Министерство образования и науки Украины

Донбасская Государственная Машиностроительная Академия

Кафедра «Финансы»

БИЗНЕС - ПЛАН

Массажный кабинет «Путь к здоровью»

Выполнила:

ст. гр. Ф-05-т

Шерстобитова Я.С.

Краматорск 2010

СОДЕРЖАНИЕ

1. Краткая характеристика инвестиционного проекта (резюме)

2. Характеристика отрасли

3. Характеристика продукта или услуги

4. Размещение объекта

5. Анализ рынка

6. Планируемый объем и структура производства

7. Обеспеченность производства основными факторами

8. Стратегия маркетинга

9. Стратегия управления реализацией проекта

10. Оценка финансовых рисков и формы их страхования

11. Финансовый план

12. Стратегия финансирования инвестиционного проекта

1. Краткая характеристика инвестиционного проекта (резюме)

Вложить деньги в салонный бизнес сегодня стремятся многие. И немудрено — специалисты утверждают, что активная часть населения в салоны наведывается регулярно и за услуги платит $30-50 в месяц. В оздоровительных центрах и “однодневных курортах” SPA, где деловая публика “восстанавливает силы” весь выходной день, клиенты платят еще больше.

В своих расчетах мы решили исходить из самого распространенного на рынке варианта-минимум с широким набором услуг, который со временем может стать стартовой площадкой для роста.

Задача бизнес плана – обосновать эффективность организации массажного кабинета «Путь к здоровью», а также заинтересовать инвестора принять участие в финансировании данного проекта. Предприятие предлагает предоставление лечебного массажа и других медицинских услуг с помощью специализированного оборудования. В будущем ассортимент услуг будет расширен с учетом потребностей потенциальных потребителей.

Форма организации массажного салона «Путь к здоровью»– частное совместное предприятие, зарегистрированное как налогоплательщик в ГНИ г. Краматорска 1 апреля 20010 года. Вид деятельности: "Деятельность вспомогательного медицинского персонала, которая выполняется не в больницах и не врачами". Код деятельности 85.14.1.

Учредителями данной фирмы являются: Унтилова Людмила Ивановна и Аверин Михаил Сергеевич. Уставный капитал составляет 30 000 грн. Доли учредителей в уставном капитале равные. Директором фирмы будет Аверин Михаил Сергеевич, имеющий высшее медицинское образование. Функции бухгалтера и администратора будет выполнять Унтилова Людмила Ивановна, имеющая высшее образование по специальности «Финансы и кредит». Также массажному салону потребуются две медработницы, имеющие диплом об окончании массажных курсов. Лицензия на право работы не нужна.

Потребность в заёмных средствах для реализации проекта составляет 30000 грн. Кредит сроком на 2 года для приобретения основного оборудования предполагается взять в АКБ"УКРСОЦБАНК" под 20 % годовых. Залогом будет выступать приобретенное оборудование, стоимостью 41020 грн. Проценты по кредиту будут выплачиваться по окончании отчётного года. Общие затраты, связанные с возвращением кредита банку, составят 52000 грн.

Первостепенными целями и задачами предприятия являются:

* создание новой «ниши» на существующем сегменте рынка медицинских услуг г. Краматорска;
* занятие части сегмента рынка массажных услуг г. Краматорска;
* окупаемость капитальных вложений;
* получение положительного финансового результата.

Деятельность фирмы будет в основном направлена на потребителей центрально-городского района г. Краматорск (Новый город), в дальнейшем планируется выйти и на рынок Старого города путем открытия аналогичного массажного салона.

Прогнозируемый спрос на продукцию может быть выражен в среднем количестве посетителей в день, при чем наибольшая посещаемость ожидается в выходные и праздничные дни, а также весной и осенью.

Основным преимуществом планируемого массажного салона будет близость к потребителю, аппаратные методики предоставления услуг и относительно низкая их стоимость.

Период окупаемости (РР) проекта составляет 8 месяцев., чистая текущая стоимость составит (NPV) 214740 грн, рентабельность инвестиций (PI) – 3,75, внутренняя норма прибыли (IRR) – 65,1%.

Приведенное в следующих разделах более детальное описание и обоснование целесообразности проекта свидетельствует о высоком уровне его эффективности.

2. Характеристика отрасли

Здоровье человека, согласно исследованиям в разных странах мира, на 50% зависит от образа жизни, на 20% от экологии и на 10% - от уровня здравоохранения в стране. Неправильным образом жизни, сложной экологической ситуацией и бедственным положением отечественной медицины вполне можно объяснить устойчивую популярность массажных салонов, бурный рост числа которых, по оценкам специалистов, продлится еще 6-7 лет, после чего в отрасли начнется укрупнение игроков, создание больших сетей, дальнейшая автоматизация технологических процессов.

Уже на протяжении многих лет, массаж остается востребованным разными категориями населения. В нем одинаково нуждаются как взрослые, так и дети, как люди с недугами, так и люди здоровые. Ведь массаж может быть разным. Например, антицеллюлитный массаж, на общее оздоровление организма, массаж при определенных болезнях и так далее. Средний уровень прибыльности капитала в данной сфере составляет 20-25%, а грамотно организованный массажный салон окупается, если верить опыту предпринимателей, за четыре месяца. Но этого же времени достаточно для того, чтобы массажный салон прекратил свое существование в связи с убыточностью. Поэтому для серьезного подхода к организации массажного бизнеса требуется тщательно разработанный бизнес план массажного кабинета.

Сегодня массаж можно делать как руками, так и с помощью массажных кроватей. Каждый из вариантов имеет свои преимущества и недостатки.

Техника массажа руками привлекает отсутствием затрат на покупку оборудования, но в таком салоне все держится на «золотых ручках» массажистов. Будет хороший специалист – значит, будут клиенты, а значит салон будет процветать. Если такого массажиста нет, дело не стоит и начинать. Недостатки такого мануального кабинета очевидны: хороший специалист стоит дорого, ему порой приходится отдавать половину выручки, к тому же, многие массажисты начинают работать на дому, используя салон для поиска клиентов - выручка падает, а если хозяин попробует прижать аппетиты работника, тот уйдет в другой салон, окончательно уводя клиентуру.

Радикальный способ борьбы с этим – изначально закладывать в концепцию салона аппаратные методики, где, по сути, всю процедуру клиенту делает машина, а роль персонала сводится к тому, чтобы выбрать нужную программу (режим) и вовремя нажимать на кнопки. Такой персонал не требует высокой квалификации, стоит не дорого и легко заменяется, ведь обучиться премудростям управления самой сложной техникой можно всего за несколько часов. К тому же, вручную даже профессионалу сложно обслужить больше 8-ми клиентов в день, а возможности массажной кровати гораздо больше.

Ставка на замену мануальных методик на аппаратные позволяет:

* + во-первых, облегчить труд персонала и снизить риск «человеческого фактора» - ошибок при оказании услуг;
  + во-вторых, существенно укоротить время процедур и, соответственно, увеличить пропускную способность помещения;
  + в-третьих, обеспечить профилактику «кражи» клиентов салона персоналом с переводом на надомное обслуживание, а также снизить риск возможного ухода клиентов при увольнении сотрудников;
  + в-четвертых (пожалуй, самое главное), снизить расходы салона. Ведь работа на аппаратах не требует от сотрудников высокой квалификации (а значит, и высокой оплаты труда), поскольку современное оборудование само обеспечивает высокое качество процедур, а от персонала требуется лишь базовые знания медицины для того, чтобы подбирать режимы работы оборудования с учетом пожеланий и противопоказаний клиентов.

Кабинет, оборудованный массажными креслами имеет явные преимущества. Он позволяет зарекомендовать себя как серьезное предприятие, обладает возможностями для дальнейшего развития (если позволяет площадь, можно нанять еще персонал, поставить массажный стол и пригласить к сотрудничеству мануальщика, или закупить оборудование и предоставлять сопутствующие услуги – например, комплексную диагностику организма). Среди недостатков – большие затраты и срок окупаемости, а также практически прямая зависимость спроса от географического положения кабинета.

Согласно с ОСТ 42-21-16-86 ССБТ («Система стандартов безопасности труда. Отделения, кабинеты физиотерапии. Общие требования безопасности») для организации массажного салона нам будут необходимы: светлое, сухое помещение, общей площадью не менее 16 кв.м. (для проведения массажа выделяются отдельные комнаты (кабинеты) из расчета 8 кв.м. на рабочее место; минимальная площадь для кабинета при 1 массажистке — 12 кв.м) и туалетная комната (кабинет массажа должен быть оборудован умывальником с холодной и горячей водой); кондиционер (кабинеты массажа обеспечивают приточно-вытяжной вентиляцией с 5-кратным обменом воздуха в час); вешалка для одежды больных, зеркало, часы, ширма и несколько стульев. В расчете на 1 массажное место должны быть предусмотрены также подушка, 2 простыни, резиновая клеенка, 2 полотенца.

Данная деятельность по закону предусматривает оформление медицинской лицензии в Министерстве здравоохранения Украины. Получение медицинской лицензии важно по следующим причинам:

- без медицинской лицензии любая серьезная проверка деятельности может повлечь конфискацию оборудования и большие штрафы;

- без медицинской лицензии мы не сможете дать рекламу ни в одну газету;

- без медицинской лицензии будет очень сложно уговорить сотрудничать с нами докторов (что предусматривается в дальнейшем при расширении ассортимента предоставляемых услуг);

- без медицинской лицензии мы не сможем работать по бизнес-схемам, использование которых обеспечит максимальную прибыль, и постоянную загрузку оборудования;

- многие пациенты просят предъявить медицинскую лицензию.

Оформление медицинской лицензии – очень длительное и трудоемкое мероприятие, занимающее от 6 до 8 месяцев. Она выдается Министерством здравоохранения Украины сроком на 5 лет и официально стоит 540 грн. Платежи государству составляют 340 грн.

Так как сфера красоты и здоровья имеет сезонный характер – наибольший спрос на услуги салонов наблюдается весной (как только сходит снег, дамы, да и не только, начинают ощущать приближение сезона легкой одежды, и лихорадочно начинают искать способы оздоровиться, похорошеть и похудеть), заботы по оформлению документов и получению лицензии, рациональнее предоставить консалтинговому агентству. На оформление лицензии в таком случае уйдет около месяца, что позволит открыть массажный кабинет до мая. К тому же, «старт» с помощью опытных специалистов может оказаться оправданными — ценой избежания дорогостоящих ошибок. Услуги агентства обойдутся в 6800 грн.

В стоимость входит:

* + консультирование и информирование клиента о необходимости получения лицензии и порядке её получения;
  + получение согласования санитарной эпидемиологической станции (СЭС);
  + получение согласования государственной пожарной части (СГПЧ);
  + получение согласования Горздравотдела (Облздравотдела);
  + квалифицированная подготовка необходимого пакета документов в нужной форме для подачи и его подача;
  + получение лицензии.

Для начала работы необходимо предоставить следующие документы:

* + копия справки о внесение в единый государственный реестр предприятий и организаций Украины ("статистика", заверенная нотариально);
  + копия устава предприятия (нотариально заверенная, в видах деятельности должен быть включен соответствующий вид деятельности "Медицинская практика");
  + договор на помещение, в котором будет осуществляться эта деятельность;
  + документы подтверждающие квалификацию, стаж, образование врача с категорией.

А также следующую информацию:

* + банковские реквизиты;
  + номер свидетельства плательщика НДС, индивидуальный номер плательщика налога.

3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

Нашими конкурентами по городу являются мануальные массажные кабинеты и массажисты, оказывающие услуги на дому у себя или у клиента. Также в некотором роде конкуренцию представляет собой городская поликлиника, которую, учитывая бедственное положение отечественной медицины можно рассматривать параллельно как поставщика клиентуры.

Оценим конкурентоспособность нашего предприятия с основными конкурентами по 5-ти бальной шкале (табл.3.1).

Таблица 3.1 - Анализ конкурентоспособности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Массажный кабинет «Путь к здоровью» | Конкуренты | | |
| Мануальные  массажные салоны | Массажисты, работающие на дому | Районная  поликлиника |
| Местонахождение | 5 | 5 | 2 | 5 |
| Время работы | 5 | 4 | 3 | 3 |
| Доступность  по цене | 5 | 2 | 3 | 5 |
| Ассортимент  услуг | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Качество  обслуживания | 5 | 5 | 4 | 2 |
| Репутация фирмы | 5 | 4 | 3 | 3 |
| Всего | 29 | 24 | 19 | 22 |

На основе приведённых данных мы можем сделать вывод, что создаваемое нами предприятие будет конкурентоспособным.

Расположенный в наиболее «активной» части города, массажный кабинет не имеет непосредственных конкурентов в данном районе, т.к. ближайший салон красоты «Кураж», предоставляющий по совместительству услугу массажа находится двумя улицами ниже. Местонахождение массажистов, работающих на дому не имеет значение, так как в данном случае сформировавшийся круг клиентов приходит конкретно к данному специалисту.

Т.к. наибольшая посещаемость массажных салонов приходится на утреннее время до 9.00 и вечернее с 18.00 до 20.00, что связано с графиком работы большинства работающего населения, наш массажный кабинет будет работать в две смены: с 7.00 до 14.00, с 15.00 до 23.00. Это даст значительное преимущество перед основными конкурентами – массажными салонами, работающими обычно с 10.00 до 19.00. К массажистам, работающим на дому, если они профессионалы, имеющие хорошую репутацию, вообще попасть на прием можно только по предварительной записи за несколько недель.

Средняя стоимость 1 часа массажа в нашем кабинете – 25 грн. Стоимость массажа в массажном салоне – 150 грн, с выездом на дом к клиенту – до 200 грн. Массажисты принимающие клиентов у себя на дому, за массаж спины, который также длится около часа, берут от 100 до 150 грн, за общий массаж (90 мин.) – от 150 грн. Массажные процедуры поликлиники практически бесплатны, но доступны лишь больным, получившим направление, при этом время приема не всегда удобно для пациентов и зачастую приходится ожидать в очереди.

Услуги массажного кабинета имеют более лечебную, нежели косметическую направленность, что в корне отличает его салонов города, предоставляющих такие услуги как: тайский массаж, общий расслабляющий массаж, тандем массаж (в четыре руки), антицеллюлитный массаж. Поэтому основными конкурентами массажного кабинета в разрезе ассортимента и исключительности услуг являются специалисты-частники, которые в отличие от массажного кабинета могут предоставить услуги массажа лица, рук, ног, урологического массажа, массажа простательной железы.

Что же касается качества обслуживания и качества услуг, то учреждения бюджетной сферы все еще вне конкуренции. Бестактностью врачей и устаревшим оборудованием объясняется и ужасная репутация государственных учреждений здравоохранения, где «не лечат, а калечат». Репутация же мануальных массажных салонов зависит от профессионализма массажистов, значительную роль здесь играет «человеческий фактор», личные качества человека, его настроение и состояние здоровья. Качественный массаж – оздоровительный, профилактический, лечебный – очень серьезная процедура, которую можно доверить профессионалу с большим опытом. Если массаж выполняется неправильно, с применением излишней силы или некорректного воздействия на позвоночник, неизбежны печальные последствия для организма в виде смещения дисков, появления очагов напряжения, ущемления нервных окончаний. Передовое оборудование, используемое в нашем массажном кабинете, уже прекрасно зарекомендовало себя во всех странах мира и в Украине в том числе, что обеспечит нам прекрасную репутацию.

Итак, основными преимуществами массажного кабинета «Путь к здоровью» являются:

- низкая цена в общем на весь комплекс услуг;

- передовые аппаратные методики и безукоризненная мировая репутация оборудования массажного кабинета;

Появление массажных кроватей, оздоровительных массажеров и миостимуляторов было негативно воспринято многими приверженцами традиционного ручного массажа. В настоящее время споры по поводу сомнительной пользы электромассажа утихли, многие медицинские заведения закупили все виды массажной техники, и с успехом ее используют в лечении терапевтических заболеваний. Массажные кровати со встроенными роликами из германия или эбонита сочетают достижения восточной и европейской медицины. Кровать имеет несколько режимов воздействия на позвоночник и опорно-двигательный аппарат. Методы воздействия на организм с элементами рефлексотерапии, минералотерапии, мануальной терапии, ИК терапии являются небольшой частью возможностей массажной кровати, обеспечиваемых электронно-техническим устройством. Ярко выраженный терапевтический эффект при заболеваниях нервной системы, нарушений кровообращения, заболеваний сосудистой системы является подтверждением положительного и сбалансированного воздействия массажа на организм человека. Множество функций, режимов и методов воздействия встроенного массажного механизма позволяет использовать кровать для общего оздоровления и в лечении определенного заболевания.

На данный момент существует порядка 10 производителей такого уникального оборудования, как термические массажные кровати, но мы закупим оборудование у лучших - это корейские фирмы NugaBest и ChoYang

В массажном оборудовании Нуга Бест NM-5000 удачно соединены передовые технологии с принципами древневосточной медицины: вытяжение позвоночника, точечный массаж, прижигание, инфракрасное тепло, миостимуляция, ионизация. Благодаря такому комплексному воздействию на организм человека массажер Нуга Бест NM-5000 эффективен при остеохондрозе, грыже межпозвоночных дисков, радикулите, а также при нарушении осанки и сколиозе. Оборудование избавляет от хронической усталости и метеочувствительности, помогает восстановиться после инсульта, инфаркта, нормализует артериальное давление и уровень сахара в крови, укрепляет иммунитет. Рекомендуется использовать после интенсивных занятий спортом или при перегрузке позвоночника.

Оборудование Нуга Бест NM-5000 оснащено программным обеспечением (десять автоматических программ и две - работающие в ручном режиме), что дает возможность настроить его на оздоровительный массаж с учетом всех противопоказаний клиента.

Комбинированное автоматическое термомассажное ложе ChoYang CY-7000 - одна из наиболее совершенных на сегодняшний день моделей современного оборудования, предназначенного для выполнения эффективного разминающего массажа спины и ног в сочетании с глубоким прогреванием длинноволновым инфракрасным (тепловым) излучением.

Термомассажное ложе СY-7000 предназначено для постоянного регулярного (лучше всего ежедневного) самостоятельного лечебно-профилактического использования в домашних условиях, либо под руководством инструктора в специализированных заведениях – массажных салонах, реабилитационных и рекреационных центрах, санаториях, пансионатах, саунах, фитнесс-клубах и т.п.

Настройка и управление массажером не требуют специальных знаний и навыков и производятся с помощью выносного пульта, позволяющего легко и быстро установить наиболее подходящие режимы работы оборудования после самостоятельного изучения инструкции по эксплуатации или инструктажа в салоне дилера.

В дальнейшем при расширении деятельности планируется приобрести также массажное кресло и массажную софу.

Современные массажные кресла включают такие виды массажа, как разминание, похлопывание, постукивание, шиацу, комбинация разминания и похлопывания и широкий выбор автоматических программ, а также индивидуальный режим, который позволяет максимально точно учесть потребности и желания конкретного пользователя. С особой тщательностью в массажных креслах проработан массаж ног. К услугам пользователей воздушно-компрессионный, вибрационный, роликовый массаж бедер, икроножных мышц и ступней, а также инфракрасное прогревание. Возможен выбор любой комбинации этих видов массажа. Интенсивность каждого из них регулируется отдельно.

Вибромассажная софа предназначена для автоматического выполнения эффективного глубокого массажа мышечных тканей всего тела с помощью регулируемого по частоте и амплитуде виброударного воздействия. Здесь используются такие приемы вибромассажа как «поколачивание», «рубление», «стегание», «сотрясение». Распространение вибрации в глубь тканей оказывает положительное воздействие на внутренние органы. Регулярное использование массажной софы способствует максимальному снятию напряжения мышц после физических нагрузок и тяжелого трудового дня, улучшению работы кровеносной системы, ускорению вывода из организма шлаков и токсинов, уменьшению солевых и жировых отложений, укреплению мышц, нормализации пищеварения, активизации обменных процессов, в результате чего улучшается общее самочувствие человека и повышается жизненный тонус. Регулярное использование софы способствует похудению, улучшению фигуры, избавлению от целлюлита и болей в теле.

# Представленное многофункциональное массажное оборудование, сочетает в себе различные методы оздоровления: рефлексотерапевтическое воздействие, мануальная терапия, физиотерапия ИК, низкочастотная миостимуляция, и применяется для лечения и профилактики многих заболеваний:

### Пародонтоз.

### Боль в спине (позвоночник).

### В урологии и гинекологии.

### Для улучшения состояния кожи.

### Периферической нервной системы (радикулиты).

### Остеохондроз, сколиоз в т. числе подростковый, радикулит, выпадение межпозвонковых дисков, грыжи межпозвонковых дисков; опорно\_двигательного аппарата (заболевания позвоночника артрит, артроз).

### Ситуационных стрессовых ситуаций (нервного переутомления, невралгии, невриты, люмбагоишалгии, параличи)

### Сердечно-сосудистая система (профилактика инсультов и инфарктов), трофических расстройств нейрогенного и сосудистого происхождения (миозиты, диабетические полиневропатии, сосудистые заболевания головного мозга, вегетососудистые дистонии).

### Снижение общей резистентности организма с нарушением адаптационной, способности к факторам внешнего воздействия, метеочувствительность (мигрень, гипертоническая болезнь).

### Контроль общего веса тела и избирательное воздействие на жировые отложения, тренировка мышц (пояс-миостимулятор).

* + А также - заболевания желудочно-кишечного тракта; бронхиты и бронхиальная астма; гайморит и нарушения слуха; катаракта; кожные заболевания; экземы, псориаз; детский церебральный паралич; доброкачественные опухоли; растяжение связок и др.

### Противопоказания:

* + Острые лихорадочные состояния, наличие повышенной температуры.
  + Все хронические заболевания в стадии обострения.
  + Туберкулез, новообразования, диабет, открытые раны, повышенная кровоточивость, тромбозы, заболевания крови.
  + Гипертоническая болезнь II-Б стадии и выше, стенокардия, нарушения ритма сердца, аневризмы сердца и сосудов, наличие искусственных сосудов и клапанов сердца, стимуляторов сердечной деятельности.
  + Беременность, периоды менструации.

Массажные кровати и кресла предполагается использовать как основную услугу, в качестве дополнительных будут для начала предложены массажер для стоп, тепловой многофункциональный пояс для похудения и лампа Bioptron.

Аппарат для стоп «Второе сердце» воздействует на рефлекторные зоны стопы и стимулирует работу капилляров. Био-мат «запускает» механизм оздоровления и активизирует в организме скрытые резервы.

## Многофункциональный пояс для похудения MK-207 Free-M на сегодняшний день единственный пояс который сочетает в себе вибромассаж и миостимуляцию (частотную терапию с помощью электрического тока) и состоит из двух независимых механизмов которые могут работать как в паре так и раздельно. Регулярное применение согревающего пояса улучшает также пищеварение и работу кишечника.

Лампа Bioptron 2 – терапия линейно поляризованным светом является идеальным дополнением и усилением любых других форм лечения. Он используется в дерматологии (кожные расстройства, такие как прыщи, герпесный симплекс, лишай, нейродерматиты), ревматологии, спортивной медицине (раны мягких тканей, растяжение связок и т.д.), хирургии (ускорение заживления ран, закрытие язв и т.д.) а также в лечении острых и хронических воспалений параносальных пазух, внешних геморроев и лимфаденомы.

Описанное оборудование прошло все необходимые уровни сертификации, предусмотренные как законодательством Украины, так и международными нормами стандартизации, его могут использовать люди различного возраста, роста и разной комплекции.

Для повышения конкурентоспособности массажному кабинету необходимо осуществлять деятельность в области расширения ассортимента и исключительности предоставляемых услуг, на что и будет направлена полученная прибыль.

4. РАЗМЕЩЕНИЕ ОБЪЕКТА

Прежде чем искать место под будущий массажный кабинет, необходимо определиться на какую группу клиентов этот салон будет ориентирован. Если основными посетителями будут клиенты, посещающие массаж по медицинским показаниям, то им месторасположение салона не важно, за хорошим специалистом они поедут куда угодно. А вот если посетителями салона будут люди, посещающие ради удовольствия, то для них предпочтительнее видеть салон рядом с домом. Кстати, по оценке экспертов, только 30% клиентов, идут в салон по медицинским показаниям, остальные 70% посетителей заказывают услугу для релаксации и ухода за собой.

Так как наш массажный кабинет ориентирован на обе группы клиентов, необходимо, чтобы месторасположение было как можно более удобным для жителей города, но в то же время следует учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе.

С целью определения наиболее удачного помещения массажного кабинета были оценены преимущества и недостатки места расположения будущей фирмы на нескольких центральных улицах города. Было определено, что наиболее выгодным местом расположения будет торговый центр (не далеко от остановки) по ул. Дворцовая 12. В этом районе всегда много людей, он является бизнес - центром, при чем рядом находится жилой микрорайон, гостиница, ЦУМ а также ВУЗ, ПТУ, школа и несколько спортивных секций. Такое размещение позволит охватить все категории населения. Нашими «соседями по офису» будут: парикмахерская, стоматологический кабинет, мебельный салон, магазин одежды, агентство недвижимости и цветочный магазин, персонал которых и станет первыми клиентами.

Предполагается взять в аренду помещение размером 25 кв.м. Договор аренды предусматривает месячную арендную плату в размере 2000 грн, которая будет выплачиваться собственнику торгового центра - ООО «Скворечник». Договор аренды заключён на 5 лет с условием дальнейшего его перезаключения (т.е. продления). Таким образом, для реализации бизнес проекта потребуется на аренду 24000 грн. в год.

Услуги охранника и уборщицы включены в стоимость арендной платы и предоставляются торговым центром. В арендную плату входят также коммунальные услуги, кроме электроэнергии из-за аппаратных методик массажного кабинета и соответственно значительного ее потребления. Туалетная комната, необходимая в соответствии с ОСТ 42-21-16-86 ССБТ – раздельная, две на этаже, затраты по их обслуживанию и ремонту сантехники несет арендодатель. Рядом с торговым центром находится платная стоянка (7 грн./час), принадлежащая ООО «Скворечник», но на противоположной стороне улицы есть место для парковки. Так как здание находится неподалеку от пересечения двух главных улиц, добраться до офиса массажного кабинета общественным транспортом из любого района города не составит проблемы.

5. АНАЛИЗ РЫНКА

В условиях господства рыночных отношений планирование бизнеса теснейшим образом связано с предвидением возможностей сбыта продукта на рынке товаров и услуг. Чтобы прогнозные оценки предпринимателя наиболее соответствовали реальной ситуации будущего спроса и объема продаж, необходимо тщательно исследовать, изучить, проанализировать рынок сбыта предпринимательского продукта, т.е. людей, которые покупают товар предприятия или пользуются его услугами.

Анализ будущего рынка сбыта – это один из важнейших этапов подготовки бизнес-планов, и на такую работу нельзя жалеть ни средств, ни сил, ни времени. Опыт показывает, что неудача большинства провалившихся со временем коммерческих проектов, была связана именно со слабым изучением рынка и переоценкой его емкости.

Учитывая медицинскую направленность массажного кабинета, Объем спроса определим исходя из количества человек обратившихся в течении года в городскую поликлинику с жалобами на боли в спине или хроническую усталость, учитывая тех кому был поставлен диагноз: остеохондроз, спондилоартроз, сколиоз, кифоз, спондилез, грыжи межпозвоночных дисков, радикулит.

Таблица 5.1 – Характеристика современного объема спроса на услугу на внутреннем рынке (в количестве человек) за предыдущие три года.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество населения, нуждающегося в лечении массажем | Года отчетного периода | | | | | |
| 2007 | | 2008 | | 2009 | |
| Общий объем спроса | В т.ч. удовлетворенного | Общий объем спроса | В т.ч. удовлетворенного | Общий объем спроса | В т.ч. удовлетворенного |
|
| Локальный рынок (г. Краматорск) | 32560 | 7578 | 45098 | 8970 | 55267 | 10089 |
| Районный рынок (С | 19536 | 4547 | 27059 | 5382 | 33160 | 6053 |

Прогноз возможного объема предоставления услуг массажным кабинетом «Путь к здоровью» рассматривается в таблице 5.2 по трем сценариям, т.е. при максимальном, среднем и минимальном количестве клиентов.

Таблица 5.2 – Прогноз возможного объема продажи услуги в рамках рассматриваемого инвестиционного проекта на предстоящие три года (в количестве привлеченных человек)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество клиентов | Года прогнозируемого периода | | |
| 2010 | 2011 | 2012 |
|
| Максимальное количество | 27107 | 31173 | 35849 |
| Среднее количество | 20440 | 23506 | 27032 |
| Минимальное количество | 6132 | 7052 | 8110 |

Прогноз возможного объема продажи услуги в рамках рассматриваемого инвестиционного проекта на предстоящие три года по максимальному варианту рассчитывался исходя из объема существующего неудовлетворенного спроса, ежегодно увеличивающегося в среднем на 15% за счет роста численности и доходов населения г. Краматорска.

Средний вариант объема продажи услуги рассчитаем исходя из начальных мощностей массажного кабинета, т.е максимального количества клиентов, которых мы можем обслужить работая в 2 смены (с 7.00 до 14.00, с 15.00 до 23.00) на четырех массажных кроватях (4 человека/час) с учетом ежегодного роста спроса на 15%.

Минимальный вариант предусматривает сезонные и внутрисменные колебания спроса и всевозможные риски потери клиентов при сохранении всех пропорций и тенденции роста спроса.

Таким образом, прогнозируемые объемы продажи услуги могут значительно колебаться в зависимости от социально-экономических, демографических и прочих факторов. Поэтому в дальнейших расчетах во избежание переоценки спроса на услугу будем исходить из минимального количества клиентов.

Уровень цен на массажные услуги в ближайшие три года предположительно останется неизменным, т.к. рост индекса цен сдерживается возрастающей из года в год конкуренцией.

## Исследовать рынок необходимо с позиций как потребителей, так и конкурентов. Анализ конкурентоспособности предприятия был проведен в третьем разделе, предпочтения же потребителей услуг были учтены при размещении объекта.

Основные потребители массажных услуг:

1. Персонал бизнес-центра – работники банков, магазинов, парикмахерских, которые провели рабочий день на ногах и не отказались бы от расслабляющего лечебного массажа за умеренную плату;

2. Больные, обратившиеся в расположенную неподалеку поликлинику и не получившие там необходимой им помощи;

3. Жители центра города – района, где будет расположен салон;

4. Студенты, занимающиеся спортом и любые другие клиенты, желающие испробовать массажное оборудование из интереса или с целью общего оздоровления.

Для успешной реализации своей продукции, организации необходимо дифференцировать потребителей, чтобы выявить тех из них, которые могли бы стать потенциальными потребителями продукции данной организации.

Для сегментации рынка необходимыми параметрами являются возраст, социальная принадлежность и уровень дохода.



Рис. 5.1 – Зависимость объема спроса от возраста клиента, %

Такая зависимость объясняется тем, что молодые люди еще не испытывают потребности в укреплении здоровья либо не желают тратить на это время и деньги, а пожилые уже не так активны и имеют некоторые противопоказания (перенесенные операции на почках, проблемы с сердцем, сильно скачущее давление).



Рис. 5.2 – Зависимость объема спроса от социального статуса клиента, %

Структура рисунков 5.2 и 5.3 также объясняется социальной активностью и обеспеченностью.



Рис. 5.3 – Зависимость объема спроса от уровня дохода клиента, %

Таким образом, услугами массажного салона «Путь к здоровью» в большей степени будут пользоваться работающие женщины предпенсионного возраста со средним доходом и выше.

В каждой стране есть те или иные движущие факторы, которыми местные клиенты индустрии здоровья и красоты руководствуются при выборе процедур. Например, испанки почти поголовно считают себя излишне упитанными, и дважды в год ложатся на хирургические столы делать липосакцию. Подобные устоявшиеся мнения и у украинцев, а такая особенность нации, как любовь к самолечению, позволит, при хорошей рекламе, изначально закрепиться на рынке.

При выборе концепции салона и салонного оборудования были учтены такие национальные особенности отечественных клиентов:

**1.** «Авральность». Если кто-то из наших хочет похудеть или выздороветь, то он желает, чтобы с ним это произошло немедленно, а еще лучше – вчера! Поэтому салонное оборудование должно давать по возможности немедленный эффект после первой же процедуры.

**2.** «Лень-матушка». Кто из нас, чтобы стать стройным, ходит пешком или отказывается от лифта? Кто занимается спортом или хотя бы делает зарядку? Желательно, чтобы оборудование заменяло клиенту утомительные спортивные нагрузки.

**3.** «И чтобы не больно». Неприятных эмоций у украинцев и так предостаточно. Поэтому салонное оборудование должно оказывать щадящее воздействие на болевые рецепторы.

**4.** «Недоверие». Пока клиент не убедится сам, что нечто, что обещается, произошло именно с ним, или на худой конец с его подругой, знакомой или с родственницей, он не поверит и не станет постоянным клиентом. Необходимо, чтобы оборудование было 100% эффективным, ведь потеря каждого клиента обходится очень дорого.

**5.** «Любовь к дареному». Желательно, чтобы первую (демонстрационную) процедуру можно было предлагать бесплатно, для того, чтобы клиент «зацепился», наглядно убедившись в действенности услуг. Это предполагает и маркетинговый план, поэтому желательно подбирать оборудование, себестоимость операций у которого незначительна.

6. ПЛАНИРУЕМЫЙ ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА

Так, как основная деятельность нашего предприятия состоит в предоставлении массажных услуг, рассмотрим процесс их предоставления. Объем предоставления услуг рассчитывается исходя из минимально запланированного на старте деятельности количества клиентов в день – 15 человек в будние дни и 25 в выходные.

Клиент сможет сам выбрать в зависимости от цели посещения массажного кабинета те аппараты, которыми он хочет воспользоваться, он будет ограничен лишь во времени пребывания в массажном кабинете – 1 час. Но учитывая, что изначально оборудование будет загружено лишь на четверть, время можно продлить до полутора часов – это привлечет клиентов.

Среднестатистический клиент за отведенное ему время попытается опробовать все аппараты, поэтому распишем минимально необходимое время и количество подходов для эффективного лечения, т.е. пакет услуг:

- массажная кровать Нуга Бест NM-5000 или ChoYang CY-7000 – по 37 мин. 20 сеансов;

- Аппарат для стоп «Второе сердце» - по 5 мин. 20 сеансов;

- Вибромассажный пояс для похудения MK-207 Free-M – 15 мин. 10 сеансов;

- Лампа Bioptron 2 – 4 - 10 мин. в зависимости от заболевания.

При необходимости лечения линейно поляризованным светом, использование Лампа Bioptron по времени можно совмещать с использованием аппарата для стоп «Второе сердце». Это позволит уложиться в 1 час, с учетом 3 минут, которые уйдут на настройку оборудования.

Планируемый объем реализации пакетов представлен в таблице 6.1.

В первый год объем реализации составит 30% производственных мощностей массажного оборудования, в 2011 году планируется привлечь 70% потенциальных клиентов, а в 2012 выйти на максимальный объем реализации услуги.

Таблица 6.1 – Планируемый объем реализации услуги

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Ед. измерения | Прогнозируемый объем | | |
| 2010 | 2011 | 2012 |
| Количество предоставленных услуг | шт. | 6132 | 16454 | 27032 |

Стоимость 1 пакета официально будет установлена на уровне 25 грн., но учитывая стратегию маркетинга, представленную в разделе 8, реальный доход от приема одного клиента составит 20 грн.

Себестоимость услуги зависит от объема продажи, т. к. значительную часть ее составляют постоянные затраты: амортизация, арендная плата, электроэнергия, зарплата обслуживающего и административно-управленческого персонала.

7. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫМИ ФАКТОРАМИ

Следующим этапом разработки бизнес-плана является расчет потребности в основных факторах.

Обеспеченность производства необходимым оборудованием представлена в таблице 7.1

Таблица 7.1 - Стоимость основного оборудования.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Ед. измерения | Количество | Общая сумма, грн. |
| Нуга Бест NM-5000 | шт. | 1 | 16500 |
| ChoYang CY-7000 | шт. | 1 | 11500 |
| Аппарат «Второе сердце» | шт. | 1 | 2450 |
| MK-207 Free-M | шт. | 1 | 4000 |
| Лампа Bioptron 2 | шт. | 1 | 6570 |
| Итого: | | | 41020 |

В соответствии с планом производства и реализации продукции первоначальная потребность в оборудовании будет несколько меньше. Массажное кресло (10600 грн.) и массажную софу (7500 грн.) планируется закупить в конце 2011 года.

Поставщиками массажного оборудования будут – всемирно известные южнокорейские компании Nuga Medical (массажная кровать Нуга Бест и вибромассажный пояс MK-207 Free-M) и ChoYang (массажная кровать CY-7000); а также, турецкая компания Сенситив Имаго (Аппарат «Второе сердце»); швейцарская компания ZEPTER (Bioptron 2). Расходы на транспортировку, наладку, установку оборудования поставщики берут на себя. Данное оборудование предназначено для широкого круга пользователей – оно реализуется не только медицинским центрам, но и просто населению, не имеющему медицинского образования, поэтому специальных навыков для работы с оборудованием не требуется.

Кроме основного оборудования потребуется закупить также дополнительное оборудование - офисную технику и мебель (таблица 7.2).

