

Бизнес-план
“САУНА ПРИ ОТЕЛЕ НАДЕЖДА”

Резюме

В данной работе рассчитывается бизнес-план общества с ограниченной ответственностью, работающего в сфере оказания услуг.

Общество, учрежденное отелем «Надежда» и физическим лицом, переоборудовало на территории данного отеля пустующее здание, находящееся у берега моря, в комфортабельную сауну. Сауна будет загружена в течении всего года. Сезонности в спросе на услуги сауны наблюдаться не будет, так как она будет работать для клиентов отеля «Надежда», для жителей города Новороссийска, Геленджика. Она имеет главное отличие от конкурентов в расположении и комфортности. Годовая загрузка сауны будет составлять 1800 часов в год, что соответствует 5 часовой ежедневной работы.

После всех произведенных расчетов видно, что организация данного вида бизнеса очень выгодна, так как вложенные денежные средства с учетом дисконтирования, быстро окупаются, за 1 год и 11 месяцев. Такая окупаемость объясняется тем, что для осуществления данного проекта не требуется больших финансовых средств и планируемое количество часов для продажи значительное.

Исходные данные

1.1. Сфера деятельности

Оказание услуг в сфере отдыха.

1.2. Организационно-правовая форма организации

Общество с ограниченной ответственностью.

1.3. Наименование услуги

Сауна.

1.4. Емкость рынка

Планируемый сбыт должен составить 750 часов в год.

1.5. Источники и условия финансирования

Собственный капитал учредителей ООО:

-ООО отель “Надежда”: земля, здание, энергетические сети;

-физическое лицо: денежный взнос.

1.6. Налоги

Налог на прибыль – 30%.

1.7. Ликвидационная стоимость

Остаточная стоимость основных фондов.

1.8. Режим работы сауны с 12 часов дня до 24 часов ночи, перерыв 2 часа.

1.9. Сроки осуществления проекта

Строительно-монтажные работы –4 месяца.

Внедрение на рынок –7 месяцев.

оказание услуг –7 лет.

1.10. Стоимость основных фондов

1.10.1. Здание

1360000 руб.

1.10.2. Комплект сауна-нагреватель

32600 руб.

1.10.3. Бассейн с фильтрующим устройством

29500 руб.

1.10.4. Энергетические сети

20100 руб.

1.10.5. Энергетическое оборудование

22100 руб.

1.10.6. Бытовая техника (телевизор, музыкальный центр, пылесос.

фен, масляный радиатор, электрический чайник, холодильник, телефон, электрический фонтан).

16245 руб.

1.10.7. Мебель

32719 руб.

1.10.8. Инвентарь

4280 руб.

1.10.9. Полотенца, простыни

6500 руб.

1.10.10 Стоимость одного часа

400 руб.

1.10.11. Издержки на рекламу 4% от себестоимости.

Раздел 1. Идея проекта

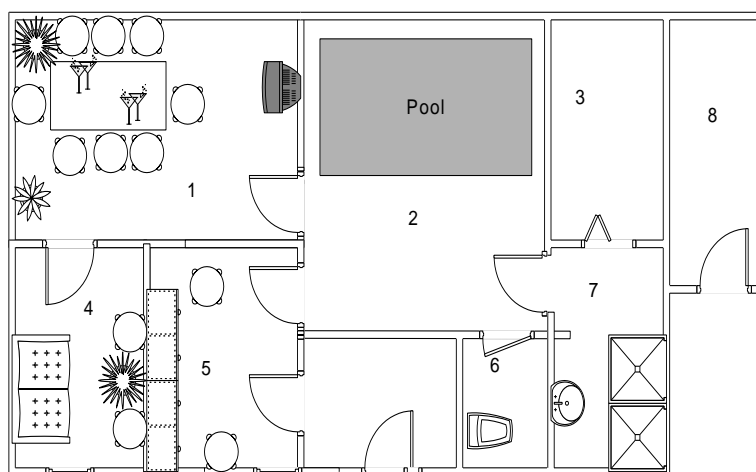
Причины создания сауны:

- на территории пятизвездочного отеля «Надежда» необходима сауна, отвечающая запросам проживающих в отеле клиентов и находящаяся вне основного корпуса на берегу моря;
- отсутствие комфортабельных, дорогостоящих саун в ближайших районах.

Нахождение сауны в экологически чистом районе, в 3 метрах от моря, наличие на территории отеля трех ресторанов, в которых посетители сауны могут сделать заказ, наличие аквапарк, выгодно отличает ее и будет привлекать клиентов, проживающих и не проживающих в отеле. Сауна очень комфортабельна и отличается высоким температурным режимом. В сауне есть комната отдыха, бассейн две душевых кабины, массажная комната. В стоимость посещения входит пользование полотенцем, простыней, шапочкой, чай. Рядом с сауной находится бесплатная охраняемая автостоянка

комната отдыха, 2- бассейн, 3- парилка, 4- массажная, 5- раздевалка, 6-туалет, 7-душевая, 8-техническая комната.

6 ft. 0,0 in. x 3 ft. 0,0 in.



1- Краткая характеристика.

Максимальная температура в парилке – 130 градусов.

Максимальная вместимость сауны – 10 человек.

Объем бассейна – 12 м³.

Общая площадь – 68 м³.

Все помещения сауны отделаны евроматериалами. В душевой комнате находятся две душевые кабины. В комнате отдыха установлены стол, девять бамбуковых кресел, холодильник, музыкальный центр, фонтан, электрический чайник, шахматный стол, шкаф для посуды, шкаф для белья, масляный радиатор. В массажной комнате стоит массажная кушетка, кресло, вешалка, В раздевалке установлены два шкафа, два мягких кресла, зеркало. В технической комнате находятся фильтрующее устройство (а), электрический пульт для включения и контроля температурного режима сауны.

Учредители.

1. ООО отель «Надежда».
2. Физическое лицо.

Инвестиции.

Проект будет осуществляться за счет собственного (складочного) капитала учредителей

- ООО отель «Надежда» - здание, энергетические сети, энергетическое оборудование, бассейн с фильтрующим оборудованием.
- Физическое лицо – денежный взнос, комплект сауна с нагревателем.

