#### 

#### Введение

По мере развития общества, роста производительных сил происходит определенное развитие сферы услуг. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий. В настоящее время роль услуг, как одного из важнейших секторов экономики, очень велика и актуальна. Усложнение производства, насыщение рынка товарами как повседневного, так и индивидуального спроса, быстрый рост научно-технического прогресса, необходимость улучшения качества сервиса в стране диктует определенные условия жизни человека. Наряду с динамичностью, подвижностью, стремлением быть успешным, человеку необходимо выглядеть презентабельно. Отсутствие времени обуславливает выбор успешных людей. Необходимость получать профессиональные услуги быстро становится приоритетным и важным.

Однако, даже сейчас, когда индустрия красоты переполнена средствами для изменения имиджа и людьми, которые этим самым имиджем и занимаются, не часто встретишь действительно стильного человека.

Потому все чаще на улицах мегаполиса можно увидеть яркие светящиеся надписи, рекламирующие салоны красоты. Спектр услуг, предоставляемые ими, включает в себя всевозможные, солярий, массаж - далеко не полный перечень предоставляемых услуг. Сфера эта постоянно развивается, совершенствуется, делается доступной желающим приобрести презентабельный облик для деловых встреч, яркий образ в свете вечерних огней, либо повседневный аккуратный и вместе с тем стильный облик.

Именно поэтому для своего курсового проекта под названием “Предварительное технико-экономическое обоснование предприятия сферы сервиса ” было выбрано следующее направление: открытие салона красоты «Тутафе».

Доходность специализированных салонов в последние годы увеличивается за счет растущего спроса на качественные услуги профессиональных специалистов. В Петербурге работает около 300 различных салонов, среди них экспериментальные и постоянные проекты. Кроме того, в последнее время при крупных супермаркетах и в торговых центрах города открываются мини-салоны или станции красоты.

Профессиональные салоны конкурируют с государственными за счет предоставления услуг профессиональных специалистов. Проведя некоторый анализ полученных данных, мы пришли к выводу, что реализация нашего проекта должна быть достаточно успешной, так как сейчас этот бизнес является прибыльным и с каждым годом становится более устойчивым, так как пользуется большим спросом у потребителей.

Салон будет находиться в Московском районе Санкт-Петербурга. Этот выбор обоснован тем, что людской поток здесь огромен и потенциальных клиентов очень много.

Несмотря на большую конкуренцию мы уверенны, что салон будет иметь популярность среди клиентов и будет прибыльным, так как он ориентирован на средний класс населения и создан не только как обычный салон красоты , а как место, где можно наряду с получением качественный услуг и консультаций , можно почувствовать себя в роли стилиста, т.е. создать свой образ своими руками и на свой вкус с помощью специальной компьютерной программы и подсказок специалиста.

Данное предприятия имеет организационно - правовую форму в виде Общества с Ограниченной Ответственностью (ООО).

В первом разделе бизнес-плана освещены вопросы коммерческой идеи предприятия, оценка конкурентной среды, описание процесса обслуживания и технологического процесса. Во второй части нам бы хотелось раскрыть такие показатели, как определение величины начального капитала, определение инвестиций на формирование нематериальных активов, а так же определить организационную структуру предприятия. В следующих разделах определена себестоимость продукции, величина доходов от реализации, расчёт прибыли и рентабельности проекта.

Целью данной работы является технико-экономическое обоснование создания предприятия по оказанию услуг сферы сервиса.

Задачами проекта являются:

- изучение литературы по организации и ведения бизнеса в сфере услуг;

- проведение маркетинговых исследований;

- расчёт экономических показателей и оценка эффективности проекта;

#### Оценка конкурентной среды

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Критерии сравнения*** | ***«Анюта»*** | ***«Креатив»*** | ***«Нарцисс»*** |
| 1.Оказываемые услуги | Стрижки женск, мужск, детские.  Покраска волос, услуги мастера по маникюру, педикюру.  Солярий.  Продажа проф.  косметики. | Стрижки женск, мужск, детские.  Наращивание волос.  Маникюр, педикюр.  Солярий. | Стрижки на любой вкус для мужчин, для женщин и детей.  Наращивание волос. Укладка. Различные прически по любому случаю. Выезд специалиста на дом. |
| 2.Качество обслуживания | Качество хорошее, персонал приветлив. Дает хорошие консультации. | Приветливый персонал, однако, консультирует по интересующим вопросам неохотно. Качество обслуживание среднее. | Качество отличное, сотрудники рады ответить на любые вопросы, помочь сделать выбор, профессионализм высокий. |
| 3.Интерьер салона | Небольшое помещение достаточно светлое, на стенах плакаты с модельными стрижками. Нет мест для ожидающих клиентов. | Просторное светлое помещение с удобными диванчиками для ожидающих своей очереди клиентов. | Просторное светлое помещение, на стенах дипломы об успешном участии сотрудников в различных конкурсах. |
| 4.Дополнительные услуги | - | Примерка париков различной цветовой гаммы и длины по желанию клиента при подборе нового образа. | - |
| 5.Режим работы | с 09.00 до 19.00  воскресенье - выходной | с 09.00 до 21.00  без выходных | с 10.00 до 22.00  без перерыва и выходных |

#### Описание процесса обслуживания

**Месторасположение:**

Данный салон будет располагаться в Московском районе г. Санкт-Петербург. Название «Тутафе», что в переводе с французского языка означает «все готово». Адрес Новоизмайловский проспект 22. Это место выбрано в связи с невысокой удаленностью от метро, с другой стороны располагается близко к жилим домам и студ. городку.

**Привлекательность:**

Данный салон будет ярко украшен красивой светящейся вывеской, так что любой проходящий мимо не сможет не обратить на нее своего внимания. А внутри комфортабельного зала каждого встретят приветливые сотрудники.

Помещение зала будет светлым, просторным, хорошо оформленным. Стены будут декорированы дипломами сотрудников и плакатами с наилучшими их дизайнерскими решениями.

Салон красоты будет рад приветствовать посетителей с 10.00 до 22.00 без перерыва и выходных.

В салоне будет организовано 4 рабочих места парикмахера, 1 рабочее место маникюрдиста, 1 рабочее место массажиста - массажный кабинет, солярий.

К услугам гостей работают профессионалы-специалисты по профилям, а также хорошо обученный мастер-консультант по подбору стиля, который всегда будет рад разработать ваш образ с помощью компьютерной программы и не только. Также на помощь любителям красоты в салоне представлены различные журналы с образами, стильными стрижками, прическами, маникюром. Одним из преимуществ салона является то, что можно не только получить хорошую консультацию по косметическим ухаживающим средствам, но и приобрести их тут же. В салоне на продажу выставляются такие марки профессиональной косметики как Igora, Londa, Schwarzkopf Professional, Matrix для волос, качественные лаки и эмали для здорового цвета, блеска и укрепления ногтей, различные массажные крема и масла, щадящая защита от загара и т.д.

Для того чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания клиентов, в салоне всегда должны быть правильно распределены обязанности между сотрудниками, хорошо организовано рабочее время и место. Поэтому каждый сотрудник выполняет несколько функций. Т.е. помимо выполнения своих прямых обязанностей, каждый специалист следит за чистотой и порядком на своем рабочем месте и в целом в салоне; отвечает на звонки, если администратор занят с гостями, также консультирует гостя по всем вопросам его интересующим.

Каждый сотрудник в течение рабочего процесса должен выглядеть аккуратно и опрятно, спокойный макияж, волосы забраны в пучок. Униформа в салоне не предполагается, дабы не сковывать движения и полет дизайнерской мысли специалиста, однако есть небольшие ограничения: светлый верх и именные бейджи. Бейджи созданы для того, чтобы каждый клиент обращаясь в салон в очередной раз мог попасть к понравившемуся мастеру.

Для облегчения процесса попадания гостя к полюбившемуся мастеру и во избежание очередей в «Тутафе» предусмотрена запись, которая ведется сотрудниками каждый день. На случай если все-таки данные ситуации происходят, в салоне оборудованы диванчики, предоставляется возможность выпить воды или чая, конфетница на столе и полистать журналы.

Для поддержания постоянного имиджа салона необходимо соблюдать все вышеперечисленные правила, а также необходимо постоянно изучать спрос и предложения клиентов, следить за изменениями в мировой индустрии красоты, парикмахерском искусстве и т. п. Все это послужит основанием для корректировки работы салона.

Наиболее ответственную часть технологического процесса в салоне составляют операции непосредственного обслуживания клиентов, к которым относятся:

* встреча клиента;
* предложение услуг;
* оказание услуг;
* расчёт за услуги;
* оказание покупателям дополнительных услуг.

В салоне должны быть созданы все условия для беспрепятственного ознакомления с предлагаемым ассортиментом услуг, качественная консультация.

Технологический процесс включает в себя разнообразие услуг, связанных с оказанием услуг.

Технологический процесс в салоне должен строиться на

основе следующих основных принципов:

* обеспечение комплексного подхода к его построению;
* создание максимальных удобств для клиентов;
* достижение наиболее рационального использования помещений и технологического оборудования салона;
* обеспечение необходимой экономической эффективности работы салона.
* комплексный подход к выработке оптимальных вариантов продажи услуг;
* соответствие технологии современному научно-техническому уровню;
* сохранение качества услуг.

Составные элементы процесса обслуживания в салоне делятся на:

1. Основные:

* предложение услуг;
* консультации клиентов;
* операции по оказанию услуг;
* расчётно-кассовые операции.

1. Вспомогательные:

* размещение, укладка необходимых косметических средств и инвентаря, предлагаемого на продажу;
* подготовка рабочих мест и зон обслуживания клиентов к обслуживанию;

Оказание услуг клиентам – завершающая стадия технического процесса в салоне. Операции, выполняемые на этой стадии, являются наиболее ответственными, так как они связанны с непосредственным обслуживанием клиентов.

Характер и структура операций по продаже услуг зависят, в первую очередь, от ассортимента предлагаемых услуг и методов обслуживания клиентов. Персонал должен обеспечивать строгое соблюдение установленных в салоне правил обслуживания. Пришедший в салон должен встретить приветливое, доброжелательное отношение со стороны сотрудников. Для соблюдения этих норм в салоне проводятся тренинги 1 раз в 3 месяца, ролевые игры для сплочения коллектива каждый месяц.

Завершается продажа услуг расчетом с клиентами. Эти операции могут выполняться на рабочем месте специалиста или у кассира-администратора.

Пример и необходимый инвентарь см. в приложении (с.32)

# **Схема технологического процесса обслуживания**

Промежуточные операции

Подготовка рабочего места, уборка

Дополнительные операции

Своевременная закупка необходимых космет. средств

Закупка и доставка необходимого инвентаря

Ведение учетной записи клиентов

Составление графика работы сотрудников

Составление отчетов и ведение документации

Основные операции

Стрижка, покраска, укладка волос, ннарараннанаращивание

Маникюр, педикюр, наращивание ногтей

Массаж, солярий

Технологический процесс

#### Определение величины первоначального капитала

Для открытия салона красоты необходимо помещение не менее 50м2. В помещении необходима как система кондиционирования , так и обогрева (для зимнего периода), для достижения наибольшего комфорта клиентов.

Салон открыт для посетителей 7 дней в неделю по 12 часов. К услугам клиентов каждый день работает 4 парикмахера, 1 массажист, 1 мастер по маникюру, желающим можно посетить солярий. Среднее время обслуживания клиента 45-60 минут. Средняя посещаемость салона может составить 35 клиентов.

Средняя заполняемость зала на нашей территории обслуживания по оценке эксперта может составить около 40%.

Плановое количество в год = 365дн. \* 7дн. \* 12ч. \* 0.4 \* 35 = 429240клиентов.

Среднедневной оборот аналогичного салона составляет 13-20 тыс. руб. в день.

Плановый товарооборот по пессимистической оценке составит 365 \* 35 = 12775тыс. руб. в день.

Для открытия салона красоты необходимо следующее:

* осуществить государственную регистрацию юридического лица;
* иметь соответствующее помещение, привести его в порядок, оформить в оригинальном привлекательном стиле;
* получить все необходимые разрешения на ведение данной деятельности;
* приобрести оборудование и инвентарь (специальное оборудование для осуществления парикмахерских услуг, помывочная станция, массажный кабинет, солярий, установить систему кондиционирования и обогрева помещений, витрины и стеллажи для продажи и хранения проф. косметики, проф. инвентарь и т.д.);
* нанять персонал

#### Расчёт стоимости основных фондов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| вид ОФ | кол-во,шт. | цена за 1 шт., тыс.руб. | ОФ, стоимостью до 10 тыс.руб./шт. | ОФ, стоимостью более 10 тыс.руб./шт. |
| персональные ЭВМ | 1 | 45 |  | 45 |
| Стойка администр. | 1 | 4.5 | 4.5 |  |
| Помывочная станция | 1 | 8 | 8 |  |
| Солярий | 1 | 580 |  | 580 |
| Массажный кабинет | 1 | 15 |  | 15 |
| Рабочее место маникюрдиста | 1 | 4 | 4 |  |
| Набор инструментов для маникюрдиста; | 1 | 5 | 5 |  |
| Витрина | 2 | 5 | 10 |  |
| Рабочее место парикмахера | 4 | 6,5 | 26 |  |
| Набор инструментов для  парикмахера | 4 | 10 | 10 |  |
| Телефон | 1 | 1 | 1 |  |
| Кассовый аппарат | 1 | 20 |  | 20 |
| Итого | 19 | 704 | 68.5 | 646 |

**Все нематериальные активы учитываются по цене их фактического приобретения и погашаются путём равномерных амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость.**

Расчёт стоимости нематериальных активов**:**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид нематериальных активов | Стоимость, тыс. руб. |
| Организационные расходы (услуги юридической фирмы по регистрации предприятия); | 7 |
| Получение необходимой документации (регистрация , получение лицензии, разрешение на установку кассового аппарата); | 35 |
| **Итого:** | 42 |

Наряду с основным капиталом для нормальной работы предприятия необходим оборотный капитал или оборотные средства (ОС) – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Расчёт потребностей в оборотных средствах**:**

|  |  |
| --- | --- |
| Элементы оборотных средств | Стоимость, тыс. руб. |
| Закупка товаров (проф. косметика); | 130 |
| Аренда помещения; | 65 (в месяц) |
| Ремонт и оформление помещения; | 50\*0,9 тыс.руб/метр= =45 |
| Установка системы кондиционирования; | 22,1 |
| Оборудование для обогрева помещения; | 15,6 |
| Коммунальные услуги; | 6 |
| Оплата электроэнергии; | 4,7 |
| Рекламная компания; | 2 (щиты) + 7 (буклеты) + 15 (в газетах) = 24 |
| Обучение и сертификация персонала | 60 |
| На непредвиденные расходы; | 20 |
| **Итого:** | 392.4 |

#### Выбор метода финансирования салона красоты

#### 

Салон красоты является Обществом с Ограниченной ответственность (ООО).

Именно такой вид правовой формы будет самым оптимальным для этой организации, так как он имеет следующий ряд преимуществ:

* может быть основан при малом капитале;
* риск каждого из компаньонов ограничен основным вкладом;
* компаньоны имеют широкие права по управлению. Это исключит различные ошибки, так как все решения по основным вопросам, связанные с управлением производства, будут приниматься общим собранием компаньонов;
* гарантирует непрерывность управлением предприятия;
* затраты на учреждение и управление ниже, чем в других обществах.

Участники общества не отвечают по его обязательствам, лично принадлежащим им имуществом. В качестве источников финансирования выступают собственные средства, а именно у магазина есть три учредителя, которые внесли в уставный капитал одинаковую сумму, равную 200 тыс. рублей. Таким образом учредители в процентном соотношении вложили одинаковое количество денег в уставный капитал: 25 %, 25% и 25 %, остальные 25% - это кредит.

Заемными средствами является краткосрочный кредит, взятый в банке на сумму в 500 тыс. руб. под 15% годовых. Указанный кредит необходим для финансирования затрат по открытию салона. Фирма готова погасить кредит и выплатить по нему проценты в течение одного года с момента его получения. По требованию инвесторов предприятие готово предоставить любую дополнительную информацию, необходимую для выдачи кредита.

Расчёт потребности в заёмном капитале**:**

Активы создаваемого предприятия -1148.9 тыс. руб.

Нематериальные активы – 42 тыс. руб.

Основные фонды –714.5тыс. руб.

Оборотные средства –392.4тыс. руб.

Пассивы создаваемого предприятия = активам =1148.9тыс. руб.

Уставный капитал формируют 3 учредителя с равными долями:

3 \*200 = 600 тыс. руб.

Заёмный капитал: 1148.9– 600 =548.9тыс. руб.

**Планирование фонда оплаты труда**

Для эффективной работы предприятия необходимо нанять работников соответствующей квалификации и в количестве, достаточном для выполнения намеченной производственной программы.

Планирование численности персонала осуществляется исходя из структуры управления предприятием и предполагаемых объемов работ.

Для данного проектируемого предприятия выбираем линейную структуру управления (рис.2).

Преимущества линейной структуры:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;

- четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих   
руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;

- ясно выраженная ответственность;

- быстрая реакция исполнителей на прямые указания руководителя. Недостатки линейной структуры:

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования;  
- повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств руководителя

Директор

Бухгалтер

Парикмахеры, маникюрдистки, массажист

Администратор зала

Консультант по работе с гостями

рис.2. Структура управления салона красоты

Оплата труда всех работников предприятия всеми видами оплаты составляет ФОТ. Т.е. сюда включается основная и дополнительная зарплата, выплаты стимули­рующего и компенсирующего характера:

* Основная зарплата – это все виды оплаты труда за отработанное время.
* Дополнительная – это оплата труда за неотработанное время или выполнение дополнительных работ. Сюда включаются оплата основного и дополнительного отпуска, доплаты за ночные или сверхурочные часы работы (оплачиваемые по повышенным ставкам), за совмещение профессий, обучение учеников, и т.п. Для этого рассчитывается по аналогии с предприятиями данного профиля уровень дополнительной заработной платы процентом от уровня основной.
* Выплаты стимулирующего характера – премии за производственные результаты и по итогам работы за год, за выслугу лет и прочие.
* Выплаты компенсирующего характера – по уходу за ребенком до трех лет, районные коэффициенты, спец­одежда и обмундирование, коллективное питание, доплаты за разъездной характер работ и т.п.

Различают две основные формы оплаты труда: сдельную и повременную.

*Сдельная система оплаты труда*применяются, когда есть возможность учитывать количественные показатели результата труда и нормировать его путем установления норм выработки, норм времени, нормированного производственного задания. При сдельной системе труд работников оплачивается по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенной продукции (выполненной работы и оказанной услуги).

*Сдельная расценка* – производная величина, которая определяется расчетным путем. Для этого часовая (дневная) тарифная ставка по соответствующему разряду выполняемой работы делится на часовую (дневную) норму выработки либо умножается на установленную норму времени в часах или днях. Для определения конечного заработка сдельная расценка умножается на количество произведенной продукции (выполненных работ).

Сдельные расценки не зависят от того, когда выполнялась работа: в дневное, ночное, или сверхурочное время.

При определении сдельной расценки исходят из тарифных ставок (окладов) выполняемой работы, а не из тарифного разряда, присвоенного работнику.

*Повременная система оплаты труда* сводится к оплате стоимости рабочей силы за отработанное время и применятся тогда, когда невозможно количественно определить результаты трудовой деятельности рабочих, служащих и руководителей.

При повременной системе оплаты труда размер зарплаты зависит от фактически отработанного времени и тарифной ставки работника, а не от количества выполненных работ. В зависимости от единицы учета отработанного времени применяются следующие тарифные ставки: часовые, дневные, месячные.

#### Формирование штатного расписания

Кадры или трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников различных профессионально – квалификационных групп, занятых на предприятии и входящие в его списочный состав. Это главный ресурс каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность.

Штатное расписание салона «Тутафе»:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Категория | Кол – во человек | Форма оплаты | Оклад или часовая тарифная ставка | ФОТ в год, тыс. руб. |
| Директор; | 1 | повременная | 25т.р. / мес. | 300 |
| Бухгалтер; | 1 | повременная | 20т. р. / мес. | 240 |
| Администратор зала; | 2 | повременная + процент от выручки | 13 т. р./мес. + 5 % | 180 |
| Консультант по работе с клиентами | 2 | повременная + процент от выручки | 8 т. р./ мес. + 5 % | 120 |
| Парикмахер | 4 | сдельная | 60 руб./час | 259.2 |
| Маникюрдист | 2 | сдельная | 50 руб./час | 216 |
| Массажист | 2 | сдельная | 60руб./час  . | 259.2 |
| **Итого:** | 14 |  |  | 1574.4 |

Если поток клиентов будет существенно меняться по времени суток, то возможно использование особого режима работы персонала – возможны графики работы дня с разрывом.

#### Планирование текущих расходов

Торговля в прямые расходы включает только расходы на закупку товаров (цветов, упаковка для букетов, сухоцветы, комнатные растения), остальные расходы включаются в коммерческие или издержки обращения.

**Планируемые текущие расходы на год работы (в тыс. руб.):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды расходов | Первый год | 2 – 5 год работы |
|  | Прямые |  |
| Закупка косм. Средств; | 150 | 200 |
| Заработная плата; | 1034.4 | 1100 |
| Отчисления в пенсионный фонд и на обязательное страхование; | 146.9 | 156.2 |
|  | Коммерческие |  |
| Заработная плата; | 540 | 600 |
| Отчисления в пенсионный фонд и на обязательное страхование; | 76.7 | 80 |
| Аренда; | 65 |  |
| Коммунальные платежи; | 6 |  |
| Оплата электроэнергии; | 4,7 |  |
| Реклама; | 24 | 10 |
| Амортизация; | 219.9 | 219.9 |
| Непредвиденные расходы; | 20 | 30 |
|  | Прочие расходы |  |
| Расчётно – кассовое обслуживание; | 1,5 | 1,5 |
| Проценты по кредиту; | 575 | - |

#### Планирование текущих доходов

Задачей данного раздела является оценка потенциальных доходов салона красоты. Основным видом доходов является выручка от реализации, которую можно оценить по формуле:

РП = Цi \* Кi, где

Цi - цена i – того товара,

Кi – количество реализованного товара i – того вида.

РП = 10\*600(стрижки, укладки) + 700\*5(массаж) + 5\*500 (маникюр, педикюр) + 24\*15\*15(солярий) = 17400руб.

Смета текущих расходов

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Прямые расходы | 1331.3 |
| Коммерческие расходы | 956.3 |
| Прочие расходы | 576.5 |
| Итого | 2864.1 |
| Кол-во в год(шт) | 29200 |
| