# Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена

Факультет экономики

Кафедра теоретической экономике

«Изготовление бизнес-плана работы косметологического кабинета»

Курсовая работа

Студентки 2 курса

4 группы

Наумовой Светланы

Научный руководитель

Михайлов И.В.

Санкт-Петербург

2005 г.

 СОДЕРЖАНИЕ

 Введение…………………………………………………………………………………4

1. Резюме……………………………………………………………………………………5
2. Характеристика сферы деятельности предприятия……………………………………7
	1. Экономическое окружение……………………………………………………………..7
	2. Юридическое обеспечение деятельности……………………………………………..7
3. Описание продукции……………………………………………………………………8

1. Анализ рынка…………………………………………………………………………..11
	1. Описание целевого рынка…………………………………………………………….11
	2. Описание конкурентов………………………………………………………………...11
	3. Планирование объемов сбыта и доли рынка…………………………………………12
2. План маркетинга………………………………………………………………………..14
	1. Характеристика системы распределения и маркетинг………………………………14
3. Производственный план (техническая концепция)…………………………………..17
	1. Местоположение и условия реализации проекта …………………………………..17
	2. Производственный процесс и операции……………………………………………..17
	3. Объект инвестиций…………………………………………………………………….21
	4. Кадровое обеспечение и оплата труда на предприятии…………………………….23
	5. Потребность в сырье и материалах и затраты на производство продукции по проекту…………………………………………………………………………………24
4. Организационный план………………………………………………………………..29
	1. Менеджмент……………………………………………………………………………29
5. Инвестиционный и финансовый планы………………………………………………31
	1. Инвестиции и инвестиционный план………………………………………………..31
	2. Финансирование инвестиций и финансовый план………………………………….31
6. Финансово-экономический прогноз…………………………………………………..34
	1. Допущения, принятые в расчетах…………………………………………………….34
	2. Описание сценариев…………………………………………………………………..36
	3. Финансовый прогноз…………………………………………………………………36
	4. Оценка эффективности операционной деятельности……………………………….66
	5. Оценка финансовой устойчивости……………………………………………………66
7. Риски и анализ чувствительности проекта……………………………………………78

Заключение………………………………………………………………………………….80

Список использованных источников…………………………………………………….81

ВВЕДЕНИЕ

В курсовом проекте разработан бизнес-план открытия косметологического кабинета по косметологии по телу на косметической линии “Thalgo”. Проанализированы затраты, возможные объемы спроса, дохода. Рассмотрены также оптимистичный и пессимистичный бизнес-планы. Проанализированы рисковые ситуации и их воздействие на проект.

Процедуры по телу- одна из самых интересных новинок косметологии, предлагаемых сегодня на рынке услуг. В связи с этим, появляются и развиваются многочисленные салоны красоты. Лучшие лаборатории мира непрерывно заняты исследованиями природных компонентов и материалов, благотворно влияющих на человеческий организм. В самом деле, новейшие косметические линии и программы, разработанные специально для ухода за телом, творят чудеса. На лицо бесспорный омолаживающий эффект. А человечество по-прежнему волнует эликсир вечной молодости.

С момента возникновения жизни на Земле море является колыбелью гармонии и чистоты. Именно из этого неиссякаемого источника жизни косметические фирмы вот уже более 20 лет, специализируясь в морской косметологии, выбирают основные активные компоненты.

Среди населения неуклонно растет интерес к восхитительно приятным процедурам по уходу за телом. Возможно, в связи с этим, на российском рынке появляется все большее количество крупных VIP-салонов, а также салонов поменьше и совсем небольших стильных и уютных косметических кабинетов, развивающихся как отдельно, так и при фитнес-клубах.

«Бесспорным лидером в области морской косметологии вот уже 30 лет является фирма “Thalgo”. За последние годы «Thalgo» уверенно входит на наш отечественный рынок. Гамма препаратов “Thalgo”, разработанная группой ученых, содержит в высокой концентрации активные морские компоненты, отобранные благодаря их превосходному качеству, эффективности и совместимости с кожей. Сокровища моря: микроэлементы, протеины, аминокислоты, витамины- являются частью философии “Thalgo”»[[1]](#footnote-1).

Посетители салонов красоты и косметических кабинетов погружаются в мир морской красоты и гармонии и открывают для себя все преимущества сияния молодости.

1. РЕЗЮМЕ

Данный инвестиционный проект посвящен созданию косметологического кабинета ИП «Екатерина», специализирующегося на косметологии по телу на косметической линии «Thalgo». Объем оказания услуг планируется на уровне 661 процедура в месяц, что составляет около 2% рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Настоящий бизнес-план разработан и представлен с целью привлечения денежных средств в размере 822 тысячи 13 руб. для организации создаваемого кабинета.

В течение последних лет объем реализуемых на региональном рынке услуг косметологии по телу на косметической линии «Thalgo» меняется незначительно (360-370 тыс. процедур в год). Косметология по телу на основе косметической линии «Thalgo» появилась достаточно давно, но остается актуальной и сейчас и, более того, набирает обороты.

Потенциальными конкурентами ИП «Екатерина» являются такие косметологические кабинеты, как сеть салонов «Виктория VIP», салоны «Альбина» и салон «Частный клуб».

Конкурентоспособность продукции ИП «Екатерина» будет обеспечена в основном за счет высокой квалификации VIP мастеров- ведущих преподавателей в фирмах «Thalgo», «Пивония», «Целкосмет», победителей конкурсов, окончивших известнейшие школы Лондона и Парижа, обучавшихся работе на косметической линии «Thalgo» непосредственно в центральном офисе «Thalgo» в Париже (данный фактор является первым по значимости в мотивации выбора потребителей).

Краткая характеристика рассматриваемого инвестиционного проекта представлена в табл. 1.1

Таблица 1.1

Основные параметры проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Наименование проекта: | Косметологический кабинет |
| 2. | Инициатор проекта: | ИП «Екатерина» |
| 3. | Местонахождение проекта: | 191025, Санкт-Петербург, Невский проспект, 98А  |
| 4. | Организационно-правовая форма реализации проекта: | Индивидуальное предпринимательство |
| 5. | Суть проекта:  | Создание косметологического кабинета, специализирующегося на косметологии по телу на косметической линии «Thalgo»  |
| 5.1. | Объем производства и реализации продукции  | 661 процедура в месяц |
| 5.2. | Планируемая доля рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области | ок. 2% |
| 6. | Общая сумма инвестиций: | 2 млн. 122 тыс. 130 руб. |
|  | В т.ч.: внеоборотные активы | 806 тыс. 420 руб. |
|  | оборотные средства и покрытие текущих убытков | 1 млн. 315 тыс. 71 руб. |
| 7. | Схема финансирования: |  |
| 7.1 | Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: | 2 млн. 122 тыс. 130 руб. |
| 7.2 | Соотношение собственных и заемных средств: | 61% / 39% |
| 7.3 | Объем инвестиционного кредита: | 822 тыс. 13 руб. |
| 7.4 | Процентная ставка: | 17% |
| 7.5 | График предоставления кредита: | Январь 2006г. |
| 7.6 | Срок кредитования (срок возврата заемных средств): | 12 месяцев (декабрь 2006 г.) |
| 8. | Оценка эффективности проекта: |  |
| 8.1 | Срок окупаемости: | 2 ¼ года |
| 8.2 | Принятая ставка дисконтирования: | 12% |
| 8.3 | Чистый дисконтированный доход (через 4 года): | 3 млн. 448 тыс. 950 руб. |
| 8.4 | Внутренняя норма доходности (через 4 года): | 58,5% |
| 9. | Основные препятствия, способные помешать реализации проекта: | Стабильный рост конкуренции |

 **2. ХАРАКТЕРИСТИКА СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*2.1. Экономическое окружение*

В данный момент косметология вообще и косметология по телу в частности является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей сферы услуг в России. В основном, это связано с ростом благосостояния населения, происходящим в России в последние 5 лет, а также с активным проникновением на российский рынок продукции ведущих западных фирм, таких как “Thalgo”, «Целкосмет», «Академи». Например, «по городу Санкт-Петербургу доля косметических салонов, предоставляющих услуги косметологии по телу, увеличилась на 15%»[[2]](#footnote-2).

*2.1 Юридическое обеспечение деятельности*

ИП «Екатерина» предполагается зарегистрировать в Инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам Центрального района.

Для осуществления производственной деятельности ИП «Екатерина» необходимо получить заключение районной санитарно-эпидемиологической службы о соответствии помещения и оборудования предприятия необходимым для выполнения данного вида деятельности требованиям (Санитарным Правилам и Нормам), и заключение районной Пожарной инспекции о соответствии Правилам Пожарной безопасности.

Основные виды налогов, выплачиваемые предприятием, приведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Налоговое окружение предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название налога | Налоговая база | Ставки | Налоговый период |
| Налог на добавленную стоимость (НДС)  | Выручка от реализации товаров (работ, услуг) за вычетом текущих затрат, облагаемых НДС | 18% | Ежемесячно |
| Налог на имущество организаций | Среднегодовая остаточная стоимость основных средств | 2,2 % | Ежеквартально |
| Налог на прибыль | Прибыль от реализации | 24 % | Ежеквартально |
| Единый социальный налог (ЕСН) | Любые выплаты и вознаграждения работникам предприятия | 26,2 % | Ежемесячно |

ИП «Екатерина» будет получена лицензия на деятельность косметического кабинета.

**3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ**

На сегодняшний день существует 9 разновидностей процедур по тела косметической линии “Thalgo”: «Обертывание "Тальгоминс", Программа "Фриджи-Тальго", "Тонизирующее обертывание", "Обертывании из микронизированных водорослей", "Тальгободитерм", Программа "Аромасеан", программа похудения и моделирования, программа «Легкие ноги», обертывание для быста. ИП «Екатерина» планирует специализироваться на четырех разновидностях: Обертывание "Тальгоминс", Программа "Фриджи-Тальго", "Тонизирующее обертывание", "Обертывание из микронизированных водорослей"»[[3]](#footnote-3).

Сведения о каждой процедуре представлены в табл. 3.1 – 3.3.

Таблица 3.1

Описание процедуры (полное термообертывание)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование процедуры  | Полное термообертывание |
| Назначение процедуры  |  Надежное решение проблемы целлюлита |
| Основные технические характеристики процедуры  |  Обертывание в маску, в состав которой входят морские водоросли и натуральные эфирные масла |
| Потребительские свойства процедуры  | Высокая эффективность, SPA-ощущения |
| Основные требования к процедуре со стороны потребителей | Эффективность, комфортность, безболезненность |
| Основные конкурентные преимущества процедуры  | В состав микронизированный морских водорослей входит морской Критмум (это растение, которое произрастает в прибрежных скалах и изобилует микроэлементами. Его невероятные очищающие свойства и удивительное содержание полезных компонентов идеально подходят для ухода за телом.). Микронизированные морские водоросли сочетают в себе мягкость и нежность прикосновения. Их аромат напоминает о живительной свежести моря.  |
| Направление использования процедуры  | Конечная процедура |
| Юридическая защита процедуры  | При расширении производства планируем зарегистрировать логотип |
| Сопутствующие услуги | Массаж, пилинг, ароматерапия  |

Таблица 3.2

Описание процедуры (частичное термообертывание)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование процедуры  | Частичное термообертывание |
| Назначение процедуры  | Надежное решение проблемы целлюлита  |
| Основные технические характеристики процедуры  | Обертывание в маску, в состав которой входят морские водоросли и натуральные эфирные масла  |
| Потребительские свойства процедуры  | Высокая эффективность, SPA-ощущения |
| Основные требования к процедуре со стороны потребителей | Эффективность, комфортность, безболезненность  |
| Основные конкурентные преимущества процедуры  | В состав микронизированный морских водорослей входит морской Критмум (это растение, которое произрастает в прибрежных скалах и изобилует микроэлементами. Его невероятные очищающие свойства и удивительное содержание полезных компонентов идеально подходят для ухода за телом.). Микронизированные морские водоросли сочетают в себе мягкость и нежность прикосновения. Их аромат напоминает о живительной свежести моря.  |
| Направление использования процедуры  | Конечная процедура |
| Юридическая защита процедуры  | При расширении производства планируем зарегистрировать логотип |
| Сопутствующие услуги | Массаж, пилинг, ароматерапия |

Таблица 3.3

Описание процедуры (тонизирующее обертывание)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование процедуры  | Тонизирующее обертывание |
| Назначение процедуры  | Сделать кожу более упругой и эластичной. Решение проблем избыточного веса, лечение целлюлита, очищение организма от шлаков и токсинов при одновременном насыщении минеральными веществами |
| Основные технические характеристики процедуры  | Обертывание желеобразной маской, насыщенной минеральными веществами  |
| Потребительские свойства процедуры  | Высокая эффективность, мощная детоксикация организма |
| Основные требования к процедуре со стороны потребителей | Высокая эффективность, видимое омоложение кожи, хорошее самочувствие, снятие усталости и расслабление |
| Основные конкурентные преимущества процедуры  | Высокий уровень детоксикации, восстанавливает энергию и тонус  |
| Направление использования процедуры  | Конечная процедура |
| Юридическая защита продукции  | При расширении производства планируем зарегистрировать логотип |
| Сопутствующие услуги | Моделирующий массаж |

**4. АНАЛИЗ РЫНКА**

*4.1. Описание целевого рынка*

В течение последних 2-х лет доля предоставляемых услуг в области косметологии по телу существенно возросла. «По городу Санкт-Петербургу количество проводимых процедур увеличивается в среднем на 50000 в год»[[4]](#footnote-4). Качественные изменения происходят за счет расширения ассортимента процедур и появления на рынке новых косметических линий.

Рынок имеет ярко выраженную сезонную зависимость: резко повышается посещаемость косметических кабинетов по телу в весеннее-летние периоды, наблюдается заметное понижение посещаемости в сентябре и январе месяцах. За исключением сентябрьского и январского оттока клиентуры, в остальные месяцы года заполненность салонов красоты стабильна. Наибольшее повышение спроса на косметические процедуры по телу приходятся на апрель, май, июнь и ноябрь, декабрь месяцы.

Основными потребителями прелагаемых услуг по телу являются женщины, в процентном соотношении к мужчинам- 90% на 10%.

В связи с достаточно дорогими расценками на данный вид услуг, далеко не каждая женщина может быть посетительницей салона красоты или косметического кабинета. Поэтому данный вид услуг и косметические линии изначально рассчитаны и ориентированы на материально обеспеченных людей с высоким уровнем благосостояния. В основном посетителями таких салонов являются женщины от 25 до 60 лет, по социальному положению это жены бизнесменов и директоров, а также бизнес-вумен, женщины, занимающие высокие руководящие посты, и дочери обеспеченных родителей, т. е. услуга рассчитана на людей со стабильным достатком, превышающим средний.

*4.2. Описание конкурентов*

На рынке Санкт-Петербурга 70% рынка принадлежат крупным салонам красоты, включающим в себя все виды услуг. Такими салонами, бесспорно, являются «Частный клуб», сеть салонов «Виктория VIP», салон «Альбина».

20% рынка принадлежат отдельным косметическим кабинетам, по праву считающихся стильной, модной изюминкой, оснащенной по последнему слову моды и встречающей своих посетителей роскошным дизайном и уютной обстановкой. Такие кабинеты отличаются от крупных салонов красоты полным отсутствием суеты, более высокими ценами, более шикарным интерьером. Персонал таким кабинетов- это, как правило, самые лучшие и известные по городу мастера. Посетители таких кабинетов идут изначально «на мастера».

Еще 10% рынка принадлежат массажным кабинетам, оснащенных душевыми кабинами, при фитнес-комплексах. Они отличаются средней, иногда достаточно высокой проходимостью, гораздо более низкими ценами, более низким уровнем профессионализма персонала.

Косметический центр «Екатерина»- бесспорный лидер в среде косметических кабинетов данного уровня. Стильный дизайн и богатство интерьера радуют и привлекают новых клиентов. Тихая благожелательная обстановка, высокий уровень профессионализма и мастерство работающих косметологов обеспечат центру «Екатерина» прекрасную репутацию среди завсегдатаев салонов красоты и стабильную высокую посещаемость.

Косметический центр «Екатерина» отличается от своих конкурентов выгодным месторасположением.

Косметический центр «Екатерина» не рассчитан на высокую проходимость, в отличие от основной массы салонов красоты, в связи с гораздо более высоким уровнем цен. Разница в расценках на процедуры оправдана и обусловлена высочайшим уровнем профессионализма мастеров, прошедших обучение на самых крупных семинарах европейских столиц.

В работе косметического центра «Екатерина» используются самые передовые косметические линии в сочетании с авторскими программами мастеров центра.

*4.3. Планирование объемов сбыта и доли рынка*

ИП «Екатерина» планирует выйти на рынок Санкт-Петербурга с процедурами на косметической линии “Thalgo” зимой 2005-2006 года.

Объем косметологических процедур по телу в месяц по городу и области составляет 1000000. Из них на долю косметологии по телу на косметической линии “Thalgo” приходится 30-40 тыс. процедур. ИП «Екатерина» планирует делать 661 процедуру в месяц. ИП «Екатерина» рассчитывает к лету 2006 года завоевать 2% рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В случае благоприятной ситуации на рынке возможно увеличение доли рынка до 5%.

Тенденция к увеличению премиального сегмента рынка и процедур на основе косметической линии “Thalgo” (к этому сегменту рынка относятся услуги ИП «Екатерина»), позволяет оценить ситуацию как благоприятную для выхода на рынок.

Услуги компании ИП «Екатерина» будет позиционироваться в высоком ценовом сегменте. Исследования маркетологов подтверждают, что этот сегмент может и хочет позволить себе дорогостоящие процедуры по оздоровлению организма.

Номинальный объем продаж ИП «Екатерина» определен в табл. 4.2.

Таблица 4.2

График выхода на номинальный объем продаж (в процентах от номинального)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид процедуры  | Номинальный объем продаж, процедур в год | Янв 2006 | Фев2006 | Мар 2006 | Апр 2006 | Май 2006 | Июн 2006 | Июл 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Полное термообертывание | 6570 | 0% | 9% | 13% | 20% | 30% | 12% | 16% |
| Частичное термообертывание | 8760 | 0% | 7% | 18% | 16% | 12% | 40% | 16% |
| Тонизирующее обертывание | 6570 | 0% | 6% | 12% | 18% | 12% | 18% | 16% |
| Холодное обертывание | 8760 | 0% | 10% | 16% | 16% | 14% | 14% | 50% |
| Обертывание «Тальгоминс» | 8760 | 0% | 10% | 19% | 17% | 11% | 11% | 16% |

Рынок косметологии на косметической линии “Thalgo” подвержен сезонным колебаниям. Коэффициенты сезонности сбыта, отражены в табл. 4.3.

Таблица 4.3

Среднегодовой объем продаж и индексы сезонности

(в долях от среднегодового)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид процедуры | Среднего-довой объем продаж, процедуры | Янв 06 | Фев 06 | Март06 | Апр 06 | Май 06 | Июн 06 | Июл 06 | Авг 06 | Сент 06 | Окт 06 | Ноя 06 | Дек06 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Полное термообертывание | 1525 | 0,9 | 0,9 | 1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Тонизирующее обертывание | 1713 | 0,9 | 0,9 | 1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Частичное обертывание | 1818 | 0,9 | 0,9 | 1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Холодное обертывание | 1918 | 0,9 | 0,9 | 1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Обертывание «Тальгоминс» | 1167 | 0,9 | 0,9 | 1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,05 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |

Весь январь 2006 года предприятие закупает все необходимые средства: оборудование, сырье, заключает договоры аренды помещений, поставки сырья от поставщиков – и подготавливает все для начала работы. Работа косметического центра начинается с февраля 2006 года. Прогнозируемые итоги продаж в 2006 году представлены в табл. 4.4.

5. ПЛАН МАРКЕТИНГА

*5.1 Характеристика системы распределения и маркетинг*

Процедуры по телу на элитных косметических линиях, таких как «Целкосмет», “Thalgo”, «Пластек» и др., рассчитаны на потребителя с высоким стабильным материальным положением. Наиболее дорогой линией являются процедуры на косметике «Целкосмет». «Косметика “Thalgo” занимает четвертое место на рынке»[[5]](#footnote-5). В связи с повышенным спросом на процедуры по телу, в связи с огромным рынком среднего класса, проявляющим желание и интерес, но не имеющим возможности, на рынок приходят новые сравнительно недорогие косметические фирмы, такие как “Les Artistes”, рассчитанные на средний класс.

ИП «Екатерина» специализируется на косметологии на косметической линии “Thalgo”. Данный вид услуг рассчитан на потребителя с доходом выше среднего. В настоящее время наблюдается увеличение этого сегмента рынка, существует тенденция к постепенному замещению услуг, относящихся к низкому ценовому сегменту более эффективными, а, следовательно, более дорогими процедурами.

На стадии проникновения на рынок предприятие сразу установит высокую цену, делая акцент на квалификацию мастеров. Планируемая цена составит 1700 руб. за холодное обертывание, 2000 руб. за тонизирующее обертывание, 2500 руб. за частичное обертывание, 3500 руб. за полное термообертывание и обертывание «Тальгоминс».

Будет действовать система скидок в размере 10% для постоянных клиентов.

Совокупный рекламный бюджет всех косметологических кабинетов города и области, по оценке специалистов, составляет не более $10 млн. Причем значительную его часть формируют крупные салоны, которые в последнее время активно управляют брендом. Реклама салонов «Частный клуб», «Альбина», «Виктория VIP» все чаще появляется на центральных каналах телевидения, и все большее количество потребителей ориентируются на определенный бренд.

Таблица 4.4

План производства и реализации продукции (цены включают НДС)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции |  | Размер-ность | Янв. 06 | Фев. 06 | Маар. 06 | Апр. 06 | Май 06 | Июн. 06 | Июл. 06 | Авг. 06 | Сент. 06 | Окт. 06 | Ноя. 06 | Дек. 06 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Полное термообертывание | Загрузка | % | 0% | 9% | 13% | 20% | 30% | 12% | 16% | 14% | 14% | 44% | 12% | 2% |
| Объем продаж | процедура  | 0,00  | 50,00  | 70,00  | 110,00  | 160,00  | 65,00  | 85,00  | 76,00  | 75,00  | 240,00  | 65,00  | 10,00  |
| Цена | тыс. руб/п  | 3,5  | 3,5  | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 |
| Выручка | тыс. руб. | 0,00 | 175,00 | 245,00 | 385,00 | 560,00 | 227,5 | 297,5 | 266,00 | 262,5 | 840,00 | 227,5 | 35,00 |
| Тонизирующее обертывание | Загрузка | % | 0% | 6% | 12% | 18% | 12% | 18% | 16% | 60% | 60% | 4% | 70% | 2% |
| Объем продаж | процедура  | 0,00  | 31,00  | 66,00  | 96,00  | 65,00  | 95,00  | 86,00  | 325,00  | 324,00  | 21,00  | 378,00  | 10,00  |
| Цена | тыс. руб/п  | 2,00  | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00  | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 |
| Выручка | тыс. руб. | 0,00 | 62,00 | 132,00 | 192,00 | 130,00 | 190,00 | 172,00 | 650,00 | 648,00 | 42,00 | 756,00 | 20,00 |
| Частичное обертывание | Загрузка | % | 0% | 7% | 18% | 16% | 12% | 40% | 16% | 14% | 12% | 4% | 12% | 3% |
| Объем продаж | процедура  | 0,00  | 53,00  | 132,00 | 112,00 | 85,00 | 285,00 | 115,00 | 100,00  | 85,00  | 32,00  | 85,00  | 18,00  |
| Цена | тыс. руб/п | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5  | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Выручка | тыс. руб. | 0,00 | 132,5 | 330,00 | 280,00 | 212,5 | 712,5 | 287,5 | 250,00 | 212,5 | 80,00 | 212,5 | 45,00 |
| Холодное обертывание | Загрузка | % | 0% | 10% | 16% | 16% | 14% | 14% | 50% | 13% | 12% | 4% | 12% | 3% |
| Объем продаж | процедура | 0,00 | 75,00 | 118,00 | 113,00 | 98,00 | 98,00 | 361,00 | 93,00 | 83,00 | 30,00 | 85,00 | 18,00 |
| Цена | тыс. руб/п | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1.7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| Выручка | тыс. руб. | 0,00 | 127,5 | 200,6 | 192,1 | 166,6 | 166,6 | 613,7 | 158,1 | 141,1 | 51,00 | 144,5 | 30,6 |
| Обертывание «Тальгоминс» | Загрузка | % | 0% | 10% | 19% | 17% | 11% | 11% | 16% | 12% | 13% | 4% | 12% | 46% |
| Объем продаж | процедура | 0,00 | 69,00 | 136,00 | 124,00 | 82,00 | 80,00 | 115,00 | 87,00 | 94,00 | 28,00 | 85,00 | 330,00 |
| Цена | тыс. руб/п | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 | 3,5 |
| Выручка | тыс. руб. | 0,00 | 241,5 | 476,00 | 434,00 | 287,00 | 280,00 | 402,5 | 304,5 | 329,00 | 98,00 | 297,5 | 1155,00 |
| Итого выручка-брутто (вкл. НДС) | тыс. руб. | 0,00 | 738,5 | 1383,6 | 1483,1 | 1356,1 | 1576,6 | 1773,2 | 1628,6 | 1593,1 | 1111,00 | 1638,00 | 1285,6 |

Кроме квалификации мастера, на принятие решения стать клиентом данного салона или центра существенное влияние оказывают косметика, на которой работает салон, интерьер и престижность салона.

Интерьер можно изменить простым ремонтом, евроремонтом или вызвать дизайнера, который создаст свой неповторимый интерьер.

ИП «Екатерина» планирует прибегнуть к услугам дизайнера по интерьерам, т. к. ИП «Екатерина» будет работать с богатыми людьми, для которых шикарность в оформлении имеет очень большое значение и многое говорит о престижности кабинета.

Очень многие клиенты выбирают салон именно по его оформлению, т. к. хотят, чтобы окружающие их вещи были эстетически привлекательны.

Интерьер планируется оформлять в морском стиле, т. к. важнейшим компонентом процедур будут являться морские водоросли. Таким образом, интерьер будет связан с самой целью создания кабинета.

К настоящему моменту у ИП «Екатерина» нет своей клиентской базы, но планируется, что VIP-мастера, которые будут работать в кабинетах салона, приведут за собой своих постоянных клиентов, как часто и случается, т. к. клиенты, тем более постоянные, категорически не хотят уходить от своего мастера.

Бюджет маркетинга в первый год существования фирмы составит 778 тыс. 370 руб. Величина затрат за каждый месяц представлена в табл. П5.1 и составляет 5% от выручки.

Таблица 5.1

Затраты на рекламу и продвижение (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Интервал планирования | Янв 06 | Фев 06 | Мар 06 | Апр 06 | Май 06 | Июн 06 | Июл 06 | Авг 06 | Сен 06 | Окт 06 | Ноя06 | Дек 06 |
| Затраты | 0,00 | 36,93 | 69,18 | 74,16 | 67,81 | 78,83 | 88,66 | 81,43 | 79,66 | 55,55 | 81,90 | 64,28 |

Расходование средств будет осуществляться в следующих пропорциях:

* создание и обновление сайта компании - 40%;
* реклама на телевидении- 30%
* публикации в специализированных изданиях - 30%.

**6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

*6.1. Местоположение и условия реализации проекта*

Для реализации проекта требуются производственные помещения и помещения под офис, соответствующие санитарным нормам. Проект предполагается реализовать на территории нежилых помещений общей площадью 58 кв. м. В настоящее время заключены договоры аренды для офиса и косметического центра. Юридический адрес предприятия: 191025, Санкт-Петербург, Невский проспект, 98А. С точки зрения инфраструктуры, арендуемые помещения полностью подходят для организации производства: проведено электричество, канализация, водопровод, отопление, есть телефонная связь.

Территориальное местоположение – Центральный район. Для района характерна развитая инфраструктура и расположение в самом сердце города. Наличие видеонаблюдения позволяет клиентам не бояться за сохранность своих машин. ИП «Екатерина» уже установило видеонаблюдение компании «Нева-СБ», расположенной по адресу: Санкт-Петербург, Малоохтинский проспект, д. 68, офис 527.

*6.2. Производственный процесс и операции*

Правильное проведение процедуры оказывает очень большое влияние на ее эффективность, а, следовательно, и на впечатление клиента от салона и его желание порекомендовать его знакомым. Основные стадии технологического процесса проведения процедур ИП «Екатерина» представлены в табл. 6.1.

Процедура «Полное термообертывание»

1. Пилинг по телу
2. Смыть пилинг под душем
3. Нанесение плазмалг-геля
4. Моделирующий массаж
5. Разведение водорослей горячей водой до консистенции сметаны
6. Нанесение на тело на заднюю и переднюю поверхности- на все тело полностью
7. Заворачивание в пластиковую простыню и термоодеяло на 30 мин.
8. Душ
9. Нанесение крема

Процедура «Частичное обертывание»

Проводится на зоны ног, ягодиц и живота. В остальном- также, как полное обертывание.

Процедура «Тонизирующее обертывание»

1. Приготовить состав для обертывания
2. Наносить состав небольшими порциями, начиная с передней поверхности до полного впитывания с массажем, далее моделирующий массаж после впитывания
3. То же самое по задней поверхности
4. Остатки состава нанести толстым слоем сначала на заднюю, потом на переднюю поверхности, завернуть в пластиковую простыню и термоодеяло на 30 мин.
5. Душ

Процедура «Холодное обертывание»

1. Проводится на зоны ног, бедер, ягодиц и живота
2. Нанести плазмалг-гель до полного впитывания на заднюю поверхность, провести антицеллюлитный массаж
3. Нанести плазмалг-гель на переднюю поверхность
4. Провести антицеллюлитный массаж передней поверхности
5. Намочить 3 бинта, свернуть в трубочки
6. Смешать воду и раствор «Фриджи-Тальго», вливать в каждый конец трубочки
7. Попросить клиента подняться
8. 1-ый бинт нанести вокруг живота по талии, по ягодицам, попросить клиентку лечь на живот
9. 2-ой бинт нанести на левую ногу
10. 3-ий бинт- на правую ногу, оставить лежать на 30 мин. без подогрева
11. Снять бинты, убрать пластиковую простыню
12. Провести лимфодренаж нижних конечностей

Процедура «Обертывание Тальгоминс»

1. Проводится на зону «бриджи»
2. Нанести плазмалг-гель на переднюю поверхность до полного впитывания
3. Провести моделирующий массаж
4. Перевернуть клиента
5. Нанести плазмалг-гель на заднюю поверхность
6. Провести моделирующий массаж
7. Разложить пачку пудры «Тальгоминс» на 2 одинаковых миски
8. Добавить в первую миску холодную воду
9. Взбить миксером
10. Шпателем очень быстро нанести маску на заднюю поверхность от талии до колена
11. Подождать 3 мин., пока маска застынет
12. За это время взбить маску во второй миске
13. Попросить клиентку одним движением перевернуться на спину, нанести маску на живот и ноги до колена
14. Подождать 3 мин., пока маска застынет Завернуть в пластиковую простынь и термоодеяло на 30 мин.
15. Снять маску руками пластами, душ, попросить клиентку лечь, нанести крем «Тальгоминс» лимфодренажными движениями

Необходимая производственная площадь составит около 40 кв. м. Под оборудование отводится около 40% производственной площади. Промышленное оборудование рассчитано на непрерывную работу в течение 12 часов.

Необходимое число рабочих в смене составляет 3 человека.

Таблица 6.1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Краткая характеристика основных технологических операций** |  |  |  |  |  |
|  |  |  | **Перечень используемого оборудования** | **Площадь, кв. м** |  |  |  |
| **№** | **Наименование технологических операций** | **Входной поток сырья и пр.** | **Основного** | **Вспомогательного** | **Под оборудование** | **Под рабочее место** | **Состав и численность персонала, чел.** | **Время на выполнение одной операции, мин.** | **Кол-во единиц продукции, выпускаемых за одну операцию, шт.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
| 1 | Полное термообертывание | Микронизированные морские водоросли "Тальго"; плазмалг гель; массажный крем "Тальгоминс"; простыня пластиковая; простыня одноразовая; трусы одноразовые; шапка одноразовая. | Массажный стол; термоодеяло-; душевая кабина; раковина. | Полка настенная; шкаф-пенал; скамейка; вешалка для одежды; музыкальный центр; журнальный стол; резиновый коврик; полотенце махровое; халат махровый; тапочки махровые; бра настенное; зеркало. | 5. | 7. | Косметолог- 1. | 120. | 1. |
| 2 | Тонизирующее обертывание | Капсулы; раствор А; раствор В; массажный крем "Тальгоминс"; простыня пластиковая; простыня одноразовая; трусы одноразовые; шапка одноразовая. | Массажный стол; термоодеяло; душевая кабина; раковина. | Полка настенная; шкаф-пенал; скамейка; вешалка для одежды; музыкальный центр; журнальный стол; резиновый коврик; полотенце махровое; халат махровый; тапочки махровые; бра настенное; зеркало. | 5. | 7. | Косметолог- 1. | 120. | 1. |
| 3 | Частичное обертывание | Микронизированные морские водоросли "Тальго"; плазмалг гель; массажный крем "Тальгоминс"; простыня пластиковая; простыня одноразовая; трусы одноразовые. | Массажный стол; термоодеяло; душевая кабина; раковина. | Полка настенная; шкаф-пенал; скамейка; вешалка для одежды; музыкальный центр; журнальный стол; резиновый коврик; полотенце махровое; халат махровый; тапочки махровые; бра настенное; зеркало. | 5. | 7. | Косметолог- 1. | 90. | 1. |
| Холодное обертывание | Плазмалг гель; раствор "Фриджи Тальго"; массажный крем "Тальгоминс"; простыня пластиковая; простыня одноразовая; трусы одноразовые. | Массажный стол; термоодеяло; душевая кабина; раковина. | Полка настенная; шкаф-пенал; скамейка; вешалка для одежды; музыкальный центр; журнальный стол; резиновый коврик; полотенце махровое; халат махровый; тапочки махровые; бра настенное; зеркало. | 5. | 7. | Косметолог- 1. | 90. | 1. |
| Обертывание "Тальгоминс" | Концентрат для похудения; моделирующая маска "Тальгоминс"; массажный крем "Тальгоминс"; простыня пластиковая; простыня одноразовая; трусы одноразовые. | Массажный стол; термоодеяло; душевая кабина; раковина. | Полка настенная; шкаф-пенал; скамейка; вешалка для одежды; музыкальный центр; журнальный стол; резиновый коврик; полотенце махровое; халат махровый; тапочки махровые; бра настенное; зеркало. | 5. | 7. | Косметолог- 1. | 90. | 1. |

*6.3 Объект инвестирования*

Для осуществления данного проекта необходимо инвестирование денежных средств как в основные, так и в оборотные активы.

Характеристика производственных и прочих площадей, необходимых для осуществления проекта, отражена в табл. 6.2.

Таблица 6.2

**Краткая характеристика площадей, используемых для реализации проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование  | Площадь, кв. м | Описание |
| 1 | Производственные помещения | 40 | 3 косметологических кабинета |
| 2 | Административные помещения | 18 | Офисное помещение |

«Инвестиции в основные средства направлены на создание (приобретение) следующих объектов:

* основного производственного оборудования;
* вспомогательного оборудования;
* офисного оборудования (в т.ч. мебель);
* оргтехники»[[6]](#footnote-6).

Состав основного и вспомогательного оборудования, необходимого для проведения процедур, и его характеристика представлена в табл. П6.3.

Таблица 6.3

**Краткая характеристика основных видов основного и вспомогательного оборудования, используемых для реализации проекта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование оборудования | Коли-чество, шт. | Стоимость[[7]](#footnote-7)2 (включая НДС), тыс. руб./ед. | Стоимость (без НДС), тыс. руб./ед. |
| 1 | Массажный стол | 3 | 20,00 | 16,95 |
| 2 | Душевая кабина | 3 | 167,00 | 141,24 |
| 3 | Термоодеяло | 3 | 15,00 | 12,71 |
| 4 | Миска пластиковая | 6 | 0,05 | 0,04 |
| 5 | Шпатель пластиковый | 6 | 0,02 | 0,02 |
|  6 | Раковина | 3 | 15,00 | 12,71 |
| 7 | Миксер | 3 | 5,00 | 4,24 |
| 8 | Офисное оборудование и оргтехника |  | 141,00 | 119,49 |
| ИТОГО стоимость оборудования |  | 363,07 | 307,40 |

Для расчета стоимости инвестиций в оборотные средства следует определить величину необходимых производственных запасов. Для этого рассчитывается два параметра: норма оборотных средств (в днях) и среднедневная потребность по каждому виду сырья, вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих. Норма оборотных средств для сырья и материалов представлена в табл.6.4.

Таблица 6.4

**Определение норм оборотных средств по материальным производственным запасам, дней**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование сырья и материалов | Транспор-тный запас | Текущий складской запас | Страховой запас | Итого норма оборотных средств |
| Микронизированный морские водоросли «Тальго» | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Плазмалг-гель | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Массажный крем «Тальгоминс» | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Простыни пластиковые | 0 | 5 | 2 | 7 |
|  Простыни одноразовые | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Трусы одноразовые | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Капсулы | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Раствор А | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Раствор В | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Раствор «Фриджи Тальго» | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Концентрат для похудения | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Моделирующая маска «Тальгоминс» | 0 | 5 | 2 | 7 |
| Шапки одноразовые | 0 | 5 | 2 | 7 |

Результаты расчетов потребности предприятия в оборотных средствах по запасам сырья и материалов представлены в табл. 6.5. Данная таблица заполнена до периода выхода на проектную мощность.

Таблица 6.5

**Определение НОС по материальным производственным запасам (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование сырья и материалов | Максималь-ный размер потребности, тыс. руб. | Янв 06 | Фев 06 | Мар 06 | Апр 06 | Май 06 | Июн 06 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Загрузка производственных мощностей, % |  | 0% | 42% | 78% | 87% | 79% | 95% |
| Микронизированный морские водоросли «Тальго» | 29,81 | 10,99 | 19,54 | 23,85 | 29,09 | 29,81 | 20,47 |
| Плазмалг-гель | 13,75 | 4,70 | 8,16 | 9,09 | 10,01 | 10,94 | 13,75 |
| Массажный крем «Тальгоминс» | 9,23 | 3,52 | 6,34 | 7,47 | 7,09 | 7,10 | 9,23 |
| Простыни пластиковые | 4,37 | 1,59 | 2,99 | 3,18 | 2,81 | 3,57 | 4,37 |
| Простыни одноразовые | 3,64 | 1,33 | 2,49 | 2,65 | 2,33 | 2,98 | 3,64 |
| Трусы одноразовые | 1,85 | 0,77 | 1,47 | 1,59 | 1,40 | 1,83 | 1,85 |
| Шапки одноразовые | 0,36 | 0,13 | 0,22 | 0,33 | 0,36 | 0,25 | 0,27 |
| Капсулы | 3,24 | 1,05 | 2,23 | 3,24 | 2,19 | 3,20 | 2,90 |
| Раствор А | 3,29 | 1,06 | 2,27 | 3,29 | 2,23 | 3,26 | 2,95 |
| Раствор В | 3,29 | 1,06 | 2,26 | 3,29 | 2,23 | 3,26 | 2,95 |
| Раствор «Фриджи-Тальго» | 24,67 | 5,13 | 8,06 | 7,72 | 6,70 | 6,70 | 24,67 |
| Концентрат для похудения | 7,46 | 3,78 | 7,46 | 6,80 | 4,50 | 4,39 | 6,31 |
| Моделирующая маска «Тальгоминс» | 27,67 | 14,04 | 27,67 | 25,23 | 16,69 | 16,28 | 23,40 |
| Итого норматив оборотных средств, тыс. руб. | 132,63 | 49,15 | 91,16 | 97,73 | 87,63 | 93,57 | 116,76 |

Размер инвестиций в оборотные средства по запасам отражен в табл. 6.6.

Таблица 6.6

**Определение величины инвестиций в оборотные средства по запасам (тыс. руб.)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Янв 06 | Фев 06 | Мар 06 | Апр 06 | Май 06 | Июн 06 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Загрузка производственных мощностей | 0% | 42% | 78% | 87% | 79% | 95% |
| Норматив оборотных средств в запасах сырья и материалов, тыс. руб. | 49,15 | 91,16 | 97,73 | 87,63 | 93,57 | 116,76 |
| Инвестиции в материальные производственные запасы, тыс. руб. | 49,15 |  42,00  |  6,57  | - 10,10  |  5,93  | 23,20 |

Кроме инвестиций в оборотные средства по статье запасы сырья и материалов предприятие будет формировать финансовые активы: налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторскую задолженность и минимальный остаток денежных средств.

Минимальный размер остатка денежных средств должен обеспечить возможность осуществления текущих платежей на трехдневный срок работы предприятия при предположении о равномерности их распределения в течение интервала планирования.

Расчет части оборотных средств, приходящийся на налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям определялся по данным табл. 9.3.

*6.4. Кадровое обеспечение и оплата труда на предприятии*

В результате реализации инвестиционного проекта будет создано 13 новых рабочих мест. Штат производственного персонала представлен в табл. 6.7.

В целях повышения эффективности деятельности административно-управленческого и производственного персонала на предприятии предусмотрена смешанная форма оплаты труда. В качестве базы, относительно которой будет определяться переменная часть оплаты труда, выступает величина выручки.

Величина расходов на персонал при выходе предприятия на проектный объем продаж составляет 715,78 тыс. руб./мес., включая 567,18 тыс. руб. – затраты на оплату труда (фонд оплаты труда), 148,60 тыс. руб. – ЕСН и другие отчисления с фонда заработной платы.

Таблица 6.7

**Штатное расписание**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Числен-ность, чел. | Размер повременной оплаты, тыс. руб./мес. | Размер сдельной оплаты, руб./мес. |
| База | Норматив |
| 1 | Административно-управленческий персонал |
| 1.1 | Генеральный директор | 1 | 12 | выручка | 1% |
| 1.2 | Главный бухгалтер | 1 | 12 | выручка | 1% |
|  | ИТОГО (АУП) | 2 | 24 |  |  |
| 2 | Инженерно-технический персонал |
| 2.1 | Администратор | 3 | 8 |  |  |
|  | ИТОГО (ИТР) | 3 | 24 |  |  |
| 3 | Промышленно-производственный персонал |
| 3.1 | Косметолог | 8 | 1250 | выручка | 30% |
|  | ИТОГО (ППП) | 8 | 10 |  |  |
|  | ВСЕГО персонал | 13 | 58 | Х | Х |

*6.5. Потребность в сырье и материалах и затраты на производство продукции*

Текущие расходы при реализации операционной деятельности в рамках инвестиционного проекта можно разделить на переменные и постоянные.

Величина переменных затрат отражена в табл. 6.8.

ИП «Екатерина» заключило договор о поставке сырья и материалов с предприятием ЗАО «МБ Группа Импэкс»

Таблица 6.8

**Удельные переменные материальные затраты предприятия**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей материальных затрат  | Единицы измерения (кг, тонн, м, шт и другие единицы измерения) | Полное термообертывание | Тонизирующее обертывание | Частичное обертывание | Холодное обертывание | Обертывание "Тальгоминс" |
| Расходование сырья (материалов и пр.) на единицу продукции |
| на 1процедура | на 1процедура | на 1процедура | на 1процедура | на 1процедура |
| Микронизированные морские водоросли "Тальго" | г | 500,0000 | 0,0000 | 250,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| Плазмалг гель | мл | 50,0000 | 0,0000 | 30,0000 | 30,0000 | 0,0000 |
| Массажный крем "Тальгоминс" | мл | 30,0000 | 30,0000 | 10,0000 | 15,0000 | 15,0000 |
| Простыни пластиковые | шт. | 1,0000 | 1,0000 | 1,0000 | 1,0000 | 1,0000 |
| Простыни одноразовые | шт. | 1,0000 | 1,0000 | 1,0000 | 1,0000 | 1,0000 |
| Трусы одноразовые | шт. | 2,0000 | 2,0000 | 2,0000 | 1,0000 | 2,0000 |
| Шапки одноразовые | шт. | 1,0000 | 1,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| Капсулы | шт. | 0,0000 | 2,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| Раствор А | г | 0,0000 | 50,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| Раствор В | г | 0,0000 | 100,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 |
| Раствор "Фриджи Тальго" | мл | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 50,0000 | 0,0000 |
| Концентрат для похудения | мл | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 20,0000 |
| Моделирующая маска "Тальгоминс" | г | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 0,0000 | 250,0000 |

По условиям данного инвестиционного проекта ИП «Екатерина» приобретает производственные и административные помещения во временное пользование.

Договор аренды заключен сроком на 3 года. Планируется осуществить дизайнерскую разработку интерьера в течение января 2006г.

Начисление амортизации производится линейным методом. Нормы амортизации и начисляемые суммы амортизационных отчислений отражаются в табл. 6.11. Норма амортизации применительно к каждому объекту определяется на основании срока полезного использования основного средства, указанного в постановлении Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 г.

Расчету амортизации по каждому объекту в каждом интервале планирования предшествует составление графика начисления амортизации.

Для расчета величины амортизационных отчислений по каждому приобретаемому объекту в каждый конкретный интервал планирования первоначальная стоимость объекта без НДС (табл. 6.3) умножается на норму амортизации, скорректированную на длительность соответствующего интервала планирования.

В настоящее время Генеральным директором является Александрова Татьяна Евгеньевна, 1975 года рождения, окончила в 1998 году Финансово-экономический университет. Имеет квалификацию экономиста. Опыт работы: сеть салонов REDKEN с 2000 по 2005 гг.

*Другие ключевые фигуры.*

Главный бухгалтер – Чернышева Надежда Юрьевна, 1978 года рождения, высшее образование (Государственный Политехнический университет), работала с 2003 по 2004 гг. в спортивном клубе «Евроспорт», 2004-2005 гг. ООО «Вексэн».

Для мотивации административно-управленческого персонала на предприятии применяется смешанная система оплата труда. Помимо постоянного оклада предусмотрена сдельная оплата труда, база для начисления которой является выручка предприятия.

Среднесписочная численность сотрудников составляет 13 человек.

На предприятии предусмотрена ежегодная квалификационная аттестация, по результатам которой принимается решение о ротации кадров или повышения квалификации с целью более оптимального использования кадрового потенциала.

**7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

*7.1. Менеджмент*

Косметический комплекс «Екатерина» будет зарегистрирован в форме индивидуального предпринимательства в январе 2006г.

Органом управления ИП «Екатерина» является генеральный директор. К его функциям относятся:

1. Контроль работы косметологов
2. Контроль над состоянием оборудования, обеспечение своевременного ремонта и профилактических работ
3. Мониторинг запасов материалов, своевременный заказ сырья и материалов

В настоящее время Генеральным директором является Александрова Татьяна Евгеньевна, 1975 года рождения, окончила в 1998 году Финансово-экономический университет. Имеет квалификацию экономиста. Опыт работы: сеть салонов REDKEN с 2000 по 2005 гг.

*Другие ключевые фигуры.*

Главный бухгалтер – Чернышева Надежда Юрьевна, 1978 года рождения, высшее образование (Государственный Политехнический университет), работала с 2003 по 2004 гг. в спортивном клубе «Евроспорт», 2004-2005 гг. ООО «Вексэн».

Для мотивации административно-управленческого персонала на предприятии применяется смешанная система оплата труда. Помимо постоянного оклада предусмотрена сдельная оплата труда, база для начисления которой является выручка предприятия.

Среднесписочная численность сотрудников составляет 13 человек.

На предприятии предусмотрена ежегодная квалификационная аттестация, по результатам которой принимается решение о ротации кадров или повышения квалификации с целью более оптимального использования кадрового потенциала.

*7.2. Основные партнеры*

ИП «Екатерина» заключило договор с ООО «Салон и Сервис», расположенным по адресу: Санкт - Петербург, ул Чапаева, д. 25, являющимся поставщиком косметологического оборудования. Мебель для офиса будет куплена в БЦ «Акватория», расположенном по адресу Выборгская наб., 61. Сырье для процедур будет поставлять ЗАО «МБ Группа Импэкс», расположенное по адресу: 121205, Москва, Новый Арбат, 36/9.

**8. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ ПЛАНЫ**

*8.1. Инвестиции и инвестиционный план*

Реализация данного инвестиционного проекта потребует осуществления инвестиционных вложений в размере 2 млн. 156 тыс. 690 руб. в первом полугодии реализации проекта.

Инвестиции направлены на приобретение основных средств, финансирование оборотных средств (текущих активов, финансовых активов), покрытие текущих убытков.

Перечень необходимых капитальных вложений представлен в табл. 8.1.

*8.2. Финансирование инвестиций и финансовый план*

Для финансирования инвестиционного проекта предполагается использовать собственные и заемные средства. В качестве заемных средств выступает банковский кредит. Общая потребность в финансовых средствах для реализации рассматриваемого проекта (для финансирования инвестиций в проект) составляет 2 млн. 156 тыс. 690 руб.

Финансовый план проекта представлен в табл. 8.2.

Величина необходимых собственных средств составляет 1 млн. 332 тыс. руб., 1 млн. 300 тыс. руб. (вносятся в течение четырех первых месяцев) и 34 тыс. 560 руб. - самофинансирование (чистая прибыль и амортизационные отчисления, формируемые в результате осуществления операционной деятельности в рамках проекта).

Таблица 8.1.

**Инвестиционный план проекта, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Направления осуществления инвестиций | янв.06 | фев.06 | мар.06 | апр.06 | май.06 | июн.06 | ВСЕГО |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |   |
| 1 | Инвестиции во внеоборотные активы (ВНА) |  806,4  |  -  |  -  |  -  |  -  |  -  |  806,4  |
| 2 | Инвестиции в оборотные средства, в т.ч.: |  326,1  | - 62,8  | - 47,2  | - 3,4  | - 5,8  |  42,3  |  249,2  |
| 2.1. | инвестиции в материальные запасы (ЗСМ) |  49,1  |  42,0  |  6,6  | - 10,1  |  5,9  |  23,2  |  116,7  |
| 2.2. | инвестиции в финансовые активы, в т.ч.: |  276,9  | - 104,8  | - 53,8  |  6,7  | - 11,7  |  19,1  |  132,4  |
| 2.3.1. | дебиторская задолженность |  -  |  -  |  -  |  -  |  -  |  -  |  -  |
| 2.3.2. | задолженность по НДС по текущей деятельности, подлежащему возврату в будущих периодах |  162,9  | - 60,7  | - 102,1  |  -  |  0,0  |  -  |  0,0  |
| 2.3.2. | нормативный остаток денежных средств |  114,1  | - 44,0  |  48,4  |  6,7  | - 11,7  |  19,1  |  132,4  |
| 3 | Покрытие текущих убытков, в т.ч. |   |   |   |   |   |   |  -  |
| 3.1. | финансирование отрицательной прибыли (убытков) | 989,62 | 34,56 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |  1 024,2  |
|   | Итого инвестиционных затрат |  2 122,13  | - 28,20  | - 47,18  | - 3,40  | - 5,81  |  42,25  |  2 079,8  |

Таблица 8.2

**Финансовый план проекта, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Источники финансирования | янв.06 | фев.06 | мар.06 | апр.06 | май.06 | июн.06 | ВСЕГО |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. | Собственные средства | 1300,0 | 0,0 | 63,6 | 87,7 | 91,8 | 42,3 | 1585,3 |
| 1.1 |  - дополнительные вложения в уставный капитал | 1300,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1300,0 |
| 1.2 |  - чистая прибыль | 0,0 | 0,0 | 49,1 | 73,3 | 77,4 | 42,3 | 242,0 |
| 1.3 |  - амортизационные отчисления | 0,0 | 0,0 | 14,4 | 14,4 | 14,4 | 0,0 | 43,3 |
| 2. | Заемные средства  | 822,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 822,1 |
| 2.1 |  - инвестиционные кредит | 822,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 822,1 |
| 2.2 |  - кредиторская задолженность | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Итого финансирование из всех источников | 2122,1 | 0,0 | 63,6 | 87,7 | 91,8 | 42,3 | 2407,5 |
| Итого инвестиций (справочно) | 2122,1 | -28,2 | -47,2 | -3,4 | -5,8 | 42,3 | 2079,8 |

Для финансирования инвестиций в проект необходимы заёмные средства в размере 2 млн. 156 тыс. 690 руб. Заёмные средства будут сформированы за счет инвестиционного кредита в размере 822 тыс. 130 руб. Инвестиционный кредит выдается сроком на полтора года под процентную ставку 17% годовых. Заемные средства предприятие берет в январе 2006г. Выплата процентов по кредиту осуществляется с февраля 2006 года, полностью весь кредит возвращается в декабре 2006 года. Базой для начисления процентов является непогашенный на начало периода остаток кредитных средств.

График получения, возврата и обслуживания долга представлен в табл. 8.3.

 Таблица П8.3

**План получения и обслуживания инвестиционных кредитов, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | **ИТОГО** | Январь 2006 | Февраль 2006 | Март 2006 | Апрель 2006 | Май 2006 | Июнь 2006 | Июль 2006 | Август 2006 | Сентябрь 2006 | Октябрь 2006 | Ноябрь 2006 | Декабрь 2006 | 1 кв.2007 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| Получение кредитов | **822,13** | 822,13 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Оплата процентов в период | **78,42** | 11,65 | 11,65 | 11,51 | 10,09 | 7,96 | 6,55 | 5,27 | 4,56 | 3,86 | 2,86 | 1,45 | 1,02 | 0,00 |
| Погашение долга в период | **822,13** | 0,00 | 10,00 | 100,00 | 150,00 | 100,00 | 90,00 | 50,00 | 50,00 | 70,00 | 100,00 | 30,00 | 72,13 | 0,00 |
| Остаток непогашенных кредитов на конец периода |  | 822,13 | 812,13 | 712,13 | 562,13 | 462,13 | 372,13 | 322,13 | 272,13 | 202,13 | 102,13 | 72,13 | 0,00 | 0,00 |
| ИТОГО кредитных платежей в период | **900,55** | 11,65 | 21,65 | 111,51 | 160,09 | 107,96 | 96,55 | 55,27 | 54,56 | 73,86 | 102,86 | 31,45 | 73,15 | 0,00 |

**9. ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ И ОЦЕНКА ПРОЕКТА**

*9.1. Допущения, принятые в расчетах*

Планирование производственной деятельности ИП «Екатерина» осуществляется с января 2006 по 4 квартал 2010 года. Первый год работы предприятия рассматривается по месяцам, последующие – по кварталам.

Образование и регистрация фирмы запланированы на январь 2006 года, оказание услуг начинается с февраля 2006 года.

Все денежные расчеты ведутся в рублях без учета инфляции.

Амортизация начисляется линейным методом с марта 2006 года.

Налоговые отчисления осуществляются по налогу на добавленную стоимость, на прибыль, на имущество, по ЕСН.

*9.2. Описание сценариев*

При реализации данного инвестиционного проекта возможны три сценария развития ситуации: пессимистичный, вероятный (основной) и оптимистичный.

Пессимистичный сценарий:

* цена на сырье увеличивается;
* уменьшение количества процедур;
* снижение цены на услуги.

Оптимистичный сценарий:

* повышение цены на услуги
* снижение затрат на закупку сырья;
* увеличение количества процедур.

Вариация величин прогнозных параметров проекта отражена в таблице 9.1.

Таблица 9.1

**Вариация величин отдельных прогнозных параметров инвестиционного проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Характеристика | Значение по сценариям реализации проекта, руб./ед. |
| Пессимистичный | Вероятный | Оптимистичный |
| 1 | Средняя цена на процедуру (полное термообертывание), тыс. руб. | 3 | 3,5 | 4 |
| 2 | Средняя цена на микронизированные водоросли, тыс. руб./г | 0,002 | 0,001 | 0,0001 |
| 3 | Среднегодовой объем произведенных процедур (процедура) | 1000 | 1180 | 2000 |

В инвестиционном проекте средняя цена процедуры, средняя цена микронизированных водорослей и среднегодовой объем процедур соответствует вероятному сценарию развития событий.

* 1. *Финансовый прогноз*

Размер налоговых отчислений предприятия за три первых квартала 2006 г. представлен в табл. 9.2.

Таблица 9.2

**Обязательные платежи, кроме налога на прибыль и НДС, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Янв. 2006 | Февр 2006 | Март 2006 | Апр2006 | Май 2006 | Июн2006 | Июл2006 | Авг.2006 | Сент 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. ЕСН и другие отчисления с фонда заработной платы | 15,20 | 74,82 | 127,14 | 134,25 | 120,43 | 148,60 | 177,96 | 160,77 | 156,53 |
| 2. Налог на имущество организаций | 0,00 | 0,00 | 2,80 | 0,00 | 0,00 | 3,11 | 0,00 | 0,00 | 3,16 |

**Расчеты по ЕСН**

«Налоговой базой ЕСН являются любые выплаты и вознаграждения работникам предприятия. Налог выплачивается ежемесячно»[[8]](#footnote-8).

**Расчеты по налогу на имущество организации**

Налог на имущество определяется произведением расчетной ставки на остаточную стоимость основных средств.

**Расчеты по НДС**

В данном инвестиционном плане расчеты предприятия по НДС с бюджетом определялись с учетом следующих положений и допущений:

* НДС, подлежащий получению предприятием от клиентов по осуществленным им за период процедурам, рассчитывался по ставке 18%.
* Суммы налоговых вычетов по НДС за интервал планирования (НДСу) включают:
* суммы НДС, предъявленные предприятию поставщиками при приобретении им товаров (услуг) в рамках осуществления операционной деятельности в течение интервала планирования (НДС в текущих расходах)
* суммы НДС по приобретенным основным средствам и НМА, вводимым в эксплуатацию в данном интервале планирования (НДС в инвестициях)

Расчет платежей по НДС ИП «Екатерина» в первые 6 мес. реализации проекта представлен в таблице 9.3.

Таблица 9.3

**Расчет по НДС, тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Условное обозначе-ние | Янв. 2006 | Февр. 2006 | Март 2006 | Апр.2006 | Май 2006 | Июнь2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| НДС полученный (в выручке)  | НДСп | 0,00 | 112,65 | 211,06 | 226,24 | 206,86 | 240,50 |
| НДС по инвести-ционной деят-ти | НДСи | 123,01 | 123,01 | 100,88 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| НДС по операции-онной деят-ти (в текущих затратах), уплаченный | НДСу | 162,86 | 51,91 | 86,81 | 92,24 | 84,49 | 92,38 |
| НДС, полученный за минусом налоговых вычетов | НДСб | -285,87 | -62,27 | 23,37 | 134,00 | 122,37 | 148,12 |
| НДС, фактически уплачиваемый в бюджет | НДСбк | 0,00 | 0,00 | 22,13 | 134,00 | 122,37 | 148,12 |
| Взаимозачет по НДС  | НДСудз | 0,00 | 0,00 | 22,13 | 100,88 | 0,00 | 0,00 |
| Сумма НДС, подлежащая воз-врату из бюджета,  |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

**Коэффициент трансформации**

Коэффициент трансформации (КТt) в периоде t определяется как отношение годовой суммы выручки к накопленным к периоду t инвестициям:

Коэффициент трансформации позволяет определить, сколько рублей выручки можно получить за один год, проинвестировав один рубль в данный бизнес (сколько рублей выручки получаем с каждого проинвестированного в предприятие рубля). Таким образом, коэффициент трансформации показывает, в какой оборот трансформируется каждый рубль инвестиций.

В вероятном сценарии коэффициент трансформации колеблется в пределах 4 - 7 раз в год. Максимальное значение – 20,3.

**Запас финансовой** **прочности**

Для определения данного показателя необходимо рассчитать точку безубыточности.

В вероятном сценарии в феврале 2006 г. запас финансовой прочности предприятия отрицательный, в дальнейшие периоды – положительный и составляет около 7-12%.

* 1. *Оценка финансовой устойчивости*

Для оценки финансовой устойчивости (платежеспособности) предприятия производится расчет коэффициента покрытия долга и процентов, и коэффициента задолженности.

**Коэффициент покрытия долга и процентов**

**(коэффициент покрытия долгосрочных обязательств)**

Коэффициент покрытия долга и процентов рассчитывается по формуле:

,

где - коэффициент покрытия долга и процентов в t-м периоде; - остаток свободных денежных средств на начало периода t, руб.; ЧПt - чистая прибыль в t-м периоде, руб.; Пt - процентные платежи в t-м периоде, руб.; Аt - амортизационные отчисления в t-м периоде, руб.; ИУКt - вложения в уставный капитал в t-м периоде, руб.; ПЗСt - получение заемных средств в t-м периоде, руб.; Иt - инвестиции, осуществленные в t-м периоде, руб.; ПДt - расходы по погашению долга в t-м периоде, руб.

Коэффициент показывает, насколько предприятие способно осуществлять в текущем периоде платежи по кредитам (погашение долга и уплата процентов) в соответствии с кредитным договором.

В данном инвестиционном проекте в вероятном сценарии после начала операционной деятельности в рамках проекта минимальный размер коэффициента покрытия долга и процентов равен 1,5, что свидетельствует о практическом отсутствии риска по неисполнению кредитного договора.

**Коэффициент задолженности**

**(коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств)**

Коэффициент задолженности (КЗt) в расчетном интервале планирования определяется как отношение долгосрочной задолженности к общему объему капитализированных средств (сумма собственных средств и долгосрочных займов):

Данный показатель характеризует потенциальные возможности предприятия для заимствования дополнительных средств со стороны, и анализируется банками при решении вопроса о предоставлении ему долгосрочного кредита.

В рассматриваемом инвестиционном проекте в вероятном сценарии максимальное значение данного показателя в каждом интервале планирования не превосходит 75%.