Раздел 2. Оценка рынков и мощностей.

2.1. Маркетинговая информация

2.1.1. Клиентура

Сауна находится в поселке Кабардинка. Это курортный поселок, расположенный на побережье Черного моря в 18 км. южнее г. Новороссийск и в 13 км. севернее города – курорта Геленджик.

| Время в пути от сауны | Ново-рос-сийск | Гелен-джик |
|------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Машиной | 25 минут | 15 минут |
| Автобусом | 30 минут | 20 минут |

рис. 2.1

Население п. Кабардинка составляет 9 тыс. человек. Административно поселок подчиняется городу Геленджик. Так как поселок расположен непосредственно на берегу моря, то основополагающими являются предприятия сферы предоставления услуг и отдыха, а остальные в какой-то мере с ними связаны.

Информация о городе Геленджик.

Геленджик расположен на берегу Черного моря. К городу относятся также еще 20 поселков. В городской местности проживает приблизительно 70 тыс. человек и 20 тыс. человек – в сельской местности.

Основные отрасли промышленности в порядке убывания согласно объема продукции: пищевая, производство строительных материалов, топливная, лесная, деревообрабатывающая, легкая.

Краткая информация о городе Новороссийске.

Численность населения составляет 250 779 человек, из них мужчин – 117866, женщин - 132913 человек. В городе функционирует множество предприятий. Основные отрасли хозяйства промышленность и транспорт. Большую долю предприятий промышленности занимают предприятия по выпуску строительных материалов, предприятий топливной и пищевой промышленности. Основополагающими предприятиями города являются «Морской порт», «Лукойл-Черноморье», «Черномортранснефть», «Эконому», «Перолиум Аналитс», морское агентство «Дело», «Красный двигатель», «Импортпищепромтранссервис», «Пассат», «Новошип», «Стойтеекс», «Новороссийский вагоноремонтный завод», «Гандер», «Каспийский Трубопроводный Консорциум», «Молот», «Прибой», «Новороссийский судоремонтный завод».

Сауна будет работать для клиентов из г. Новороссийска, Геленджика, п. Кабардинка и гостей, проживающих в отеле «Надежда».

Краткая информация об отеле.

В главном корпусе отеля находится:

- 160 номеров, из них 1 – президентский; 2 – люкс-экстра; 15 – люкс и 142 – стандартных;
- 3 - ресторана, один из которых с банкетным залом;
- казино, ночной клуб, конференц-зал

В спальном корпусе отеля:

- 58 номеров, из них 48 – двухкомнатные, 36 – четырехместных, 12 – трехместных, 6 – люксов, 4 – стандартных.

В трех коттеджах:

- 43 – номера, из них 15 – двухместных, 21 – трехместных, 7 – люкс.

Виллы расположены на территории отеля – 4 блока по 3 виллы в каждом блоке. Всего – 12 вилл категории – люкс.

Ожидается постоянный спрос на услуги сауны: летом – это клиенты, проживающие в отеле “Надежда”; в межсезонье – это посетители из ближайших городов. Но основной рынок – это отель и г. Новороссийск. Новороссийск очень задымлен и нет чистых мест для отдыха как внутри, так и на побережье города. Сезонности в спросе не будет наблюдаться.

2.1.2. Поставщики

Сауна будет бесперебойно снабжаться водоснабжением, электроэнергией, отоплением от отеля “Надежда”, который имеет свой водозабор, свою котельную, аварийное электроснабжение. Таким образом, трудностей и ограничений не предвидится.

Здание будет предоставлено отелем в качестве взноса в уставной капитал. В цену здания включено:

- перепланировка и отделка помещения;
- подводка всех коммуникаций.

Бассейн с фильтрующим оборудованием предоставлен отелем в качестве взноса в уставной фонд. В его стоимость включена доставка, монтаж.

Сауна с нагревателем предоставлена в качестве взноса в уставной капитал физическим лицом. В его стоимость входит доставка, установка.

Энергетическое оборудование и энергетические сети уже были приобретены и установлены отелем для своих нужд. Сауна находится на территории отеля и автоматически пользуется этим оборудованием. Часть его стоимости для данного проекта определил отель, и она является вкладом в уставной фонд.

2.1.3. Наемный персонал

Наем на контрактной основе работников не представляет трудностей.

2.1.4. Возможность получения инвестиционного кредита

По предварительной договоренности учредителей, инвестирование будет осуществляться из собственных капиталов.

2.1.5. Конкуренты

К конкурентам относятся:

- частные лица;
- пансионаты, гостиницы.

В г. Геленджике в собственности частных лиц имеется две сауны, есть одна городская сауна. Три пансионата и две гостиницы имеют свои сауны.

В г. Новороссийске находятся три сауны, которые принадлежат частным лицам. Причем одна расположена в центре города, другая – на периферии, третья находится в городе и является городской.

Слабые и сильные стороны конкурентов.

Сауны, имеющиеся в пансионатах и отелях, входят в комплекс к спортзалу, бассейну, контрастному бассейну и являются общественно посещаемыми проживающими в них. В этих оздоровительных комплексах нет баров и с собой нельзя приносить еду и спиртные напитки, нельзя отдыхать своей компанией, закрывая комплекс для других посетителей. Есть бесплатная автомобильная стоянка.

Частные сауны не имеют контрастного бассейна, нет уютной комнаты отдыха, нужно приносить с собой полотенце, простыни, нет баров, но можно принести с собой еду и спиртные напитки, можно отдыхать своей компанией, нет бесплатной автостоянки, не во всех саунах есть телевизор, музыкальный центр, фенов.

Цены.

Средняя стоимость одного часа в частных саунах колеблется в размере 200 руб.

В саунах при пансионатах и отелях стоимость их входит для проживающих в стоимость путевки в размере 250 руб. с человека за сутки, а с непроживающих – 150 руб. за час.

Проектируемая сауна имеет стоимость одного часа – 400 руб.

Степень конкуренции.

Сауна рассчитана на обеспечение клиентов, которые являются основными потребителями дорогих услуг. Они ценят комфортные условия. Часто бывают в ресторанах, ночном клубе отеля, проживают в его номерах пользуются услугами аквапарка. Эти клиенты не будут пользоваться услугами других саун, так как в них условия менее комфортны и они находятся достаточно далеко от отеля. В ближайших районах нет саун подобных проектируемой. Таким образом, эта сауна не будет иметь конкурентов в настоящее время.

2.2. Целевые рынки сбыта

2.2.1. Целевыми рынками сбыта являются:

- город Новороссийск;
- город Геленджик;
- отель «Надежда».

2.2.2. Позиционирование товара

Сауна в основном предназначена для клиентов, которые ценят удобства, качество и готовы за это платить. Несомненными достоинствами ее являются:

- расположение сауны на берегу моря в непосредственной близости к нему;

- нахождение сауны на территории пятизвездочного отеля «Надежда»;
- наличие на территории отеля ресторанов, баров, развлекательных программ, ночного клуба, аквапарка;
- экологически чистый район;
- бесплатная охраняемая стоянка;
- большой бассейн, наличие телевизора, музыкального центра, фена, холодильника.

2.2.3. Планируемый спрос

Каждые пятница (вечер), суббота, воскресенье, праздничные дни будут заняты клиентами, не проживающими в отеле, особенно в межсезонье. В другие дни недели и летний сезон услугами сауны будут пользоваться клиенты, проживающие в отеле. Хотя, несомненно, будут проходить изменения в днях посещения среди всех клиентов. Ожидаемый спрос на услуги сауны – 150 часов в месяц, в год – 1800 часов.

2.3. Комплекс маркетинга

2.3.1. Решение по услуге

Сауна представляет собой помещение, состоящее из комнаты отдыха, массажной комнаты, раздевалки, парилки, бассейна, душевых кабинок. Все помещения сауны отделаны евроматериалами, пол комнаты отдыха, массажной, раздевалки покрыт ковровым покрытием; бассейн, душевая отделаны кафельной плиткой; пол у бассейна, душевых, пол в парилке покрыт деревянным настилом. Максимальная вместимость сауны 8 человек.

2.3.2. Решение по цене

Предварительно до расчета издержек устанавливаем цену – 400 руб. за один час работы сауны.

2.3.3. Решение о методах стимулирования¹

Будут использованы следующие методы стимулирования:

- во всех буклетах отеля «Надежда», где перечисляется перечень услуг, которые может получить клиент, отдыхая в нем, будет указана сауна. Эти буклеты находятся в каждом номере отеля, на барных стойках, стойках портье, по внутреннему телевизионному каналу постоянно транслируется информация об услугах предоставляемых гостям отеля, в том числе и о сауне (бесплатно);
- бегущая строка на местных телевизионных каналах г. Геленджика, г. Новороссийска;
- объявления в газетах, печатающих бесплатные объявления: «С легкой руки», «Неделя Геленджика», «Все для вас»;
- подача платных объявлений в газетах: «Новороссийский рабочий», «Прибой»;
- рассылка информационных писем о предоставляемой услуге директорам фирм, предприятий с перечислением фирм уже пользующихся данной услугой;
- бонусные скидки: если клиент выкупает 20 часов, то получает еще 2 часа бесплатно, и эти 22 часа могут быть использованы в течение 3 месяцев;
- распространение рекламной информации в спортивных клубах;

Для формирования бюджета стимулирования принят метод исчисления в процентах от полной себестоимости и составляет –2%.

2.3.4. План работы

Планируемый спрос на услуги сауны –150 часов ежемесячно, в год – 1800 часов. Для удовлетворения спроса сауна будет работать каждый день, без выходных и праздничных

дней – 365 дней в году. Рабочие часы с 13⁰⁰ до 23⁰⁰, перерыв 2 часа.

Раздел 3. Стоимость основных фондов

Состав и количество основных фондов сведены в табл.1

Таблица 3.1

Состав и количество основных фондов.

| Наименование | Стоимость | Затраты на эксплуатацию и содержание основных фондов (ЗЭСОФ) | | | |
|--|---------------|--|---------------|----------------------------|-------------|
| | | Амортизационные отчисления | | отчисления на другие ЗЭСОФ | |
| | Сумма | % | сумма | % | сумма |
| 1. Здание | 130000 | 5 | 6500 | 2 | 2600 |
| 2. Оборудование, включая СМР и наладку: | | | | | |
| 2.1 комплект сауны и нагреватель | 32600 | 15 | 4890 | 5 | 1630 |
| 2.2 бассейн | 19500 | 5 | 975 | 1 | 195 |
| 2.3 фильтрующее оборудование | 10000 | 6,7 | 670 | 2 | 200 |
| Итого по группе 2 | 62100 | | 6535 | | 2025 |
| 3. Бытовое оборудование: | | | | | |
| 3.1 телевизор | 8500 | 12,5 | 1062,5 | 2 | 170 |
| 3.2 телефон | 400 | 100 | 400 | | |
| 3.3 холодильник | 8550 | 10 | 855 | 2 | 171 |
| 3.4 музыкальный центр | 6100 | 100 | 6100 | | |
| Итого по группе 3 | 23550 | | 8417,5 | | 341 |
| 4. Оборудование энергообеспечения: | | | | | |
| 4.1 оборудование (трансформаторная подстанция, котельная, водопроводная насосная станция); | 22100 | 5 | 1105 | 2 | 442 |
| 4.2 энергетические сети (теплотрасса, водопровод, канализация, электролиния, телефон) | 20100 | 5 | 1005 | 2 | 402 |
| Итого по группе 4 | 42200 | | 2110 | | 844 |
| 5. Мебель | 32719 | 6,7 | 2192,2 | 2 | 654,4 |
| 6. Инвентарь | 4280 | 100 | 4280 | | |
| 7. Полотенце, простынь | 6500 | 100 | 6500 | | |

| | | | | | |
|--------------------------|---------------|------|----------------|--|---------------|
| 8. Нематериальные активы | 10000 | 12,5 | 1250 | | |
| Всего | 311349 | | 37784,7 | | 6464,4 |

Итог раздела:

- стоимость основных фондов 311349 руб.
- годовые издержки на эксплуатацию и содержание оборудования 44249,1 руб.
- в том числе амортизация 37784,7 руб.

