Основным планируемым конкурентным преимуществом будет являться высокое качество оказываемых услуг, высокий уровень сервиса и комфортности салона.

Услуги, предоставляемые салоном:

* Маникюр комбинированный;
* Педикюр комбинированный;
* Покрытие гель-лаком;
* Ремонт, донаращивание ногтей;
* Укрепление ногтей;
* Наращивание ногтей;
* Дизайн ногтей;
* Уходовые процедуры за кожей рук и ног;
* Снятие предыдущего покрытия.
* Моделирование бровей;
* Окрашивание бровей;
* Окрашивание ресниц;
* Долговременная укладка бровей;
* Наращивание ресниц;
* Ламинирование ресниц;
* Тридинг (удаление нитью нежелательных волосков с лица);
* Мужские стрижки;
* Женские стрижки;
* Окрашивание волос;
* Шугаринг;
* Солярий.

Таблица 1. Цены на предоставляемые услуг

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Услуги** | **Стоимость, руб.** |
| Ногти |
| **1** | Маникюр комбинированный | 700 |
| **2** | Педикюр комбинированный | 1500 |
| **3** | Покрытие гель-лаком | 800 |
| **4** | Ремонт (1-го ногтя) | 70 |
| **5** | Донаращивание (1-го ногтя) | 100 |
| **6** | Укрепление ногтей | 600 |
| **7** | Наращивание ногтей | 1500 |
| **8** | Дизайн простой (1-го ногтя) | 50 |
| **9** | Художественная роспись (1-го ногтя) | 200 |
| **10** | Дизайны средней сложности (1-го ногтя) | 100 |
| **11** | Френч, лунки, антифренч, втирка | 300 |
| **12** | Уходовые процедуры | 700 |
| **13** | Снятие предыдущего покрытия | 300 |
| Брови и ресницы |
| **1** | Моделирование бровей | 600 |
| **2** | Долговременная укладка бровей | 1500 |
| **3** | Окрашивание бровей | 700 |
| **4** | Окрашивание ресниц | 600 |
| **5** | Наращивание ресниц 2D | 1800 |
| **6** | Наращивание ресниц 3D | 2500 |
| **7** | Наращивание ресниц «Голливуд» | 4000 |
| **8** | Ламинирование ресниц | 2300 |
| Удаление волос |
| **1** | Тридинг (одна зона) | 300 |
| **2** | Шугаринг шея сзади | 200 |
| **3** | Шугаринг подбородок | 200 |
| **4** | Шугаринг щеки | 200 |
| **5** | Шугаринг верхняя губа | 200 |
| **6** | Шугаринг руки полностью | 600 |
| **7** | Шугаринг руки до локтя | 400 |
| **8** | Шугаринг подмышки | 350 |
| **9** | Шугаринг живот | 350 |
| **10** | Шугаринг поясница | 300 |
| **11** | Шугаринг глубокое бикини | 1000 |
| **12** | Шугаринг классическое бикини | 600 |
| **13** | Шугаринг ноги полностью | 1200 |
| **14** | Шугаринг до колена (голень) | 700 |
| **15** | Шугаринг ягодицы | 400 |
| Парикмахерские услуги |
| **1** | Стрижка женская на короткие волосы (до 20 см) | 1250 |
| **2** | Стрижка женская на волосы средней длины (20-35 см) | 1400 |
| **3** | Стрижка женская на длинные волосы (35-50 см) | 1500 |
| **4** | Стрижка челки | 300 |
| **5** | Стрижка повышенной сложности (креативная) | 1800 |
| **6** | Укладка  | 1000 |
| **7** | Мужская стрижка | 450 |
| **8** | Мужская стрижка креативная (сложна) | 1000 |
| **9** | Стрижка детская | 600 |
| **10** | Окрашивание в 1 тон | От 2600 |
| **11** | Окрашивание корней волос | 2250 |
| **12** | Мелирование | От 2000 |
| **13** | Сложное окрашивание (омбре, балаяж..) | 6500-8500 |
| **14** | Тонирование | От 1500 |
| **15** | Ампульное лечение волос | 1500 |
| Загар |
| **1** | Солярий (1 сеанс) | 200 |

Все цены на услуги, составляемые для салона, ориентированы на потребителей со средним доходом. Салон не предоставляет скидок на постоянной основе, только при необходимости отработать какую-то новую технику. Цены действительны для обоих вариантов проекта.

Организация рекламы предприятия будет осуществляться через интернет и посредством приметной вывески у входа в студию.

Затраты на рекламу по варианту №1,2:

* Разработка и монтаж вывески студии 45000 руб. (разово)
* Баннерная реклама в интернете – 23000 руб./месяц

Итого в год: 276000 руб. + 45000 руб. первоначальные затраты.

## **3. Технология организации проекта**

Для инновационного проекта по созданию салона красоты в первую очередь рассмотрим вопрос о размещении нового проекта. Для размещения предприятия рассматривается только Выборгский район в городе Санкт-Петербурге, метро Площадь Мужества и метро Академическая из-за близости к организаторам и малой концентрации салонов нового поколения в этих районах. Оценка проводилась по следующим критериям: наличие поблизости конкурентов, работающих по новым стандартам качества, условия аренды (стоимость съемной площади, количество кв.м.). Результаты анализа представлены в таблице №2.

Таблица 2. Местоположение предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Адрес** | **Конкуренты, работающие по новым стандартам качества поблизости**  | **Стоимость кв.м. помещения (руб.)** | **Площадь, кв.м.** | **Общая сумма за съем помещения в мес. (руб.)** |
| Пр. Науки, 25 | Да | 1438,5 | 50 | 71923 |
| Ул. Карпинского,16 | Нет | 1376 | 55 | 75668 |
| Ул. Орбели, 8 | Нет | 576 | 58 | 33408 |
| Институтский пр., 11 | Нет | 1100 | 71 | 78100 |

На основе анализа стоимостных характеристик по различным адресам и наличия поблизости конкурентов, работающих в соответствии с современным стандартами качества, было принято решение: рассмотреть в качестве первого варианта проекта размещение будущего салона на ул.Карпинского,16, так как это единственный вариант размещения в районе ст.м.Академическая, где поблизости отсутствуют конкуренты. Вторым вариантом является размещение салона на Институтском пр.,11, из-за большей площади по сравнению с другими помещениями.

Первое помещение требует ремонта на сумму 121 т.р., во втором помещении требуются лишь небольшие доделки на сумму 13 т.р.

В табл. 3 представлена расчетная потребность в площадях по помещениям салона. Состав отделов, подразделений, перечень необходимого оборудования определяется в процессе разработки проекта создания новой фирмы. Общая потребность в площади по проекту составила 55 кв.м. для первого варианта и 71 кв.м. для второго варианта.

Таблица 3. Площади для размещения новой студии

|  |  |
| --- | --- |
| **Помещение** | **Площадь, м.кв.** |
| **Вариант № 1** | **Вариант №2** |
| Комната для работы персонала | *Маникюрный кабинет* | 8 | 9 |
| *Кабинет бровей и ресниц* | 8 | 9 |
| *Кабинет шугаринга* | 7 | 7 |
| *Зона парикмахерских услуг* | 10 | 13 |
| Зона ожидания | 6 | 8 |
| Санузел | 2 | 2 |
| Хозяйственное помещение | 6 | 6 |
| Комната отдыха персонала | 8 | 10 |
| Кабинет загара | - | 7 |
| **Итого** | **55** | **71** |

Составим потребность в оборудовании для организации деятельности салона. В табл.4 приведены результаты этих расчетов для всех помещений, кроме санузла (санузел уже оборудован арендодателем).

Таблица 4. Оборудование для 1-го варианта проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Помещение** | **Кол-во** | **N** | **Наименование** | **Кол-во** |
| Маникюрный кабинет | 1 | 1 | Стол маникюрный, оснащенный встроенной вытяжкой | 1 |
| 2 | Стул регулируемый | 2 |
| 3 | Педикюрное кресло | 1 |
| 4 | Лампа с круглым плафоном | 1 |
| 5 | Подставка для рук | 1 |
| 6 | Аппарат | 1 |
| 7 | UVLED Nail lamp | 1 |
| 8 | Стеллаж | 1 |
| 9 | Лампа прямая | 1 |
| 10 | Телевизор | 1 |
| Кабинет бровей и ресниц | 1 | 1 | Кушетка для наращивания ресниц | 1 |
| 2 | Стеллаж | 1 |
| 3 | Стул регулируемый | 2 |
| 4 | Телевизор | 1 |
| 5 | Подставка для ног | 1 |
| 6 | Кольцевая лампа | 1 |
| 7 | Гримерный столик | 1 |
| Зона парикмахерских услуг | 1 | 1 | Регулируемое кресло | 2 |
| 2 | Стул-табурет регулируемый  | 2 |
| 3 | Стеллаж | 2 |
| 4 | Зеркало с полкой | 2 |
| 5 | Кресло-мойка | 1 |
| Кабинет шугаринга | 1 | 1 | Медицинская кушетка | 1 |
| 2 | Телекажка под инструменты | 1 |
| 3 | Рабочий стул | 1 |
| 4 | Стеллаж | 1 |
| 5 | Лампа прямая | 1 |
| Зал ожидания | 1 | 1 | Диван | 1 |
| 2 | Журнальный столик | 1 |
| 3 | Телевизор | 1 |
| 4 | Стойка администратора | 1 |
| 5 | Стул | 1 |
| 6 | Компьютер | 1 |
| 7 | МФУ (принтер\сканер\копир) | 1 |
| 8 | Wi-fi роутер | 1 |
| 9 | Кулер | 1 |
| Хоз. помещение | 1 | 1 | Система хранения (шкаф+тумбы) | 1 |
| 2 | Стерилизатор | 2 |
| 3 | УЗ мойка | 4 |
| Комната отдыха персонала | 1 | 1 | Диван | 1 |
| 2 | Стол обеденный | 1 |
| 3 | Тумба кухонная | 1 |
| 4 | Чайник электрический | 1 |
| 5 | Микроволновая печь | 1 |
| 6 | Холодильник | 1 |
| 7 | Шкаф | 1 |

Оборудование по второму варианту проекта требуется тоже самое, дополнительно необходимо только приобретение одного солярия, стула и полки.

Стоит отметить, что для реализации проекта требуется довольно значительный перечень оборудования, техники и мебели, по некоторым из которых необходим расчет потребности в электроэнергии. В табл.5.1, 5.2 представлены результаты расчета потребности первого и второго вариантов новой фирмы в расходовании электроэнергии каждым оборудованием. На основе этого расчета определяются расход электроэнергии, цены.

Таблица 5.1. Расход электроэнергии по первому варианту

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование оборудования** | **Кол-во, шт.** | **Расход электроэнергии, кв.\час** | **Время работы оборудования, час\год** | **Расход электроэнергии в режиме ожидания, кв.\час** | **Время работы оборудования в режиме ожидания, час\год** | **Расход электроэнергии, кв.\год**  | **Расход электроэнергии, в руб.** |
| Холодильник | 1 | 0,50 | 730,00 | 0,20 | 8030,00 | 1971,00 | 9086,3 |
| Микроволновая печь | 1 | 2,00 | 366,00 | 0,00 | 4026,00 | 732,00 | 3374,5 |
| Чайник электрический | 1 | 2,00 | 366,00 | 0,00 | 4026,00, | 732,00 | 3374,5 |
| Роутер | 1 | 0,10 | 4326,00 | 0,10 | 0,00 | 432,6 | 1994,3 |
| МФУ | 1 | 0,50 | 366,00 | 0,10 | 4026,00 | 585,6 | 2700 |
| Компьютер | 1 | 0,50 | 4326,00 | 0,10 | 732,00 | 2236,2 | 10308,9 |
| УЗ мойка | 4 | 0,60 | 720,00 | 0,00 | 0,00 | 432,00 | 7966,08 |
| Стерилизатор | 2 | 0,90 | 1080,00 | 0,00 | 0,00 | 972,00 | 8961,84 |
| UVLED lamp | 1 | 0,5 | 1260,00 | 0,1 | 2700,00 | 900,00 | 4149,00 |
| Вытяжка | 1 | 0,4 | 1080,00 | 0,00 | 0,00 | 432,00 | 1991,52 |
| Телевизор | 3 | 0,5 | 3660,00 | 0,1 | 732,00 | 1903,2 | 26318,4 |
| Лампа прямая | 2 | 0,1 | 1800,00 | 0,00 | 0,00 | 180,00 | 1659,6 |
| Лампа круглая | 1 | 0,1 | 2160,00 | 0,00 | 0,00 | 216,00 | 995,76 |
| Верхнее освещение (светильники) | 59 | 0,02 | 2880,00 | 0,00 | 0,00 | 57,6 | 15666,62 |
| Аппарат | 1 | 0,5 | 1440,00 | 0,00 | 0,00 | 720,00 | 3319,2 |
| Кольцевая лампа | 1 | 0,5 | 2880,00 | 0,00 | 0,00 | 1440,00 | 6638,4 |
| Гримерный столик | 1 | 0,4 | 2160,00 | 0,00 | 0,00 | 864,00 | 3983,04 |
|  | **Итого:** | 112487 |

Таблица 5.1 Расход электроэнергии по второму варианту

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование оборудования** | **Кол-во, шт.** | **Расход электроэнергии, кв.\час** | **Время работы оборудования, час\год** | **Расход электроэнергии в режиме ожидания, кв.\час** | **Время работы оборудования в режиме ожидания, час\год** | **Расход электроэнергии, кв.\год**  | **Расход электроэнергии, в руб.** |
| Холодильник | 1 | 0,50 | 730,00 | 0,20 | 8030,00 | 1971,00 | 9086,3 |
| Микроволновая печь | 1 | 2,00 | 366,00 | 0,00 | 4026,00 | 732,00 | 3374,5 |
| Чайник электрический | 1 | 2,00 | 366,00 | 0,00 | 4026,00, | 732,00 | 3374,5 |
| Роутер | 1 | 0,10 | 4326,00 | 0,10 | 0,00 | 432,6 | 1994,3 |
| МФУ | 1 | 0,50 | 366,00 | 0,10 | 4026,00 | 585,6 | 2700 |
| Компьютер | 1 | 0,50 | 4326,00 | 0,10 | 732,00 | 2236,2 | 10308,9 |
| УЗ мойка | 4 | 0,60 | 720,00 | 0,00 | 0,00 | 432,00 | 7966,08 |
| Стерилизатор | 2 | 0,90 | 1080,00 | 0,00 | 0,00 | 972,00 | 8961,84 |
| UVLED lamp | 1 | 0,5 | 1260,00 | 0,1 | 2700,00 | 900,00 | 4149,00 |
| Вытяжка | 1 | 0,4 | 1080,00 | 0,00 | 0,00 | 432,00 | 1991,52 |
| Телевизор | 3 | 0,5 | 3660,00 | 0,1 | 732,00 | 1903,2 | 26318,4 |
| Лампа прямая | 2 | 0,1 | 1800,00 | 0,00 | 0,00 | 180,00 | 1659,6 |
| Лампа круглая | 1 | 0,1 | 2160,00 | 0,00 | 0,00 | 216,00 | 995,76 |
| Верхнее освещение (светильники) | 61 | 0,02 | 2880,00 | 0,00 | 0,00 | 57,6 | 16197,69 |
| Аппарат | 1 | 0,5 | 1440,00 | 0,00 | 0,00 | 720,00 | 3319,2 |
| Кольцевая лампа | 1 | 0,5 | 2880,00 | 0,00 | 0,00 | 1440,00 | 6638,4 |
| Гримерный столик | 1 | 0,4 | 2160,00 | 0,00 | 0,00 | 864,00 | 3983,04 |
| Солярий | 1 | 2,8 | 720,00 | 0,00 | 0,00 | 2016,00 | 9293,76 |
|  | **Итого:** | 122311,83 |

Для расчетов была использована тарифная ставка, равная 4,61руб.\кВт ч., действующая в Санкт-Петербург с 01.01.2019г. по 01.06.2019г.

Для оказания услуг и управления данной организацией мы наймем: бухгалтера (удаленно), администраторов, мастеров ногтевого сервиса, парикмахеров, мастеров по шугарингу (знающих дело наращивания ресниц), бровистов, уборщиц (см.табл.6). Основное управление студией будет осуществлять предприниматель. Мастера работаю в графике 2\2 с открытия до закрытия студии, с перерывом на обед (1 час) и 15-ти минутными перерывами между клиентами на личный отдых. Администраторы также работают в графике 2\2 с открытия до закрытия студии, перерывы не нормированы. Уборщица работает после закрытия студии примерно 2-3 часа для приведения её в идеально чистый вид к открытию на следующий день.

Таблица 6. Затраты на заработную плату

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Заработная плата в мес.** | **Вариант проекта №1** | **Вариант проекта №2** |
| ***Кол-во человек*** | ***Итого за месяц*** | ***Кол-во человек*** | ***Итого за месяц*** |
| Генеральный директор | 65000,00р. | 1 | 65000,00 р. | 1 | 65000, 00р. |
| Бухгалтер | 15000,00 р. | 1 | 15000,00 р. | 1 | 15000,00 р. |
| Администратор | 32000,00 р. | 2 | 64000, 00 р. | 2 | 64000,00 р. |
| Комбинированных навыков мастер (брови+ресницы) | 37000,00 р. | 2 | 72000,00 р.. | 2 | 72000,00 р. |
| Парикмахер | 42000,00 р. | 4 | 168000,00 р. | 4 | 168000,00 р. |
| Комбинированных навыков мастер (шугаринг+ресницы) | 40000,00 р. | 2 | 80000,00 р. | 2 | 80000,00 р. |
| Ногтевой мастер | 47000,00 р. | 2 | 94000,00 р. | 2 | 94000,00 р. |
| Уборщица | 12000,00 р. | 1 | 12000,00 р. | 1 | 12000,00 р. |
| **Итого (в т.ч. отчисления):** | 741 т.р. | 741 т.р. |

Так же для салона необходима первоначальная закупка запасов для начала работы (см.табл.7), основным поставщиком салона является рознично-оптовое торговое предприятие «ParisNail».