* 1. *Оценка эффективности инвестиционной деятельности*

«Для оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия были рассчитаны следующие показатели:

* срок окупаемости (PBP)
* рентабельность инвестиций (RoI)
* чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость, NPV)
* внутренняя норма доходности (IRR)»[[9]](#footnote-9)

**Срок окупаемости (PBP)**

Сроком окупаемости (payback period) называется отрезок времени от начального момента (начало первого (нулевого) интервала планирования) до момента окупаемости. Для определения момента окупаемости используется вспомогательный показатель - коэффициент финансового возврата. Моментом окупаемости нцеазывается тот момент времени в расчетном интервале планирования, в котором значение коэффициента финансового возврата достигает и в дальнейшем остается выше 100%.

Окупаемость инвестиций (без учета дисконтирования) в вероятном сценарии достигается через 2 ¼ года.

**Рентабельность инвестиций (RoI)**

Рентабельность инвестиций характеризует экономическую эффективность инвестиций, вложенных в проект, и определяется как экономический эффект, получаемый предприятием в результате реализации инвестиционного проекта.

Рентабельность инвестиций по данному проекту после завершения инвестиционного периода составляет 41-51% годовых.

**Чистый дисконтированный доход (NPV)**

Чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость, NPV) - важный показатель эффективности, характеризующий суммарный дисконтированный экономический эффект данного инвестиционного проекта, достигаемый к концу горизонта прогнозирования. NPV можно также определить как чистый абсолютный размер выигрыша, получаемого инвесторами при вложении средств в данное предприятие в сравнении с альтернативной возможностью использования капитала, характеризующейся ставкой дисконтирования.

При коэффициенте дисконтирования 12% в год чистый дисконтированный доход проекта в вероятном сценарии становится положительным во 2 квартале 2008 г. На конец горизонта прогнозирования (4 кв. 2010 г.) чистый дисконтированный доход составляет 2млн 15 тыс. 300 руб.

**Внутренняя норма доходности**

Внутренняя норма доходности (внутренняя норма возврата, внутренняя норма дисконта, внутренняя норма рентабельности, IRR) вычисляется как годовой процент, при котором дисконтированная на его основе чистая текущая стоимость (NPVT) обращается в ноль.

Данный показатель является базой для сравнения рассматриваемого инвестиционного проекта с другими альтернативными возможностями вложения капитала, и дает интегральную оценку эффективности проекта для инвестора.

Для данного инвестиционного проекта внутренняя норма доходности в вероятном сценарии начинает принимать положительные значения в 1 квартале 2008 года, а в конце прогнозного периода она составляет 58,9%.

**10. Риски и анализ чувствительности проекта**

При реализации данного инвестиционного проекта возможно возникновение следующих видов коммерческих рисков:

1. уменьшение посещаемости косметических процедур по телу и/или падение цен на них, из-за снижения платежеспособного спроса, в связи с ухудшением экономической ситуацией в стране;
2. повышение цен на косметику “Thalgo”;
3. кумулятивные риски, возникающие при одновременном неблагоприятном изменении двух и более факторов.

Данные об устойчивости всех групп показателей проекта к влиянию основных факторов риска приведены в табл. 10.1.

Уменьшение посещаемости процедур на 4%, равно как и повышение цен на косметику “Thalgo” на 4% требуют дополнительных заимствований по сравнению с базовыми условиями реализации и уменьшают чистый дисконтированный доход данного инвестиционного проекта. Одновременное повышение цен на косметику ”Thalgo” и снижение посещаемости процедур не позволяет в рассматриваемый период (до 4 кв. 2010г.) получить экономический эффект от инвестиционного проекта.

Следует отметить, что вероятность одновременного повышения цен на косметику “Thalgo” и снижение объема реализации мала.

Таким образом, следует признать, что проект чувствителен к рискам, но вероятность их одновременного наступления мала.

Для снижения возможности негативного влияния рисков на результаты деятельности косметического комплекса, первоочередной задачей является разработка планов мероприятий по следующим направлениям:

1. поиску дополнительных источников собственных средств для финансирования инвестиций (при условии сохранения значения коэффициента задолженности на уровне не выше 75%);
2. продаже абонементов посетителям и заключение договоров с поставщиками, которые позволят ограничить возможности по изменению цен в рамках определенного диапазона в среднесрочном периоде.

 Таблица 10.1

**Воздействие рисков на устойчивость и эффективность реализации проекта**

| Наименование показателя | Вероятный сценарий | Вид риска |
| --- | --- | --- |
| Повыше-ние цен на косметику “Thalgo” на 4% | Уменьше-ние посещаемости процедур на 4% | Одновременное повышение цен на косметику “Thalgo” и снижение объема реализации |
| Минимальное значение коэффициента покрытия долга и процентов | 1,5 | -1,3 | -0,4 | -3,3 |
| Зоны риска по показателям устойчивости  | Январь 2006-Февраль 2006 | Январь 2006- Февраль 2006 | Январь 2006- Февраль 2006 | Январь 2006- Февраль 2006 |
| Величина необходимых дополнительных заимствований | 822,13 | 823,97 | 820,41 | 822,18 |
| Максимальный размер коэффициента задолженности | 75% | 75% | 75% | 75% |
| Период достижения окупаемости проекта | 2,25 | 2,5 | 2,5 | 2,5 |
| Период, начиная с которого NPV начинает принимать положительные значения | 2 кв. 2008 | 2 кв. 2008 | 2 кв. 2008  | 4 кв. 2008  |
| Значение NPV на конец горизонта планирования | 2015,3 | 1646,5 | 1702,2 | 1347,5 |
| Значение IRR на конец горизонта планирования | 58,9% | 50,2% | 51,7% | 43,5% |

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Море- неиссякаемый источник чистоты. Специалисты «Thalgo»- профессионалы в морской косметологии более 40 лет- создают новые и новые программы для ухода за любым типом кожи. Для мужчин и для женщин. Специалисты фирмы «Thalgo» заботятся о нашей красоте, молодости и здоровье, создавая новые программы и обучая специалистов-кометологов.

Издавна известно выражение «в здоровом теле- здоровый дух». Косметические центры, салоны красоты уводят своих клиентов в сияющий мир гармонии, красоты и здоровья, в мир чувственных запахов и феерических ощущений.

Активные компоненты косметических линий по уходу за телом вбирают в себя всю силу и мощь экзотических мест, в которых были рождены, для того, чтобы затем отдать энергию жизни, энергию вечной молодости прекрасным посетительницам салонов красоты.

Ярким примером может являться Algue Blue Vitale- главный активный компонент в одной из новых косметических линий “Thalgo”. Помимо того, что он стимулирует обновление клеток и обладает антивозрастным действием, что доказано научными исследованиями, он вобрал в себя всю силу озеро Кламат, которому около 6 тыс. лет и которое известно среди коренных американцев под названием Целебное озеро. Магию волшебного преображения подарит эта косметическая линия мужчинам, для которых специально предназначена.

Неуклонный рост, появление новых и новых салонов красоты- бесспорное свидетельство стремления к красоте и неувядающей молодости наших соотечественников, тем более, что только салоны красоты могут подарить своим гостям райское блаженство, свежесть морского утра, новое сияние красок в сказочных процедурах, проводимых на новых косметических линиях. Поэтому замечательных специалистов, настоящих мастеров,- работников салонов и косметических центров- можно смело назвать служителями Красоты.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Ворст Й., Ревентлоу П. «Экономика фирмы», М., «Высшая Школа», 1994г.
2. Глухов В.В. «Менеджмент», СПб., «Специальная Литература», 2002г.
3. Ефимова М.Р. «Финансово-экономические расчеты: пособие для менеджеров», М., «ИНФРА-М», 2004г.
4. Зелль А. «Бизнес-план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов», М., «Ось-89», 2002г.
5. Ламбен Жан-Жак «Менеджмент, ориентированный на рынок», СПб., «Питер», 2004г.
6. Мелкумов Я.С. «Финансовые вычисления: Учебно-справочное пособие», М., «ИНФРА-М», 2002г.
7. Методические пособия с семинаров по косметической линии “Thalgo”.
8. Рекламные проспекты косметической линии “Thalgo”.
9. Станиславчик Е.Н. «Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами», М., «Ось-89», 2001г.
10. Черняк В.З., Черняк А.В., Довдиенко И.В. «Бизнес-планирование. Учебно-практическое пособие», М., «РДЛ», 2003г.
1. Рекламные проспекты косметической линии “Thalgo” [↑](#footnote-ref-1)
2. Методические пособия с семинаров по косметической линии “Thalgo” [↑](#footnote-ref-2)
3. Методические пособия по косметической линии “Thalgo” [↑](#footnote-ref-3)
4. Методические пособия по косметической линии “Thalgo” [↑](#footnote-ref-4)
5. Методические пособия с семинаров по косметической линии “Thalgo” [↑](#footnote-ref-5)
6. Зелль А. «Бизнес-план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов» [↑](#footnote-ref-6)
7. 2 стоимость оборудования указана с учетом затрат на его приобретение, доставку и монтаж. [↑](#footnote-ref-7)
8. Мелкумов Я.С. «Финансовые вычисления: Учебно-справочное пособие» [↑](#footnote-ref-8)
9. Станиславчик Е.Н. «Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами» [↑](#footnote-ref-9)