Издержки на 1 час при спросе 1800 часов в год **24,58** руб.
 в том числе амортизация **20,99** руб.

Раздел 4. Расположение сауны

Общая площадь сауны – 68 м². Расположение сауны характеризуется:

- наличием и близостью автомобильной трассы;
- наличием энергетических сетей (электрических, тепловых, водопроводных, канализационных, телефонных);
- расположением на территории пятизвездочного отеля “Надежда”, в котором постоянно останавливаются клиенты, проводятся презентации, конференции, устраиваются банкеты, развлекательные программы;
- наличием прачечной, принадлежащей отелю и стирающей белье для сауны бесплатно;
- нахождением в экологически чистом районе;
- близостью двух городов;
- расположением в 10 метрах от берега моря.

Арендную плату за землю созданное ООО не уплачивает, так как в соответствии с договоренностью с отелем «Надежда», последний производит платежи налога за землю которые учтены в доле складочного капитала.

Раздел 5. Расчет норм расхода и стоимости материалов для технических целей

5.1. Вода

- вместимость бассейна – 12м^3 ; вода из бассейна меняется четыре раза в месяц: итого – 48м^3 ;
- расход воды для душевых – 13м^3 в месяц.

Цена 1м^3 – 14,93 руб.; сброс 1м^3 – 11,62 руб. Общее потребление воды – 61м^3
Стоимость на 1 час: вода – 6,07 руб., сброс – 4,62 руб.

5.2. Электроэнергия

Нагреватель сауны потребляет за час работы – 35 квт-час.; освещение за час – 2квт-час.

Цена 1квт.-час. равна 0,75коп.

Стоимость на 1 час работы сауны – 27,75 руб.

Таблица 5.1

Расчет стоимости энергоносителей

| э | единица изме- | цена за | расход | Стоимость |
|---|---------------|---------|--------|-----------|
| н | рения | единицу | за час | на час |
| е | | руб. | | руб. |
| р | | | | |
| г | | | | |
| о | | | | |
| н | | | | |
| о | | | | |
| с | | | | |
| и | | | | |
| т | | | | |
| е | | | | |
| л | | | | |
| и | | | | |

| | | | | |
|--|----------------|-------|--------------------|--------------|
| Э Л Е К Т Р О Э Н Е Р Г И Я В О Д А С Б Р О С И Т О Г О | квт-час | 0,75 | 37квт | 27,75 |
| | м ³ | 14,93 | 0,41м ³ | 6,07 |
| | м ³ | 11,38 | 0,41м ³ | 4,66 |
| | | | | |
| | | | | 38,48 |

5.3. Моющие средства

Клиентам, посещающим сауну, выдается одноразовое мыло и шампунь. Другие моющие средства, используются для поддержания чистоты в сауне.

Таблица 5.2

Расчет стоимости моющих средств.

| наименование | цена за единицу | расход на год | годовая стоимость | стоимость на час |
|---------------------|-----------------|---------------|-------------------|------------------|
| одноразовый шампунь | 5 | 1800 | 9000 | 5 |
| одноразовое мыло | 3,5 | 1800 | 6300 | 3,5 |
| средство «Ферри» | 27 | 4 | 108 | 0,06 |

| | | | | |
|------------------------------|----|----|-------|-------------|
| средство «Силит» | 45 | 10 | 450 | 0,25 |
| «Доместос» | 55 | 4 | 220 | 0,13 |
| средство для протирке стекол | 30 | 7 | 210 | 0,11 |
| Итого | | | 16288 | 9,05 |

Раздел 6 и 7. Количество работающих и оплата труда

Сауна работает с 13⁰⁰ до 23⁰⁰, перерыв 2 час; без выходных и праздничных дней. Для непрерывной работы сауны необходим один человек, обслуживающий клиентов. На следующий день он отдыхает, а работает другой. Таким образом, явочное число рабочих – 2 человека, работающих через день по 8 часов.

Время работы сауны при непрерывной работе:

- 365 дней в год – номинальное время T_H ;
- 253 дня в год – эффективное время $T_{ЭФ}$

Списочное число рабочих определяется по формуле

$$Ч_{СП} = Ч_{ЯВ} * T_H / T_{ЭФ}$$

$$Ч_{СП} = 2 * 365 / 253 = 3$$

Таким образом, списочное число рабочих составит 3 человека.

Оплата труда рабочих – повременная, месячная.

Таблица 6.1

Структура управления.

**мене-
джер-
уче-
реди-
тель**

**бух-
гал-
тер
рабо-
чие**

Таблица 6.2

Распределение должностных обязанностей.

| | Должностные обязанности | Примечание |
|-------------------------------|---|-------------------------------|
| м е н ед ж ер | 1) руководство; 2) юридическое обеспечение; 3) маркетинг; 4) технические вопросы; 5) производственные вопросы; | является одним из учредителей |
| б у хг а лт ер | бухучет | работает по договору |
| ра б о ч и е | 1) следят за сохранностью материальных ценностей; 2) своевременно докладывают о неисправностях; 3) обслуживают клиентов; 4) следят за чистотой и порядком в сауне. | |

Таблица 7.1

Годовой фонд оплаты труда персонала.

| Д | Количе- | Зарплата |
|---|---------|----------|
|---|---------|----------|

| о л ж н о с т ь | ство | в месяц на 1 человека | в год на 1 человека | всего в год |
|---|------|--------------------------|------------------------|-------------|
| р а б о ч и е | 3 | 500 | 6000 | 18400 |
| б у х г а л т е р | 1 | 700 | 8400 | 8400 |
| м е н е д ж е р | 1 | 900 | 10800 | 10800 |
| и т о г о | | | | 37600 |

Фонд оплаты труда на 1 час составит – 20,88 руб.

Отчисления на социальные нужды (35,65) –7,43 руб.

Всего на 1 час работы сауны – **28,31** руб.

Раздел 8. План реализации проекта

План реализации проекта состоит из трех основных этапов:

- 1) строительно-монтажные работы, составляющие 4 месяца;
- 2) внедрение на рынок, занимающее 8 месяцев;
- 3) предоставление услуг, осуществляемое 6 лет.

На первом этапе выполняются следующие работы:

- строительно-монтажные работы: перепланировка помещений, отделка;
- закупка и получение фильтрующего оборудования, комплекта сауна-нагреватель;
- монтаж оборудования;
- закупка и установка мебели, бытовой техники, коврового покрытия.

На втором этапе происходит внедрение на рынок. За это время о сауне узнает достаточное количество клиентов, и сформируются постоянная клиентура

На третьем этапе осуществляется предоставление услуг при спросе 1800 часов в год в течение 6 лет.

Горизонт расчета.

Оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах расчетного периода, продолжительность которого принимаем из реального срока службы основного оборудования: комплект сауна и нагреватель, фильтрующее оборудование, равного 7 лет.

Горизонт расчета измеряется количеством шагов в расчете. За шаг расчета в пределах расчетного периода принимаем:

- один месяц для первого года;
- один год для дальнейшей работы сауны.

Раздел 9. Определение финансово-экономических показателей проекта

9.1. Калькуляция издержек производства.

Ранее произведенные расчеты сводим в таблицу 9.1 и определяем: себестоимость, условно-постоянные издержки (У.Пос.), условно-переменные издержки (У.Пер.).

Таблица 9.1.

Калькуляция себестоимости одного часа при спросе 1800 в год.

| Статьи затрат | Сумма в рублях | % к полной себестоимости | Примечание |
|---|----------------|--------------------------|---|
| 1. Мыло, шампунь, моющие средства | 9,04 | 8.6 | Таблица 5.2 |
| 2. Энергоносители | 38,48 | 36.8 | Таблица 5.1 |
| 3. Зарплата | 20,88 | | См. Раздел 6 |
| 4. Отчисление на социальные нужды (35,6%) | 7,43 | | |
| 5. Зарплата с отчислениями | 28,31 | 27.2 | |
| 6. Содержание и эксплуатация оборудования, зданий | 24.58 | 22.6 | Таблица 3.1 в том числе амортизация 20,99 |
| 7. Реклама | 3.98 | 3.8 | 4% от суммы (1+2+5+6) |
| 8. Налоги: на пользования авто-дорог – 1% | 1.03 | 0.9 | |
| 9. Себестоимость | 105.42 | 100 | |
| 10. Постоянные издержки | 57.9 | 54.54 | Сумма (5+6+7+8) |
| 11. Переменные издержки | 47.52 | 45.46 | Сумма (1+2) |
| 12. Постоянные издержки без амортизации | 36.91 | | |

9.2. Общие инвестиции

Общие инвестиции складываются:

- из первоначальных фиксированных инвестиций основные фонды;
- замещение основных фондов;
- прироста оборотного капитала.

Замещение основных фондов зависит от реального срока службы основных фондов, норм амортизации, политики руководства фирмы.

В нашем случае основные фонды с нормой амортизации 15% не подлежат замещению, а с нормой амортизации 25% подлежат замещению, кроме бытового оборудования.

Амортизационные отчисления и замещение основных фондов по годам реализации проекта приведены в таблице 9.2.

Прирост оборотного капитала определяется по месяцам первого года и первому месяцу второго года. Расчет прироста оборотных средств приведен в таблице 9.3.

Используя данные таблицы 3.1, таблицы 9.2, таблицы 9.3, составляем таблицу 9.4 общих инвестиций по годам реализации проекта.

9.3. Источники финансирования

Источники финансирования должны покрыть общие инвестиции и убытки в период внедрения.

Источниками финансирования являются:

1. собственный складочный капитал учредителей фирмы;
2. текущие пассивы (часть чистой прибыли и амортизационных отчислений).

Таблица источников финансирования составляется в несколько этапов:

- предварительно (после определения общих инвестиций);
- окончательно (после составления таблицы денежных потоков для финансового планирования).
-

9.4. Расчеты с бюджетом

Налог на прибыль –30%.

9.5. Отчет о чистой прибыли. Рентабельность

Перед составлением отчета о чистой прибыли производим расчет издержек за первые два года реализации проекта. Этот период характеризуется повышенными издержками за счет:

- выплаты полной заработной платы всем сотрудникам независимо от объема реализации;
- повышения удельных условно-постоянных издержек на 1 час.

Расчет издержек, себестоимости за первые два года приведен в таблице 9.5.

Расчет прибыли, рентабельности приведен в таблице 9.6.

Таблица 9.3

Расчет прироста оборотных средств

| Показатели | По годам реализации проекта | | | | | | | | | | | |
|------------|-----------------------------|----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|-------|-----|-------|
| | 1 год (по месяцам) | | | | | | | | | | | 2 год |
| Всего | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Всего | 1 | |
| 1.О420 | 0 | 30 | 35 | 40 | 45 | 60 | 65 | 70 | 70 | 8 | 150 | |
| тра | | | | | | | | | | 0 | | |
| бо- | | | | | | | | | | 0 | | |
| тан | | | | | | | | | | | | |
| ны | | | | | | | | | | | | |
| е | | | | | | | | | | | | |
| ча- | | | | | | | | | | | | |
| сы | | | | | | | | | | | | |
| 2.С | | 1 | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 2 | 2,1 | 2,3 | 2,3 | | 5 | |
| ред | | | 6 | 3 | | | 6 | 3 | 3 | | | |
| не- | | | | | | | | | | | | |
| су- | | | | | | | | | | | | |
| точ | | | | | | | | | | | | |
| ное | | | | | | | | | | | | |
| ко- | | | | | | | | | | | | |
| ли | | | | | | | | | | | | |
| че- | | | | | | | | | | | | |
| ств | | | | | | | | | | | | |
| о | | | | | | | | | | | | |
| от- | | | | | | | | | | | | |
| ра- | | | | | | | | | | | | |
| бо- | | | | | | | | | | | | |
| тан | | | | | | | | | | | | |
| ны | | | | | | | | | | | | |
| х | | | | | | | | | | | | |
| ча- | | | | | | | | | | | | |
| сов | | | | | | | | | | | | |
| 3.3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 1 | | 1 | |
| апа | 7 | 1 | 6 | 0 | 4 | 8 | 3 | 3 | 3 | | 3 | |
| сы | 1 | 4 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 5 | | 5 | |
| ма- | , | , | , | , | , | , | , | , | 9 | | 9 | |
| те- | 2 | 5 | 6 | 8 | 4 | 7 | 8 | 8 | | | | |
| ри- | | 9 | 9 | | | 9 | 9 | 9 | | | | |
| ало | | | | | | | | | | | | |

в с
ме
сяч
ны
м
опе
ре
же
ни
ем
стр
. (3.
1*3
.2*
2)

3.1
сто
им
ост
ь
ма-
те-
ри-
ало
в
на
1
час
(ру
б.)

3.2
но
рм
а
за-
па-
са
в
сут
ках

9,0 9,0 9,0 9,0 9,0 9,0 9,0 9,0 9,0 9,0
4 4 4 4 4 4 4 4 4 4

30 30 30 30 30 30 30 30 30 30

| | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 1 | 1 | 1 |
| 4.П | 3 | 7 | 1 | 6 | 0 | 4 | 8 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| отр | 5 | 1 | 4 | 0 | 6 | 2 | 5 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 |
| еб- | 9 | , | , | , | , | , | , | , | , | 9 | 9 | 9 |
| но | | 2 | 5 | 6 | 8 | 4 | 7 | 8 | 8 | | | |
| сть | | | 9 | 9 | | | 9 | 9 | 9 | | | |
| в | | | | | | | | | | | | |
| об | | | | | | | | | | | | |
| оро | | | | | | | | | | | | |
| тн | | | | | | | | | | | | |
| ых | | | | | | | | | | | | |
| сре | | | | | | | | | | | | |
| дст | | | | | | | | | | | | |
| вах | | | | | | | | | | | | |
| (ру | | | | | | | | | | | | |
| б.) | | | | | | | | | | | | |
| (ст | | | | | | | | | | | | |
| р.3 | | | | | | | | | | | | |
|) | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 7 |
| 5.П | 7 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 | 6 | 2 |
| ри | 1 | , | , | , | 5 | , | , | 7 |
| рос | , | 3 | 3 | 1 | , | 3 | 1 | , |
| т | 2 | 9 | 1 | 1 | 6 | | | 1 |
| об | | | | | | | | 1 |
| оро | | | | | | | | |
| тн | | | | | | | | |
| ых | | | | | | | | |
| сре | | | | | | | | |
| дст | | | | | | | | |
| в | | | | | | | | |
| (ру | | | | | | | | |
| б.) | | | | | | | | |

Таблица 9.4

Общие инвестиции

| Категории инвестиций | Годы реализации проекта | | | | | | | | | | | | Всего |
|----------------------|-------------------------|---------------|---|---|---|---|---|--------------------|---|----|----|----|-------|
| | 1 год | | | | | | | | | | | | |
| | Всего | Строительство | | | | | | Внедрение на рынок | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 1.П | 3 | 1 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | | 3 |
| ред | 1 | 8 | 1 | 7 | 0 | | | | | | | | 1 |
| ва- | 1 | 2 | 1 | 1 | 9 | | | | | | | | 1 |
| ри- | 4 | 2 | 0 | 5 | 9 | | | | | | | | 4 |
| тел | 4 | 0 | 0 | 5 | 3 | | | | | | | | 4 |
| ьн | 9 | 0 | | | , | | | | | | | | 9 |
| ые | | | | | 8 | | | | | | | | |
| фи | | | | | | | | | | | | | |
| кси | | | | | | | | | | | | | |
| ро- | | | | | | | | | | | | | |
| ван | | | | | | | | | | | | | |
| ны | | | | | | | | | | | | | |
| е | | | | | | | | | | | | | |
| ин | | | | | | | | | | | | | |
| ве- | | | | | | | | | | | | | |
| сти | | | | | | | | | | | | | |
| ци | | | | | | | | | | | | | |
| и в | | | | | | | | | | | | | |
| ос | | | | | | | | | | | | | |
| но | | | | | | | | | | | | | |
| вн | | | | | | | | | | | | | |
| ые | | | | | | | | | | | | | |
| фо | | | | | | | | | | | | | |
| нд | | | | | | | | | | | | | |
| ы | | | | | | | | | | | | | |
| в | | | | | | | | | | | | | |
| то | | | | | | | | | | | | | |
| м | | | | | | | | | | | | | |
| чис | | | | | | | | | | | | | |
| ле | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 1 | | | | | | | | | | | |
| 1.1 | 3 | 3 | | | | | | | | | | | |
| зда | 0 | 0 | | | | | | | | | | | |
| ни | 0 | 0 | | | | | | | | | | | |
| е | 0 | 0 | | | | | | | | | | | |
| | 0 | 0 | | | | | | | | | | | |

| | | | |
|-----|---|---|---|
| | 6 | 3 | 3 |
| 1.2 | 2 | 1 | 1 |
| об | 2 | 1 | 1 |
| ору | 0 | 0 | 0 |
| до- | 0 | 0 | 0 |
| ва- | | | |
| ни | | | |
| е | | | |

| | | | |
|-----|---|---|---|
| | 2 | 1 | 1 |
| 1.3 | 3 | 1 | 1 |
| бы | 5 | 7 | 7 |
| то- | 5 | 7 | 7 |
| вое | 0 | 5 | 5 |
| об | | | |
| ору | | | |
| до- | | | |
| ва- | | | |
| ни | | | |
| е | | | |

| | | |
|-----|---|---|
| | 4 | 4 |
| 1.4 | 2 | 2 |
| об | 2 | 2 |
| ору | 0 | 0 |
| до- | 0 | 0 |
| ва- | | |
| ни | | |
| е | | |
| эне | | |
| рго | | |
| обе | | |
| спе | | |
| че- | | |
| ни | | |
| я | | |

| | | |
|-----|---|---|
| | 3 | 3 |
| 1.5 | 2 | 2 |
| ме | 7 | 7 |
| бел | 1 | 1 |
| ь | 9 | 9 |

| | | |
|-----|---|---|
| | 4 | 4 |
| 1.6 | 2 | 2 |
| ин | 8 | 8 |
| вен | 0 | 0 |
| тар | | |
| ь | | |