Таблица 7. Первоначальные закупки материалов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Цена, руб.** | **Вариант проекта №1** |
| ***Кол-во, шт*** | ***Итого (руб.)*** |
| Для ногтевого мастера |
| Базовое покрытие (набор) | 3200 | 1 | 3200 |
| Топовое покрытие (набор) | 2150 | 1 | 2150 |
| Дегидратор и праймер | 1400 | 1 | 1400 |
| Гелевая система | 4600 | 1 | 4600 |
| Комбигель | 1800 | 1 | 1800 |
| Цветные гель-лаки (набор) | 22500 | 1 | 22500 |
| Гель-краски (набор) | 3500 | 1 | 3500 |
| Слайдеры (набор) | 900 | 1 | 900 |
| Стразы (упаковки по 100 шт) | 3500 | 1 | 3500 |
| Вспомогательные инструменты (набор) | 900 | 1 | 900 |
| Вспомогательные жидкости (набор) | 3200 | 1 | 3200 |
| Крем  | 500 | 1 | 500 |
| Для мастера бровиста и мастера ресничного дела |
| Ресницы (набор) | 6400 | 1 | 6400 |
| Клей для ресниц | 1600 | 1 | 1600 |
| Пинцет | 900 | 1 | 900 |
| Препараты для работы с ресницами (набор) | 4000 | 1 | 4000 |
| Изоляция для нижних ресниц | 139 | 1 | 139 |
| Расходные материалы (набор) | 6000 | 1 | 6000 |
| Дополнительные материалы (набор) | 1500 | 1 | 1500 |
| Ламинирование ресниц (набор) | 13000 | 1 | 13000 |
| Декор (набор) | 2000 | 1 | 2000 |
| Краски для бровей (набор) | 1800 | 1 | 1800 |
| Хна для бровей (набор) | 1900 | 1 | 1900 |
| Препараты для работы с бровями | 3700 | 1 | 3700 |
| Для мастера шугаринга |
| Набор паст для шугаринга разной плотности | 2000 | 1 | 2000 |
| Тальк | 285 | 1 | 285 |
| Ингибатор роста волос | 790 | 1 | 790 |
| Гель противовоспалительный | 1000 | 1 | 1000 |
| Расходные материалы  | 1300 | 1 | 1300 |
| Для парикмахера |
| Брашинг | 300 | 2 | 600 |
| Термобрашинг | 320 | 2 | 640 |
| Набор расчесок | 750 | 2 | 1500 |
| Набор щеток для волос | 4200 | 2 | 8400 |
| Набор инструментов (ножницы, плойки и т.п.) | 37000 | 2 | 74000 |
| Зажимы, невидимки, резинки (набор) | 1000 | 2 | 2000 |
| Бигуди, коклюши (набор) | 500 | 2 | 1000 |
| Кисти, миски (набор) | 200 | 2 | 400 |
| Расходные материалы | 4100 | 2 | 8200 |
| Фартук-накидка | 800 | 2 | 1600 |
| Прочие инструменты (набор) | 1700 | 2 | 3400 |
| Уходовые средства (набор) | 3200 | 2 | 6400 |
| Лаки для волос (набор) | 1200 | 2 | 2400 |
| Пенки, муссы | 2100 | 2 | 4200 |
| Термозащита | 1100 | 2 | 2200 |
| Краски (набор) | 137000 | 1 | 137000 |
| Оксилители (набор) | 5300 | 2 | 10600 |
| Тонирующие средства (набор) | 12300 | 1 | 12300 |
| Прочие материалы | 15000 | 1 | 15000 |
| Прочее |
| Дезинфицирующие средства (набор) | 1070 | 4 | 4280 |
| Крафт пакеты (упаковка) | 250 | 8 | 2000 |
| Канц.товары | 1000 | 2 | 2000 |
| Хоз.товары | 4600 | 1 | 4600 |
| **Итого:** | 402,184 т.р. |

В последующем для салона будет необходимо ежемесячно закупать расходные материалы для поддержания запасов на сумму в размере 303,6 т.р. из расчета себестоимости расходных материалов от среднего чека в размере 440р. на человека.

Для первого варианта средняя численность посетителей составляет в день:

* На двух парикмахеров: 8 клиентов (средний чек 1700 руб.)
* На комбинированного мастера (брови+ресницы): 6 клиентов (средний чек 1600руб.)
* На комбинированного мастера (ресницы+шугаринг): 5 клиентов (средний чек 1950руб.)
* На ногтевого мастера: 4 человека (средний чек 2150руб.)

Итого в средняя численность посетителей в день составляет примерно 23 человека в день со средним чеком в размере 1806руб. Средняя численность посетителей в год 8280 человек. Итого на сегодняшний момент среднегодовой оборот составляет 14,3 млн.руб.

Для первого варианта средняя численность посетителей составляет в день:

* На двух парикмахеров: 8 клиентов (средний чек 1700руб.)
* На комбинированного мастера (брови+ресницы): 6 клиентов (средний чек 1600 руб.)
* На комбинированного мастера (ресницы+шугаринг): 5 клиентов (средний чек 1950руб.)
* На ногтевого мастера: 4 клиента (средний чек 2150р.)
* На зону солярия: 5 клиентов (средний чек 200руб.)

Итого в средняя численность посетителей в день составляет примерно 28 человек в день со средним чеком в размере 1519руб. Средняя численность посетителей в год 10080человек. Итого на сегодняшний момент среднегодовой оборот составляет 14,8 млн.руб.

Таблица 8. Обороты организации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Ед.измерения** | **Годы (периоды) проекта** | **В ср. за год** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ***Вариант №1*** |
| **Количество посетителей** | Чел. | 6480 | 8280 | 8280 | 8280 | 8280 | 7920 |
| **Годовой оборот** | Млн.Руб. | 11,7 | 15 | 15 | 15 | 15 | 14,3 |
| ***Вариант №2*** |
| **Количество посетителей** | Чел. | 8280 | 10080 | 10080 | 10080 | 10080 | 9720 |
| **Годовой оборот** | Млн.Руб. | 12,6 | 15,3 | 15,3 | 15,3 | 15,3 | 14,8 |

## **4. Расчет инвестиционных затрат по вариантам проекта**

В таблице 9, 10 приведены расчеты затрат на съем помещений у собственника для нового предприятия. При цене 1 кв.м. 1376 руб. общие затраты на съем помещения составят 75668 руб. за месяц (1 вариант). При цене 1 кв.м. 1100 руб., общие затраты на съем помещения составят 78100 руб. (2 вариант).

Таблица 9. Расчет затрат на съем помещений по варианту №1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Помещение** | **Площадь, м.кв** | **Стоимость, руб.\м.кв.** | **Итого, руб.** |
| **Комната для работы персонала** | *Маникюрный кабинет* | 8 | 1376 | 11008 |
| *Кабинет бровей и ресниц* | 8 | 11008 |
| *Кабинет шугаринга* | 7 | 9632 |
| *Зона парикмахерских услуг* | 10 | 13760 |
| **Зал ожидания** | 6 | 8256 |
| **Санузел** | 2 | 2752 |
| **Комната отдыха персонала** | 8 | 11008 |
| **Хоз. помещение** | 6 | 8256 |
| **Кабинет загара** | - | - |
|  | **Итого** | 75668 |

Таблица 10. Расчет затрат на съем помещений по варианту №2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Помещение** | **Площадь, м.кв** | **Стоимость, руб.\м.кв.** | **Итого, руб.** |
| **Комната для работы персонала** | *Маникюрный кабинет* | 9 | 1100 | 9900 |
| *Кабинет бровей и ресниц* | 9 | 9900 |
| *Кабинет шугаринга* | 7 | 7700 |
| *Зона парикмахерских услуг* | 13 | 14300 |
| **Зал ожидания** | 8 | 8800 |
| **Санузел** | 2 | 2200 |
| **Комната отдыха персонала** | 10 | 11000 |
| **Хоз. помещение** | 6 | 6600 |
| **Кабинет загара** | 7 | 7700 |
|  | **Итого** | 78100 |

Ранее было описано оборудование, необходимое для салона. Приведем затраты на это оборудование (см.табл.11).

Таблица 11. Затраты на оборудование

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Помещение** | **№** | **Наименование** | **Стоимость** | **Вариант №1** | **Вариант №2** | **Срок службы (лет)** |
| **Кол-во (шт)** | **Итого** | **Кол-во (шт)** | **Итого** |
| **Маникюр-ный кабинет** | 1 | Стол рабочий | 5100 | 1 | 5100 | 1 | 5100 | 5 |
| 2 | Стул рабочий | 3500 | 2 | 7000 | 2 | 7000 | 5 |
| 3 | Педикюрное кресло | 43000 | 1 | 43000 | 1 | 43000 | 10 |
| 4 | Лампа с круглым плафоном | 700 | 1 | 700 | 1 | 700 | 3 |
| 5 | Подставка для рук | 1900 | 1 | 1900 | 1 | 1900 | 5 |
| 6 | Аппарат  | 13400 | 1 | 13400 | 1 | 13400 | 5 |
| 7 | UVLED lamp | 3700 | 1 | 3700 | 1 | 3700 | 3 |
| 8 | Стеллаж | 4300 | 1 | 4300 | 1 | 4300 | 10 |
| 9 | Лампа прямая | 1100 | 1 | 1100 | 1 | 1100 | 3 |
| 10 | Телевизор | 7600 | 1 | 7600 | 1 | 7600 | 12 |
| **Кабинет бровей и ресниц** | 1 | Кушетка для наращивания ресниц | 4500 | 1 | 4500 | 1 | 4500 | 5 |
| 2 | Стеллаж | 5000 | 1 | 5000 | 1 | 5000 | 10 |
| 3 | Стул регулируемый | 3500 | 2 | 7000 | 2 | 7000 | 5 |
| 4 | Телевизор | 7600 | 1 | 7600 | 1 | 7600 | 12 |
| 5 | Подставка для ног | 350 | 1 | 350 | 1 | 350 | 5 |
| 6 | Кольцевая лампа | 14500 | 1 | 14500 | 1 | 14500 | 5 |
| 7 | Гримерный столик | 7200 | 1 | 7200 | 1 | 7200 | 10 |
| **Зона парикмахер-ских услуг** | 1 | Регулируемое кресло | 6000 | 2 | 12000 | 2 | 12000 | 5 |
| 2 | Стул-табурет регулируемый | 2100 | 2 | 4200 | 2 | 4200 | 5 |
| 3 | Стеллаж | 5000 | 2 | 10000 | 2 | 10000 | 10 |
| 4 | Зеркало с полкой | 4300 | 2 | 8600 | 2 | 8600 | 10 |
| 5 | Кресло-мойка | 17400 | 1 | 17400 | 1 | 17400 | 15 |
| **Кабинет шугаринга** | 1 | Медицинская кушетка | 4500 | 1 | 4500 | 1 | 4500 | 5 |
| 2 | Тележка под инструменты | 1500 | 1 | 1500 | 1 | 1500 | 5 |
| 3 | Рабочий стул | 3500 | 1 | 3500 | 1 | 3500 | 5 |
| 4 | Стеллаж | 5000 | 1 | 5000 | 1 | 5000 | 10 |
| 5 | Лампа прямая | 1100 | 1 | 1100 | 1 | 1100 | 3 |
| **Зал ожидания** | 1 | Диван | 12000 | 1 | 12000 | 1 | 12000 | 15 |
| 2 | Журнальный столик | 2400 | 1 | 2400 | 1 | 2400 | 5 |
| 3 | Телевизор | 7600 | 1 | 7600 | 1 | 7600 | 12 |
| 4 | Стойка администратора | 30400 | 1 | 30400 | 1 | 30400 | 10 |
| 5 | Стул | 3500 | 1 | 3500 | 1 | 3500 | 5 |
| 6 | Компьютер | 15000 | 1 | 15000 | 1 | 15000 | 10 |
| 7 | МФУ | 8900 | 1 | 8900 | 1 | 8900 | 5 |
| 8 | Роутер | 100 | 1 | 100 | 1 | 100 | 10 |
| 9 | Кулер | 6500 | 1 | 6500 | 1 | 6500 | 10 |
| **Хоз. помещение** | 1 | Система хранения | 23000 | 1 | 23000 | 1 | 23000 | 20 |
| 2 | Стерилизатор | 19600 | 2 | 39200 | 2 | 39200 | 10 |
| 3 | УЗ-мойка | 9700 | 4 | 38800 | 4 | 38800 | 10 |
| **Комната отдыха персонала** | 1 | Диван | 12300 | 1 | 12300 | 1 | 12300 | 15 |
| 2 | Стол обеденный | 3400 | 1 | 3400 | 1 | 3400 | 5 |
| 3 | Кухонная тумба | 2100 | 1 | 2100 | 1 | 2100 | 5 |
| 4 | Чайник электрический | 1000 | 1 | 1000 | 1 | 1000 | 5 |
| 5 | Микроволновая печь | 2300 | 1 | 2300 | 1 | 2300 | 8 |
| 6 | Холодильник | 11000 | 1 | 11000 | 1 | 11000 | 10 |
| 7 | Шкаф | 7600 | 1 | 7600 | 1 | 7600 | 15 |
| **Комната загара** | 1 | Солярий | 360000 | 1 | - | 1 | 360000 | 15 |
| 2 | Стул | 2000 | 1 | - | 1 | 2000 | 5 |
| 3 | Полка | 1500 | 1 | - | 1 | 1500 | 10 |
|  | **Итого:** | **386,5 т.р.** | **750 т.р.** |  |

Таким образом, затраты на оборудование по первому варианту проекта составят 386,5 т.р., а по второму варианту проекта 750 т.р. Далее рассчитаем итоговое значение инвестиционных затрат по двум вариантам проекта нового предприятия. Результаты расчета представлены в таблице №12.

Таблица 12. Инвестиционные затраты

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Наименование** | **Вариант №1** | **Вариант №2** |
| **Инвестиции в основные средства** | Затраты на строительно-монтажные работы | 121 т.р. | 13 т.р |
| Затраты на приобретение оборудования | 386,5 т.р. | 750 т.р. |
| Прочие инвестиции | 45 т.р. | 45 т.р. |
| **Инвестиции в оборотные средства** | Запасы | 402,2 т.р. | 402,2 т.р. |
| Денежные средства | 150 т.р. | 250 т.р. |
| **Орграсходы** | Фонд оплаты труда (на первый месяц) | 741 т.р. | 741 т.р. |
| Регистрация торговой марки | 30,4 т.р. | 30,4 т.р. |
| Прочие | 55 т.р. | 55 т.р. |
|  | **Итого:** | **1931,1 т.р.** | **2286,6 т.р.** |

Полученные итоговые результаты являются базой для дальнейших расчетов по коммерческой оценке проекта.

## **5. Расчет текущих затрат**

Для расчета текущих затрат необходимо рассчитать суммы амортизации оборудования в год. В салоне будет применяться линейный метод амортизации оборудования. Таким образом, амортизация по первому варианту проекта составила 52 т.р., по второму – 76,6 т.р.

Приведем общий свод текущих затрат за год по вариантам проекта (см.табл.13).

Таблица 13. Расчет текущих затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статья расходов** | **Вариант №1** | **Вариант №2** |
| **Амортизация** | 52 т.р. | 76,6 т.р. |
| **Обслуживание оборудования** | 30 т.р. | 70 т.р. |
| **Коммунальные платежи (электричество)** | 112,5 т.р. | 122,3 т.р. |
| **Водоснабжение** | 35 т.р. | 36 т.р. |
| **Реклама** | 276 т.р. | 276 т.р. |
| **Оплата труда и отчисления в соц.фонды** | 8892 т.р. | 8892 т.р. |
| **Поддержание запасов** | 3643,2 т.р. | 3643,2 т.р. |
| **Аренда помещения** | 908 т.р. | 937,2 т.р. |
| **Прочие текущие затраты** | 35 т.р. | 50 т.р. |
| **Итого:** | **13983,7 т.р.** | **14103,3 т.р.** |

## **6. Расчет срока окупаемости и простой нормы прибыли по вариантам проекта**

Таблица 14. Среднегодовая прибыль для варианта №1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| **Выручка от реализации** | 11,7 млн.р. | 15 млн.р. | 15 млн.р. | 15 млн.р. | 15 млн.р. |
| **Текущие затраты** | 13 млн.р. | 13,98млн.р. | 13,98млн.р. | 13,98млн.р. | 13,98млн.р. |
| **Прибыль от продаж** | -1,3 млн.р. | 1,02 млн.р. | 1,02 млн.р. | 1,02 млн.р. | 1,02 млн.р. |
| **Среднегодовая прибыль** | 0,6 млн.р. |

Таблица 15. Среднегодовая прибыль для варианта №2

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| **Выручка от реализации** | 12,6 млн.р. | 15,3млн.р. | 15,3 млн.р. | 15,3 млн.р. | 15,3 млн.р. |
| **Текущие затраты** | 13,3 млн.р. | 14,1 млн.р. | 14,1 млн.р. | 14,1 млн.р. | 14,1 млн.р. |
| **Прибыль от продаж** | -1,3 млн.р. | 1,2 млн.р. | 1,2 млн.р. | 1,2 млн.р. | 1,2 млн.р. |
| **Среднегодовая прибыль** | 0,7 млн.р. |

Исходя из полученных данных рассчитаем срок окупаемости и норму прибыли для двух вариантов проекта.

Для варианта №1

Рассчитаем срок окупаемости: 1,9\0,6= 3,2 года

Норма прибыли: 0,6\1,9\*100=32%

Для варианта №2

Рассчитаем срок окупаемости: 2,28\0,7= 3,3 года

Норма прибыли: 0,7\2,28 \*100=31%

Таким образом, срок окупаемости и норма прибыли по обоим вариантам проекта примерно равны, лишь немного лучше показатели первого варианта проекта.

## **7. Источники финансирования проекта**

После расчета суммы инвестиционных и текущих затрат определяются источники финансирования проекта. В этом расчете определяется соотношение собственных средств предприятия, которые будут направлены на финансирование проекта, и заемного капитала.

В ООО «Идеал» финансирование за счет собственного капитала производится из средств учредителя. В качестве заемного капитала для обоих вариантов предусмотрено взятие денежных средств под альтернативную ставку 10%. Собственный капитал для обоих вариантов составляем 1,25 млн.руб.

Таблица 16. Источники финансирования проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Вариант 1** | **Вариант 2** |
| **Собственные средства, млн.руб.** | 1,25 | 1,25 |
| **Заемные средств, млн.руб** | 0,65 | 1,05 |
| **Доля собственного капитала, %** | 65,8 | 54 |
| **Итого, млн.р.** | 1,9 | 2,3 |
| **% по кредиту**  | 0,19 млн.р. | 0,23 млн.р. |

## **8. Расчет дисконтированных показателей эффективности проекта и анализ рисков**

. Рассчитаем чистую текущую стоимость и внутреннюю норму прибыли по обоим вариантам проекта.

Вариант №1:

1. NPV при i=10% = -1,3/(1+0,1)^1 +1,02/(1+0,1)^2 +1,02/(1+0,1)^4 +1,02/(1+0,1)^5-1,9 = -0,14

Таким образом, при избранной ставке проект неэффективен, так как NPV<0.

1. NPV при i=5% = -1,3/(1+0,05)^1+1,02/(1+0,05)^2 +1,02/(1+0,05)^4 +1,02/(1+0,05)^5-1,9 = 0,31

Показатель IRR был рассчитан в программе EXCEL методом подбора параметра.

IRR=8%

Вариант №2:

1. NPV при i=10% = -1,3/(1+0,1)^1 +1,2/(1+0,1)^2 +1,2/(1+0,1)^4 +1,2/(1+0,1)^5-2,28 = 0,01

Таким образом, при избранной ставке проект эффективен, так как NPV>0.

1. NPV при i=15% = -1,3/(1+0,15)^1 +1,2/(1+0,15)^2 +1,2/(1+0,15)^4 +1,2/(1+0,15)^5-2,28 = -0,46

Показатель IRR был рассчитан в программе EXCEL методом подбора параметра.

IRR=10,2%

## **9. Оценка эффективности проекта**

После расчета всех необходимых количественных характеристик по коммерческой оценке инновационного проекта составляется сводная таблица организационно-экономических и финансовых показателей по проекту.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № по порядку |  Показатели проекта | ед. измер. | 1 ВАРИАНТ | 2 ВАРИАНТ |
| 1 | Площадь организации | м2 | 55 | 71 |
| 2 | Численность персонала | чел. | 15 | 15 |
|  |  |  |  |  |
| 3  | Инвестиционные затраты по проекту  | млн.руб.  | 1,9 | 2,28 |
| 4 | Выручка от реализации продукции (среднегодовая) | Млн. руб./год | 14,3 | 14,8 |
| 5 | Текущие затраты (себестоимость) среднегодовые | Млн. руб./год | 13,7 | 14,1 |
| 6 | Прибыль от продаж (среднегодовая) | Млн. руб./год | 0,6 | 0,7 |
|   |   |   |  |  |
| 7 | Срок окупаемости проекта | год | 3,2 | 3,3 |
| 8 | Простая норма прибыли | % | 32 | 31 |
|  |  |  |  |  |
| 9 | Чистая текущая стоимость по проекту, NPV | Млн. руб. | -0,14 | 0,1 |
| 10 | Внутренняя норма прибыли по проекту, IRR | % | 8 | 10,2 |
|   |   |   |  |  |

После оценки двух вариантов рассматриваемого проекта, можно увидеть, что 2 вариант проекта является более выгодным, так как срок окупаемости незначительно превышает первый вариант, а простая норма прибыли незначительно меньше первого варианта, но при этом, чистая текущая стоимость по проекту больше ноля. Исходя из анализа, можно сделать вывод, что ООО «Идеал» следует открывать организацию по второму проекту.