Таблица 7.2 – Офисная техника и мебель, необходимые для реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Активы | Ед. измерения | Количество | Цена за единицу | Общая стоимость |
|  | Офисная техника: |  |  |  | 2045 |
| 1 | люминесцентная лампа | шт. | 1 | 35 | 35 |
| 2 | настольная лампа | шт. | 1 | 60 | 60 |
| 3 | евро–розетка тройная | шт. | 3 | 25 | 75 |
| 4 | удлинитель 6 евро–розеток | шт. | 2 | 40 | 80 |
| 5 | часы | шт. | 1 | 15 | 15 |
| 6 | чайник | шт. | 1 | 150 | 150 |
| 7 | телефон | шт. | 1 | 130 | 130 |
| 8 | кондиционер | шт. | 1 | 1500 | 1500 |
|  | Мебель |  |  |  | 1540 |
| 9 | стол письменный | шт. | 1 | 300 | 300 |
| 10 | стулья | шт. | 5 | 100 | 500 |
| 11 | вешалка | шт. | 1 | 80 | 80 |
| 12 | шкаф | шт. | 1 | 660 | 660 |
|  | Всего | шт. |  |  | 3585 |

В 2011 году для ведения учета и клиентской базы планируется также приобрести ноутбук, стоимостью 10000 грн.

Перечень материалов, необходимых для реализации проекта в соответствии с нормами СЭС, представлен в таблице 7.3.

Таблица 7.3 - Стоимость материалов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Материалы | Ед. измерения | Количество | Цена за единицу | Общая стоимость |
| 1 | простынь | шт. | 4 | 20 | 80 |
| 2 | полотенце | шт. | 4 | 35 | 140 |
| 3 | клеенка | шт. | 1 | 10 | 10 |
| 4 | ширма | шт. | 1 | 30 | 30 |
|  | Всего |  |  |  | 260 |

В значительной степени себестоимость предоставляемой услуги будет зависеть от стоимости потребленной электроэнергии. Расчет потребностей в энергоресурсах представлен в таблице 7.4.

Таблица 7.4 – Расчет среднегодовых потребностей в энергоресурсах.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Мощность, Вт | Время работы в год, час | | |
| 2010 | 2011 | 2012 |
| Нуга Бест NM-5000 | 440 | 1891 | 5073 | 4167 |
| ChoYang CY-7000 | 310 | 1891 | 5073 | 4167 |
| Аппарат «Второе сердце» | 110 | 511 | 1371 | 2253 |
| Пояс MK-207 Free-M | 180 | 1558 | 4114 | 6758 |
| Лампа Bioptron 2 | 100 | 204 | 1097 | 1802 |
| Массажное кресло | 410 | 0 | 0 | 4167 |
| Массажная софа | 350 | 0 | 0 | 4167 |
| Освещение и офисная техника | 100 | 2555 | 2555 | 2555 |
| Итого: | - | 8610 | 19283 | 30038 |

Тогда при тарифе 0,2436 грн. за 1кВт, расходы на электроэнергию составят:

В 2010 году: (440+310+110+180+100+100)/1000\*8610\*0,2436=2601 грн.

В месяц: 2601/12=217 грн.

В 2011 году: (440+310+110+180+100+100)/1000\*19283\*0,2436=5825 грн.

В квартал: 5825/4=1456 грн.

В 2012 году: (440+310+110+180+100+100+410+350)/1000\*30038\*0,2436

=62999 грн.

Всего персонал массажного кабинета «Путь к здоровью» насчитывает 4 человека. Ниже приведена таблица с показателями обеспеченности проекта трудовыми ресурсами (табл. 7.5)

Таблица 7.5 – Обеспеченность проекта необходимыми кадрами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категория  работников | Необходимая численность работников | Мес. оклад  работников, грн. | Всего за год |
| Руководители: |  |  |  |
| Директор | 1 | 1800 | 24000 |
| Бухгалтер | 1 | 1800 | 24000 |
| Основной персонал | 2 | 1500 | 36000 |
| Всего | 4 | 6600 | 87000 |

Поскольку руководитель медицинского учреждения должен иметь медицинское образование, директором фирмы будет ее инвестор - Аверин Михаил Сергеевич. Функции бухгалтера и администратора будет выполнять инициатор проекта - Унтилова Людмила Ивановна. Совмещение обязанностей и выполнение их учредителями предприятия позволит сэкономить на заработной плате. Также массажному салону потребуются две медработницы, имеющие диплом об окончании массажных курсов. Лицензия на право работы не нужна. Найм сотрудников будет проводиться на конкурсной основе, с учетом личных качеств и опыта работы.

Полномочия директора:

* + действует от имени предприятия, представляет его во всех хозяйственных и государственных учреждениях;
* в соответствии с законодательством и уставом предприятия он издаёт приказы, осуществляет наём и увольнение работников, накладывает на них взыскания и определяет меры поощрения за хорошую работу;
* распоряжается имуществом предприятия;
* открывает в банках расчётный счёт и распоряжается денежными средствами на счетах.

Бухгалтер - является также соучредителем и заместителем директора по экономическим вопросам, в связи с чем ре­шает все финансовые вопросы, связанные с постоянной работой массажного кабинета, а фи­нансовые и организационные вопросы, касающиеся использования части прибыли и направлений развития массажного кабинета решает совместно с директором - инвестором проекта.

Полномочия бухгалтера:

* ведёт бухгалтерский учёт фирмы;
* осуществляет вы­плату зарплаты;
* совместно с директором подготавливает финансовые отчеты.
* руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии;
* проводит всесторонний анализ результатов деятельности массажного кабинета;
* осуществляет учет средств предприятия;
* разрабатывает и реализует маркетинговую политику предприятия;
* устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
* производит финансовые расчеты с поставщиками;

В его задачи также входит получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом.

Позиция администратора, которую вначале по совместительству будет занимать бухгалтер и организатор бизнеса – Унтилова Людмила Ивановна, является одной из самых ключевых, и имеет ряд критериев, которым Людмила Ивановна полностью соответствует: это должна быть женщина привлекательной внешности, от 20 до 50 лет, коммуникабельная, с четкой хорошо поставленной речью, умеющая убеждать.

Частично функции администратора может выполнять также основной медицинский персонал, который также должен соответствовать указанным выше требованиям.

Обязанности админисатратора:

- отвечать на телефонные звонки. От администратора в первую очередь зависит приток людей в центр. Редкий человек придет сразу в массажный кабинет на процедуры, он сначала позвонит вам по телефону, и от того, насколько грамотно поговорит с ним администратор по телефону, зависит его приход.

- принимать плату за предоставленные услуги.

Уровень заработной платы управленческого персонала не высокий в связи с частичной занятостью собственников предприятия, и отсутствием необходимости в постоянном присутствии их на фирме. Заработная плата основного персонала соответствует средней по отрасли и близка к средней по Краматорску.

Исходя из этого, для создания массажного кабинета планируется взять кредит в размере 40000 гривен сроком на 2 года под 20% годовых для приобретения основного оборудования.

Планируются следующие стадии реализации проекта:

1. Регистрация предприятия, приобретение лицензии– 20 дней.
2. Заключение кредитного договора и договора аренды – 15 дней.
3. Покупка необходимых материалов, офисной мебели, техники – неделя.
4. Покупка основного оборудования – 1 месяц.
5. Набор кадров предприятия – 1 неделя.
6. Проведение рекламной компании - за 2 недели до начала работы.
7. Начало работы предприятия – 1 мая 2010 года.

8. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

Как ни странно, если все шаги по созданию массажного салона были сделаны правильно, то раскрутка салона обойдется лишь в две-три тысячи долларов. Именно такой рекламный бюджет закладывают специалисты по созданию салонов «под ключ». Перепробовав все возможные варианты, они выяснили, что лучше всего работает презентация салона, которая при правильном проведении обеспечивает салону красоты до 200 постоянных клиентов. Учитывая небольшие мощности и размеры массажного кабинета, его раскрутка обойдется значительно дешевле.

Презентацию проведем в самом массажном кабинете, примерно через месяц после его открытия, когда персонал уже сработался, освоил оборудование, почувствовал, что кабинет стал вторым домом. За неделю до презентации с помощью почты по окрестному району распространяют 2-5 тысяч приглашений на определенную дату, обещая пришедшим бесплатные процедуры. Кроме того, составляются списки почетных гостей, которым лично развозятся именные приглашения. В день презентации массажный кабинет не работает, а персонал выполняет роль экскурсоводов, рассказывающих пришедшим о возможностях того или иного оборудования. Попутно предлагается бесплатно испробовать интересующее массажное оборудование. Если оборудование показывает эффект с первого раза, то по законам психологии клиенты оплачивают полный курс и становятся постоянными посетителями массажного кабинета. Их уже вполне достаточно для рентабельной работы салона.

Обычно приходит 50-100 человек, из которых почти все записываются на бесплатные процедуры. Если оборудование показывает эффект с первого раза, то по законам психологии клиенты оплачивают полный курс и становятся постоянными посетителями массажного салона. Их уже вполне достаточно для рентабельной работы салона. В дальнейшем достаточно тратить на рекламные цели не больше 50 гривен в месяц. Для привлечения первых клиентов необходимо прибегнуть к незначительной рекламе:

1. в течении последней недели подготовительных работ поместить рекламные объявления в местные газеты такие, как «Скрепка», «Краматорские объявления» об открытии массажного кабинета по ул. Дворцовой;

2) навигация - это размещение рекламных указателей в месте открытия, помогающих посетителям найти наш **массажный кабинет** или не пройти мимо. Разместить вывеску, об открытии массажного кабинета «Путь к здоровью» предполагается недалеко от дороги. Затраты на навигацию оказываются совсем небольшими - рекламный щит обойдется в 425 грн.