6
1.7 5 6
по 0 5
ло- 0 0
тен
ца,
пр
ост
ын
и

1.8 1 1
не 0 0
ма- 0 0
те- 0 0
ри- 0 0
аль
ны
е
ак-
ти-
вы

1 2 4 4 4 1 4 4 7 1
2. 3 7 3 6 6 3 3 6 2 3
пр 5 1 , , , 5 , , 7 5
ир 9 , 3 3 1 , 3 1 , 9
ост 2 9 1 1 6 1
об 1
оро
тно
го
ка-
пи
та-
ла
(та
бл.
9.3
)

3 1 3 4 5 4 4 4 1 4 4 7 3
3. 1 8 1 7 1 3 6 6 3 3 6 2 1
об 2 2 1 1 2 , , , 5 , , 7 2
щи 8 2 0 5 6 3 3 1 , 3 1 , 8
е 0 0 0 5 5 9 1 1 6 1 0
ин 8 0 1 8
ве-
сти
ци

и

Окончание таблицы 9.4

| Категории инвестиций | Годы реализации проекта | | | | | | | | Всего | |
|---|-------------------------|---|---|---|---|-------|---|---|-------|--------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | | |
| 1.Предварительные фиксированные инвестиции в основные фонды | 311 | | | | | | | | | 31 |
| в том числе | 449 | | | | | | | | | 14 |
| 1.1 здание | 130000 | | | | | | | | | 49 |
| 1.2 оборудование | 62200 | | | | | | | | | |
| 1.3 бытовое оборудование | 23550 | | | | | | | | | |
| 1.4 оборудование энергообеспечения | 42200 | | | | | | | | | |
| 1.5 мебель | 32719 | | | | | | | | | |
| 1.6 инвентарь | 4280 | | | | | | | | | |
| 1.7 полотенца, простыни | 6500 | | | | | | | | | |
| 1.8 нематериальные активы | 10000 | | | | | | | | | |
| 2. Замена инвентаря, полотенце, простыней (табл.9.2) | | | | | | 10780 | | | | 10780 |
| 3. прирост оборотного капитала | 1359 | | | | | | | | | 1359 |
| 4. общие инвестиции | 312808 | | | | | 10780 | | | | 323588 |

Таблица 9.5

Источники финансирования

| Источники финанси- рования | Годы реализации проекта | | | | | | | | | | | | В с е г о |
|-------------------------------|-------------------------|---|---|---|---|---|--------------------|---|----|----|----|---|-----------------------|
| | 1 | | | | | | | | | | | | |
| | строительство | | | | | | внедрение на рынок | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | | |
| 1. | 8 | 1 | 7 | 0 | | | | | | | | | 3 |
| Ск | 2 | 1 | 1 | 9 | | | | | | | | | 1 |
| ла- | 2 | 0 | 5 | 9 | | | | | | | | | 4 |
| доч | 0 | 0 | 5 | 3 | | | | | | | | | 4 |
| ны | 0 | | | | | | | | | | | | 9 |
| й | | | | 8 | | | | | | | | | |
| ка- | | | | | | | | | | | | | |
| пи | | | | | | | | | | | | | |
| тал | | | | | | | | | | | | | |
| уч | | | | | | | | | | | | | |
| ре- | | | | | | | | | | | | | |
| ди- | | | | | | | | | | | | | |
| те- | | | | | | | | | | | | | |
| лей | | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | 2 | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 7 | 1 |
| Те- | | | | | 7 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 | 6 | 2 | 0 |
| ку | | | | | 1 | , | , | , | 5 | , | , | 7 | 7 |
| ще | | | | | , | 3 | 3 | 1 | , | 3 | 1 | , | 8 |
| е | | | | | 2 | 9 | 1 | 1 | 6 | | | 1 | 0 |
| пас | | | | | | | | | | | | 1 | |
| си- | | | | | | | | | | | | | 2 |
| вы | | | | | | | | | | | | | |
| (ча | | | | | | | | | | | | | |
| сть | | | | | | | | | | | | | |
| пр | | | | | | | | | | | | | |
| иб | | | | | | | | | | | | | |
| ыл | | | | | | | | | | | | | |
| и и | | | | | | | | | | | | | |
| ам | | | | | | | | | | | | | |
| ор- | | | | | | | | | | | | | |
| ти- | | | | | | | | | | | | | |
| за- | | | | | | | | | | | | | |
| ци | | | | | | | | | | | | | |
| он | | | | | | | | | | | | | |
| ны | | | | | | | | | | | | | |

е
от-
чис-
ле-
ни
я)

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|---|--|---|
| | 1 | 3 | 4 | | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 7 | | 1 | | 3 |
| з. | 8 | 1 | 7 | 5 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 | 6 | 2 | | 0 | | 2 |
| Ит | 2 | 1 | 1 | 1 | , | , | , | 5 | , | , | 7 | | 7 | | 4 |
| ого | 2 | 0 | 5 | 5 | 3 | 3 | 1 | , | 3 | 1 | , | | 8 | | 1 |
| по | 0 | 0 | 5 | 3 | 9 | 1 | 1 | 6 | | | 1 | | 0 | | 3 |
| все | 0 | | | 6 | | | | | | | 1 | | | | 0 |
| м | | | | , | | | | | | | | | | | , |
| ис- | | | | 2 | | | | | | | | | | | 2 |
| точ | | | | | | | | | | | | | | | |
| ни | | | | | | | | | | | | | | | |
| ка | | | | | | | | | | | | | | | |
| м | | | | | | | | | | | | | | | |
| (ст | | | | | | | | | | | | | | | |
| р.1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| +ст | | | | | | | | | | | | | | | |
| р.2 | | | | | | | | | | | | | | | |
|) | | | | | | | | | | | | | | | |

Таблица 9.6

Издержки производства за первый год работы

| Статьи | 1 год | | | | | | | | Всего |
|---|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| | по месяцам | | | | | | | | |
| | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| 1. Количество часов | 30 | 35 | 40 | 45 | 60 | 65 | 70 | 70 | 420 |
| 2. Моющие средства (руб.) табл.9.1 | 271,2 | 316,4 | 361,6 | 406,8 | 542,4 | 587,6 | 632,8 | 632,8 | 3751,2 |
| 3. Энергоносители (руб.) табл. 9.1. | 1154,4 | 1346,8 | 1539,2 | 1731,6 | 2308,8 | 2501,2 | 2693,6 | 2693,6 | 15969,6 |
| 4. Зарплата с отчислениями (руб.) стр.5 табл.9.1*150, т. е. среднемесячный сбыт | 4246,5 | 4246,5 | 4246,5 | 4246,5 | 4246,5 | 4246,5 | 4246,5 | 4246,5 | 33972,0 |
| 5. Постоянные издержки без амортизации (руб.) стр.12 табл.9.1*150 | 5536,5 | 5536,5 | 5536,5 | 5536,5 | 5536,5 | 5536,5 | 5536,5 | 5536,5 | 44292,0 |
| 6. Амортизационные отчисления (руб.) стр.9 табл. 9.2 | 3921,2 | 3921,2 | 3921,2 | 3921,2 | 3921,2 | 3921,2 | 3921,2 | 3921,2 | 31370,4 |
| 7. Итого издержки (руб.) Стр.2+3+4+5+6 | 15129,8 | 15367,4 | 15605 | 15842,6 | 16555,4 | 16793 | 17030,6 | 17030,6 | 129348,8 |
| 8. Итого издержки без амортизации (руб.) стр.7-стр.6 | 11208,6 | 11446,2 | 11683,8 | 11921,4 | 12634,2 | 12871,8 | 13109,4 | 13109,4 | 97988,8 |
| 9. Себестоимость 1 часа (руб.) Стр7/стр1 | 504 | 439 | 390 | 352 | 272 | 258,3 | 243,2 | 243,2 | |
| 10. Себестоимость 1 часа без амортизации (руб.) Стр8/стр1 | 373,6 | 327 | 292 | 264,9 | 210,5 | 198 | 187,2 | 187,2 | |

Таблица 9.7

Отчет о чистой прибыли

| Статьи | Годы реализации проекта | | | | | | | |
|---|-------------------------|--------|--------|--------|--------|----------|--------|----------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Количество часов | 420 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 |
| 2. Цена 1 часа (руб.) | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| 3. Выручка (руб.) | 168000 | 720000 | 720000 | 720000 | 720000 | 720000 | 720000 | 720000 |
| 4. Издержки всего | 129354 | 189746 | 189746 | 189746 | 189746 | 189746 | 189746 | 189746 |
| 4.1 без амортизации | 97984.8 | 169236 | 169236 | 169236 | 158456 | 169236 | 169236 | 174126 |
| 4.2 амортизация (стр.9 табл. 9.2) | 31370 | 20510 | 20510 | 20510 | 31290 | 20510 | 20510 | 15620 |
| 5. Балансовая прибыль | 38645,2 | 530254 | 530254 | 530254 | 530254 | 530254 | 530254 | 530254 |
| 6. Налоги на финансовый результат | 2833.6 | 2628.5 | 2423.4 | 2218.3 | 2013.2 | 1808.1 | 1603 | 1446.8 |
| 7. Сумма налога на прибыль (стр.5-стр.6)*0,3 | 10743 | 158287 | 158349 | 158410 | 158472 | 158533 | 158595 | 158642,1 |
| 8. Чистая прибыль (стр.5-стр.7) | 25068.6 | 369338 | 369481 | 369625 | 369768 | 369912,9 | 370056 | 370165.1 |
| 9. Рентабельность производства, % ; (стр.8/стр.4) | 19,3 | 194,6 | 194,7 | 194,7 | 194,8 | 194,5 | 195 | 195 |
| 10. Рентабельность основных фондов (стр.8/стоимость основных фондов). | 8 | 118,5 | 118,6 | 118,6 | 118,7 | 118,7 | 118,8 | 118,8 |

9.6 Денежные потоки для финансового планирования

Основным условием осуществления проекта являются положительные значения кумулятивной кассовой наличности на любом шаге расчета. Дивиденды учредителям устанавливаем в размере 15%. По решению учредителей дивиденды выплачиваются, начиная со второго года реализации проекта.

кумулятивная кассовая наличность имеет положительное значение на всех шагах расчета. Это подтверждает финансовую устойчивость проекта.

9.7 Модель дисконтированных денежных потоков

Цены. Расчет чистой текущей стоимости в пределах расчетного периода производим в базисных ценах, что соответствует этапу предварительного выбора.

Норма дисконта ($E=0,4$) выбрана из следующих соображений:

- ставка процентов по вкладам – 19%;
- дивиденды учредителям – 15%;
- плата за риск – 6%

За точку приведения разновременных затрат и результатов принимаем конец первого года реализации проекта.

Основные результаты разделов:

- максимальный денежный отток – 414369,4;
- интегральный экономический эффект – 646252,9;
- период возврата инвестиций с дисконтированием – 1год 11 месяцев.

10. Заключение

Анализируя сводные финансово-экономические показатели проекта, можно сделать окончательные выводы о целесообразности данного бизнеса.

Реализация проекта обеспечивает положительный экономический эффект - 646252,9 руб. за экономический срок жизни инвестиций при норме дисконта $E=0,4$. Инвестиции в данный проект быстро окупаются за 1 год 11 месяцев. Внутренний коэффициент эффективности $E = 1,578$, что значительно больше принятой нормы дисконта $E=0,4$ и позволяет увеличить дивиденды учредителям и зарплату персоналу. Коэффициент финансовой устойчивости показывает, что количество продаваемых часов за год больше объема проданных часов, при котором достигается точка безубыточности, в 6,1 раз и дает возможность сделать вывод о значительной финансовой устойчивости.

Таким образом, реализация данного проекта целесообразна.