* + 1. будут расклеены в ближайших районах рекламы на подъездах.

Основной промоушен мы организуем собственными силами путем предложения бесплатно воспользоваться **массажными креслами** окружающему постоянному персоналу торгового центра, где арендуется офис, который затем легко и охотно становится бесплатным пропагандистом нашей услуги.

Предполагается также использовать сетевой маркетинг: бесплатный сеанс каждому за приведенного друга (подругу) и систему скидок:

1-й сеанс – бесплатно всем

1 сеанс – 25 грн.

10 сеансов – 200 грн.

15 сеансов – 250 грн.

20 сеансов – 350 грн.

А для пенсионеров и граждан льготной категории:

1 сеанс – 20 грн

10 сеансов – 150 грн.

15 сеансов – 200 грн.

20 сеансов – 250 грн.

Предполагаемые ежемесячные расходы на рекламу (печать листовок и реклама в газете) составляют 50 грн./мес.

9. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЕКТА

У нас два учредителя: директор и бухгалтер с равной долей в уставном капитале (по 15 тыс. грн.). Форма собственности – частное предприятие с совместной формой собственности. Учредитель несет ответственность по обязательствам в пределах устава массажного кабинета «Путь к здоровью»

Частными являются предприятия, которые принадлежат отдельным гражданам на правах частной собственности и с правом найма рабочей силы.

Совместная деятельность – это хозяйственная деятельность с созданием юридического лица, которое является объектом совместного контроля двух и более сторон согласно с письменным соглашением между ними. Денежные и имущественные взносы участников такого договора, а также имущество, созданное или приобретенное в результате их совместной деятельности, является общей собственностью сторон. Собственный капитал частного предпринимателя формируется исключительно за счет его имущества. Основным источником его увеличения является внутренне финансирование, в частности неиспользованная на потребление прибыль. Кредитные рамки частного предпринимателя ограничиваются размером его имущества, которое он может предоставить в качестве кредитного обеспечения.

Законодательством предусмотрено несколько альтернативных способов налогообложения доходов частного предпринимателя:

1) налогообложение совокупного чистого дохода и уплата других налогов, предусмотренных законодательством Украины;

2) уплата фиксированного налога с приобретением торгового патента;

3) уплата единого налога.

Создание частного предприятия и его деятельность регламентируются Законами Украины «О собственности», «О предпринимательстве» и «О предприятиях в Украине». Если владельцев будет двое или более, то такое предприятие будет относиться к коллективной собственности и, соответственно, регламентироваться законодательством о хозяйственных обществах или другими соответствующими нормативными актами.

Частное предприятие должно иметь устав, собственную печать, самостоятельный баланс, текущий счет в банке, т.е. иметь все атрибуты юридического лица.

Преимущества формы организации бизнеса в виде частного предприятия:

- максимально полное использование владельцем права на участие в управлении предприятием (все наиболее важные вопросы деятельности предприятия принимаются владельцем лично или назначенным для этого директором);

- упрощенный порядок реализации права на правоприемничество;

- владелец несет ограниченную ответственность по обязательствам предприятия, т.е. только в границах вложений в собственный капитал (если иное не предусмотрено уставом);

- оплата взносов может производиться как в денежной, так и в имущественной формах;

- практически полностью отсутствуют так называемые агентские риски и расходы, обусловленные конфликтом между отдельными владельцами и владельцами и менеджментом.

* не возникает проблем с дележом прибыли;
* проще система налогообложения;
* возможны налоговые льготы.

К основным недостаткам, препятствующим эффективной финансовой деятельности частного предприятия относятся:

* небольшая величина стартового капитала;
* трудность с получением банковского кредита;
* сложно начать крупное дело.

- низкий уровень мобильности прав собственности на частное предприятие (лишиться права собственности на частное предприятие можно в результате его ликвидации или продажи предприятия в полном объеме другому лицу);

- фактическая невозможность привлечения собственного капитала от других, кроме владельца, инвесторов;

- отсутствие детального нормативного регулирования деятельности частного предприятия, что создает условия для своеволия бюрократии.

Организационная структура массажного кабинета – линейная. Поскольку руководитель медицинского учреждения должен иметь медицинское образование, директором фирмы будет Аверин Михаил Сергеевич, 40 лет, имеющий высшее медицинское образование и опыт работы в больнице – 15 лет, из них 5 лет – главным врачом. Функции бухгалтера и администратора будет выполнять инициатор и соучредитель проекта - Унтилова Людмила Ивановна, 30 лет имеющая высшее образование по специальности «Финансы и кредит» и опыт работы бухгалтером – 5 лет, экономистом – 3 года. Совмещение обязанностей и выполнение их учредителями предприятия позволит сэкономить на заработной плате.

Так как проектируемое предприятие относится к сфере услуг, работать предполагается в 2 смены (с 7.00 до 14.00, с 15.00 до 23.00). Уборщица работает или утром (до открытия), или вечером (после закрытия) офиса.

Частные предприятия платят все налоги, предусмотренные для хозяйствующих субъектов. Руководствуясь действующим законодательством в отношении налоговых льгот для малых предприятий, планируется перейти на упрощенную систему налогообложения по ставке 10% выручки без учета акциза, в случае включения НДС в состав единого налога. Субъекты малого бизнеса согласно с Законом Украины «Про упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» могут перейти на упрощенную схему налогообложения, если за год среднеучетная числен­ность работающих не превышает 50 лиц и объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) не превышает 1 млн. грн.

Плательщики единого налога по ставке 10% выручки без учета акциза, в случае включения НДС в состав единого налога не платят: НДС; налог на прибыль предприятий; налог на землю; сбор за использование природных ресурсов; сбор на обязательное социальное страхование в связи с временной утратой трудоспособности; отчисления и сборы на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования Украины; коммунальные налоги; налог на промысел; сбор на обязательное государственное пенсионное страхование; сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг; взносы в Фонд Украины социальной защиты инвалидов.

10. ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ И ФОРМЫ ИХ СТРАХОВАНИЯ

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует, прежде всего, знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать.

Финансовые потери – это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги.

Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса гривны, дополнительным узаконенным изъятием средств предприятий в государственный (республиканский, местный) бюджет.

Наряду с окончательными, безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли от предпринимательства способны приводить случайные потери времени.

Естественно, что для каждого из видов потерь исходную оценку возможности их возникновения и величины следует производить за определенное время, охватывающее месяц, год, срок осуществления предпринимательства.

Риски, сопровождающие инвестиционную деятельность, формируют обширный портфель рисков предприятия, который определяется общим понятием – инвестиционный риск. Этот риск составляет наиболее значимую часть совокупных хозяйственных рисков предприятия.

Риск – вероятность отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого; чем больше шкала колебаний возможных доходов, тем выше риск, и наоборот.

Общий риск, связанный с данным объектом инвестиций, может возникать с причин комбинации различных источников. Поскольку все эти источники взаимозависимы, фактически невозможно определить риск, который возникает по каждому из них.

Главными видами риска являются: деловой риск, финансовый, процентный, рыночный, случайный, ликвидности, риск, связанный с покупательской способностью.

Деловой риск – когда совокупной прибыли недостаточно для погашения обязательств, собственники компании не получают доход. Деловой риск связан со степенью неопределенности получения доходов от инвестиций и способностью компании выплачивать инвесторам кредит, проценты по нему.

Финансовый риск связан с привлечением долговых инструментов для финансирования компании и имущественных вложений. Чем выше доля привлеченных средств в финансировании компании, тем выше финансовый риск. Риск обусловлен тем, что при финансировании с помощью долговых инструментов предусматривается исполнение обязательств относительно выплаты процентов и возврата основной суммы долга. Такие финансовые платежи должны быть проведены до распределения прибыли между собственниками компании или собственности.

Процентный риск – степень неопределенности в уровне процентных ставок по кредиту. Увеличение процентных ставок увеличивает объем процентных платежей, что является негативным явлением для предпринимателя.

Для ЧП «Путь к здоровью» можно выделить ряд рисков, не зависящих от предпринимателя:

1. потеря части клиентов – 0,2
2. увеличение процентных ставок за кредит – 0,025
3. изменение арендных платежей за офис – 0,05
4. изменение законодательства – 0,025.

Вероятность осуществления рисков, установленная методом экспертных оценок, определяет размер резервного фонда в размере 30% от уставного. Наиболее существеным является риск потери части клиентов, который связан с тем, что компания Nuga International представляет свою продукцию в выставочных салонах. В данном случае выставочные салоны – это не лечебно-профилактические учреждения, не больницы и не поликлиники, это салоны торговой компании, где выставлены образцы оборудования для того, чтобы потенциальные покупатели могли подробно ознакомиться с ним. Оригинальная организация работы салонов позволяет всем желающим не только получить нужную информацию (в виде курса обучающих лекций), но и лично убедиться в высокой эффективности Nuga Best, пройдя оздоровительный курс бесплатно, продолжительность которого может быть не ограничена. На данный момент такого салона в Краматорске нет, но при его открытии мы потеряем некоторую долю наименее обеспеченной части потенциальных клиентов – пенсионеров (около 7%). Недополучение выручки в таком случае составит 6000 грн. На страхование потерь от повышения арендной платы выделена сумма в размере 1500 грн. (30000\*0,05), а от увеличения процентной ставки за кредит и изменения действующего законодательства в резервный фонд будут направлены суммы в размере 750 грн. (30000\*0,025).

Всего резервный фонд составит: 6000+1500+750+750=9000 грн. В дальнейшем предполагаются ежемесячные отчисления от прибыли в размере 80 грн. на его увеличение.

11. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Массажный кабинет «Путь к здоровью» будет осуществлять свою деятельность по упрощённой системе налогообложения, которая предусматривает замену уплаты НДС, налога на прибыль организаций, сбора на обязательное социальное страхование и обязательное государственное пенсионное страхование, а также других налогов и сборов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период. Уплата налога будет производиться по итогам одного календарного года по ставке 10 % от выручки предприятия.

Потребность в заёмных средствах для реализации проекта составляет 40000 грн. Кредит сроком на 2 года для покрытия затрат по реализации проекта предполагается взять в "Укрсоцбанк" под 20 % годовых. Проценты по кредиту будут выплачиваться по окончании отчётного года в течение двух лет. Суммы возврата заёмных средств и выплаченных процентов можно пронаблюдать в таблице 11.1.

Таблице 11.1 - Выплаты сумм кредита и процентов по нему.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1-ый год | 2-ой год |
| Сумма возврата кредита | 20000 грн. | 20000 грн. |
| Выплата % по кредиту | 8000 грн. | 4000 грн. |

Таким образом, общие затраты, связанные с возвращением кредита банку, составят 52000 грн.

Валовая выручка за первый год составит 6132\*20=122640 грн.

Доход массажного кабинета рассчитывался, исходя из:

1. минимальной загруженности массажного оборудования;
2. средней посещаемости массажного кабинета в будние дни – 15 человек в день, в выходные и праздники – 25 человек в день. Также при расчёте дохода от предоставления услуги учитывалось то, что каждый человек, посетивший массажный кабинет оставит в среднем 20 грн.

Первоначальная основного оборудования была приведена в таблице 7.1., а других активов в таблице 7.2. Амортизация по основным средствам будет начисляться линейным методом. Предполагается, что в конце 2-го года будет приобретено еще массажное кресло, софа и компьютер. Суммы амортизационных отчислений за 5 лет можно проанализировать в таблице 11.2.

Амортизацию офисной техники рассчитаем исходя из того, что это оборудование является высокотехнологичным и ему свойственно быстрое моральное старение. Средний срок службы офисной техники – 5 лет, общая стоимость – 2045 грн. Ежегодные амортизационные отчисления составят: 2045/5=409 грн.

Срок службы мебели – 10 лет, первоначальная общая стоимость составляет 1960 грн. Ежегодные амортизационные отчисления: 154 грн.

Срок службы массажной кровати Нуга Бест NM-5000 20 лет, первоначальная стоимость – 16500 грн. Ежегодные амортизационные отчисления: 16500/20 = 825 грн.

Срок службы массажной кровати ChoYang CY-7000 также 20 лет, первоначальная стоимость – 11500 грн. Ежегодные амортизационные отчисления: 11500/20 = 575 грн.

Срок службы аппарата для стоп «Второе сердце» 10 лет, первоначальная стоимость – 2450 грн. Ежегодные амортизационные отчисления 245 грн.

Срок службы вибромассажного пояса MK-207 Free-M 10 лет, первоначальная стоимость – 4000 грн. Ежегодные амортизационные отчисления составят 400 грн.

Срок службы Лампа Bioptron 15 лет, первоначальная стоимость – 6570 грн. Ежегодные амортизационные отчисления: 6570/15 = 438 грн.

Таблица 11.2 - Суммы амортизационных отчислений по основным средствам, грн.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основное средство | Амортизационные отчисления, грн. | | |
| 2010 год | 2011 год | 2012 год |
| Нуга Бест NM-5000 | 825 | 825 | 825 |
| ChoYang CY-7000 | 575 | 575 | 575 |
| Аппарат «Второе сердце» | 245 | 245 | 245 |
| Массажный пояс MK-207 Free-M | 400 | 400 | 400 |
| Лампа Bioptron 2 | 438 | 438 | 438 |
| Офисная техника | 409 | 409 | 409 |
| Мебель | 154 | 154 | 154 |
| Массажное кресло |  | 530 | 530 |
| Массажная софа |  | 500 | 500 |
| Компьютер |  | 1000 | 1000 |
| ИТОГО: | 3046 | 5076 | 5076 |

В 2011 году планируется расширить ассортимент услуг, приобретя дополнительно оборудование и компьютер.

Срок службы массажного кресла 20 лет, первоначальная стоимость – 10600 грн. Ежегодные амортизационные отчисления: 10600/20 = 530 грн.

Срок службы массажной софы 15 лет, первоначальная стоимость – 7500 грн. Ежегодные амортизационные отчисления: 7500/15 = 500 грн.

Срок службы компьютера 10 лет, первоначальная стоимость – 10000 грн. Ежегодные амортизационные отчисления - 1000 грн.

Таблица 11.5 – График потока инвестиций, связанных со строительством (расширением, реконструкцией, техническим перевооружением) и вводом объекта в эксплуатацию)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Первый год по месяцам (2010 год) | | | | | | | | 2011 | 2012 |
| Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | … | Декабрь | Всего | Всего | Всего |
| 1.Объем инвестиций на строительство объекта | 9730 | 2425 | 2000 | 2000 | 0 | 0 | 0 | 16155 | 0 | 10000 |
| 1.1. Прямые и объемные затраты в соответствии с разработанной сметой | 2930 | 2425 | 2000 | 2000 | 0 | 0 | 0 | 9355 | 0 | 0 |
| 1.2.Накладные расходы подрядчика | 6800 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6800 | 0 | 10000 |
| 1.3. Накладные расходы инвестора по контролю реализации проекта | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. Объем инвестиций в оборотные активы | 240 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 240 | 0 | 0 |
| 3. Объем инвестиций в основные фонды | 44605 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 44605 | 28100 | 0 |
| 4. Объем создаваемого страх. фонда | 9000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9000 | 0 | 0 |
| Общий объем  инвестиций | 63575 | 2425 | 2000 | 2000 | 0 | 0 | 0 | 70000 | 28100 | 10000 |

На начале реализации проекта необходимо:

* 1. Прибрести лицензию на осуществление деятельности – 540 грн., платежи государству – 340 грн., плата агенству – 6800 грн.
  2. Оплатить аренду офиса вперед за 4 месяца – 8000 грн.
  3. Закупить материалы – 240 грн.
  4. Приобрести основное оборудование - 41020 грн.
  5. Приобрести офисную технику (2045 грн.) и мебель (1540 грн.).
  6. Реклама: рекламный щит - 425 грн, листовки – 50 грн.
  7. Страховой фонд – 9000 грн.

Всего – 70000 грн.

В 2011 году планируется докупить оборудование 6на сумму 28100 грн. А в 2012 сделать ремонт в офисе на сумму 10000 грн.

Таблица 11.3 - Предполагаемый результат финансовой деятельности за 1-ый отчётный год, грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 | | | | | | | | | |
| 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | Всего |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1. Валовый доход от реализации продукта (услуг) | 0 | 10 220 | 10 220 | 10 220 | 10 220 | 10 220 | 10 220 | 10 220 | 10 220 | 81 760 |
| 2. Сумма текущих затрат при эксплуатации | 2 290 | 9 121 | 9 121 | 9 121 | 9 121 | 9 121 | 9 121 | 9 121 | 9 121 | 75 257 |
| 2.1. Сырье и материалы | 240 | 217 | 217 | 217 | 217 | 217 | 217 | 217 | 217 | 1 976 |
| 2.2. Транспортные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.3. Расходы по аренде и содержанию основных фондов | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 18 000 |
| 2.4. Амортизация основных фондов | 0 | 254 | 254 | 254 | 254 | 254 | 254 | 254 | 254 | 2 031 |
| 2.5. Расходы по уплате процентов за краткосрочный кредит | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.6. Расходы на рекламу | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 450 |
| 2.7. Расходы на тару | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 2.8. Расходы на оплату труда | 0 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 6 600 | 52 800 |
| 2.9. Прочие прямые затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.10. Налоговые платежи, относимые на себестоимость | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Налоговые платежи, включаемые в цену | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 176 | 8 176 |
| 3.1. НДС | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.2. Акцизный сбор | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Валовая прибыль | -2 290 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | -7 077 | -1 673 |
| 5. Налоговые и другие обязательные платежи, уплачиваемые из прибыли | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. Чистая прибыль | -2 290 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | 1 099 | -7 077 | -1 673 |
| 7. Денежный поток | -2 290 | 1 353 | 1 353 | 1 353 | 1 353 | 1 353 | 1 353 | 1 353 | -6 823 | 358 |

Статья затрат сырье и материалы включает затраты на материалы (табл. 7.3) и ежемесячную плату за электроэнергию, которая увеличивается в связи с увеличением объема предоставляемых услуг и объема потребляемых мощностей, что связано с расширением ассортимента услуг массажа и приобретением дополнительного оборудования (табл. 7.4).

Отчисления на соцстрах, в фонд Чернобыля, в фонд занятости и т.д., а также налоговые платежи, включаемые в цену (НДС, акцизный сбор) и налоговые и другие обязательные платежи, уплачиваемые из прибыли заменены единым налогом, уплачиваемым в размере 10% от выручки в конце налогового периода. Валовая выручка определяется исходя из объема предоставленных услуг и их стоимости (раздел 6) и на конец 2010 года составляет 81760 грн., исходя из ежемесячного дохода – 10220 грн. В дальнейшем выручка увеличивается в связи.

Денежный поток определяется как сумма чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Таблица 11.4 - Предполагаемый результат финансовой деятельности за 2011 и 2012 отчётные года, грн.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 год | | | | | 2012 год |
| I | II | III | IV | Всего |
| 1 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 1. Валовый доход от реализации продукта (услуг) – всего | 82270 | 82270 | 82270 | 82270 | 329080 | 540640 |
| 2. Сумма текущих затрат при эксплуатации (полная себестоимость, издержки) – всего | 29875 | 29875 | 29875 | 29875 | 119500 | 194675 |
| 2.1. Сырье и материалы | 1456 | 1456 | 1456 | 1456 | 5824 | 62999 |
| 2.2. Транспортные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.3. Расходы по аренде и содержанию основных фондов | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 24000 | 24000 |
| 2.4. Амортизация основных фондов | 1269 | 1269 | 1269 | 1269 | 5076 | 5076 |
| 2.5. Расходы по уплате процентов за краткосрочный кредит | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.6. Расходы на рекламу и упаковку | 150 | 150 | 150 | 150 | 600 | 600 |
| 2.7. Расходы на тару | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.8. Расходы на оплату труда | 21000 | 21000 | 21000 | 21000 | 84000 | 102000 |
| 2.9. Прочие прямые затраты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.10. Налоговые платежи, относимые на себестоимость (отчисления на соцстрах, в фонд Чернобыля, в фонд занятости и т.д.) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Налоговые платежи, включаемые в цену – всего | 0 | 0 | 0 | 32908 | 32908 | 54064 |
| 3.1. Налог на добавленную стоимость | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3.2. Акцизный сбор | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Валовая прибыль | 52395 | 52395 | 52395 | 19487 | 176672 | 291901 |
| 5. Налоговые и другие обязательные платежи, уплачиваемые из прибыли | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6. Чистая прибыль | 52395 | 52395 | 52395 | 19487 | 176672 | 291901 |
| 7. Денежный поток | 53664 | 53664 | 53664 | 20756 | 181748 | 296977 |

В связи с докупкой оборудования в 2011 году увеличатся также размеры амортизационных отчислений.

В 2011 году заработная плата управленческого персонала будет увеличена на 200 грн. А в 2012 планируется принять на работу еще одну медсестру с месячным окладом 1500 грн.

На третьем этапе расчетов определяется точка безубыточности по рассматриваемому инвестиционному проекту, которая показывает, при каком объеме продажи продукта (услуги) будет достигнута самоокупаемость хозяйственной деятельности объекта инвестирования на стадии его эксплуатации. Безубыточность этой деятельности достигается при таком объеме чистого дохода от реализации (валового дохода за минусом налога на добавленную стоимость и акцизного сбора), который равен сумме текущих затрат.

Расчет точки безубыточности осуществляется по данным, приведенным в таблице 6.1 (объем производства приравнивается к объему реализации) и таблице 11.5.

Постоянные затраты: 72985 грн. (аренда офиса – 18000; заработная плата – 52800 грн.; затраты на электроэнергию – 1735 грн.; расходы на рекламу – 450 грн.)

Так как переменных затрат предприятие не несет, точка безубыточности для 1-го 2010 года (9 месяцев) будет равна:

, где (11.1)



(ед. услуг)



В денежном выражении: 3650\*20=72985 грн.

График построения точки безубыточности представлен на рисунке 11.1.

Таким образом, при объеме предоставления массажных услуг 3650 раз в 2010 году деятельность будет безубыточной.

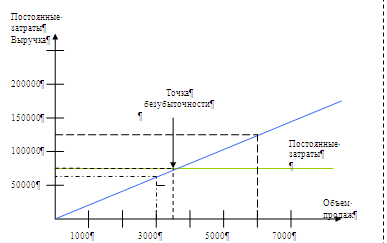


Рисунок 11.1 – Построение точки безубыточности

Метод расчета периода окупаемости инвестиций

Метод расчета периода (срока) окупаемости РР инвестиций состоит определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Этот метод предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравняется с суммой первоначальных инвестиций

Определим период окупаемости данного проекта:

, где (11.1)



Io – первоначальные инвестиции, грн;

Io = 70000+28100+10000=108100 грн.

– среднегодовой денежный поток, грн.



Определим среднегодовой денежный поток:

грн.



Подставляем имеющиеся данные в формулу (11.3.1):

(года)



Таким образом, из полученных расчетов можно сделать вывод, что проект окупается через 0,67 года, т.е в четвертом квартале 2010 года.

Метод определения чистой текущей стоимости.

Метод анализа инвестиций, основанный на определении чистой текущей стоимости, на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта, исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;

- разновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Если чиста текущая стоимость проекта NPV положительна, то это будет означать, что в результате реализации такого проекта ценность фирмы возрастет и, следовательно, инвестирование пойдет ей на пользу, т.е. проект может считаться приемлемым.

Определим чистую текущую стоимость нашего инвестиционного проекта:

,где (11.2)



- денежный поток, грн.;



к – доходность по альтернативным вариантам, к = 20%;

It – первоначальные инвестиции, грн.

Подставляем имеющиеся данные в формулу (11.2):

= 298374 – 83634 = 214740 грн.



Так как NPV = 214740 > 0, значит наш инвестиционный проект прибыльный и его реализация целесообразна.

Метод расчета рентабельности инвестиций

Рентабельность инвестиций PI – это показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность фирмы (богатство инвестора) в расчете на 1 грн. инвестиций.

Определим рентабельность инвестиций:

,где (11.3)



- денежный поток, грн.;



к – доходность по альтернативным вариантам, к = 20%;

It – первоначальные инвестиции, грн.

Подставляем имеющиеся данные в формулу (11.3):



=298374 / 83634 = 3,57 грн

Исходя из полученных расчетов, данный проект является выгодным и целесообразным, так как 3,57 > 1.

Метод расчета внутренней нормы прибыли.

Внутренняя норма прибыли, или внутренний коэффициент окупаемости инвестиций IRR представляет собой, по существу, уровень окупаемости средств, направленных на цели инвестирования, и по своей природе близка к различного рода процентным ставкам, используемым в других аспектах финансового менеджмента.

Определим внутреннюю норму прибыли:

, где (11.4)



= 20%;



= 30%;



- чистая текущая стоимость при доходности по альтернативному варианту 20%;



- чистая текущая стоимость при доходности по альтернативному варианту 30%;



Рассчитаем NPV при = 30%:



275 + 107543 + 135174 – 53846 – 16627 – 4552 = 167967 грн.



Таким образом, внутренняя норма прибыли составляет 65,1%.

12. СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Рассмотрим структуру источников финансирования инвестиционного проекта (табл. 12.1)

Таблица 12.1 – Источники финансирования инвестиционного проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Источники | 2010 год | 2011 год | 2012 год |
| 1. Собственные инвестиционные  ресурсы - всего | 30000 | 28100 | 10000 |
| 2. Привлекаемые инвестиционные  ресурсы | - | – | – |
| 2.1 Привлекаемый акционерный  капитал | – | – | – |
| 2.2 Привлекаемый паевой капитал | - | – | – |
| 2.3 Прочие привлекаемые ресурсы | – | – | – |
| 3. Земные инвестиционные ресурсы | 40000 | \_ | \_ |
| 3.1 Кредиты банков | 40000 | \_ | \_ |
| 3.2 Выпуск облигаций | – | – | – |
| 3.3 Прочие заемные источники | – | – | – |
| ВСЕГО | 70000 | 28100 | 10000 |

Для осуществления проекта необходимо 70000 грн.:

* Собственный капитал 30000 грн.
* Заемный капитал в форме кредита 40000 грн.

Собственный капитал будет направлен на:

1. Прибретение лицензии на осуществление деятельности – 7680 грн., из которых: стоимость лицензии - 540 грн., платежи государству – 340 грн., плата агенству – 6800 грн.

2. Аренду офиса вперед за 4 месяца – 8000 грн.

1. Покупку материалов – 240 грн.
2. Покупку офисной техники - 2045 грн.
3. Покупку мебели - 1540 грн.
4. Рекламу – 475 грн.
5. Покрытие части стоимости основного оборудования – 1020 грн.

8. Формирование резервного фонда – 9000 грн.

Всего – 30000 грн. Взносы учредителей, направленные на формирование собственного капитала равны – 15000 грн.

Заемный капитал в форме кредита, взятого в АКБ «УКРСОЦБАНК» на 2 года под 20%, будет направлен на покупку оборудования, которое и будет выступать залогом кредита - 40000 грн. Дальнейшее финансирование будет осуществляться за счет полученной прибыли.

Первую часть задолженности по кредиту с начисленными процентами предприятие выплатит в первом квартале 2011 года из полученной прибыли (табл.11.4) – 28000 грн. А в первом квартале 2012 года предприятие выплатит оставшуюся часть долга – 24000 грн.

Прибыль полученная по итогу 2011 года за вычетом части на погашение кредита и отчислений на увеличение резервного фонда составит 147712 грн. (176672-28000-960), и будет направлена на расширение мощностей массажного кабинета – приобретение массажного оборудования стоимостью 27100 грн. И компьютера – 10000 грн. Оставшаяся часть прибыли будет распределена между учредителями в равных долях: (147712-28100)/2=119612 грн.

Прибыль, полученная по итогам 2012 года за вычетом затрат на погашение кредита и отчислений в резервный фонд составит 266941 грн. (291901 – 24000 – 960 грн.). Из нее 10000 будет направлено на выполнение текущего ремонта, а остальная сумма – 256941 грн., распределена между учредителями в равных долях или по их решению направлена на расширение бизнеса и открытие аналогичного массажного кабинета в смежном районе города.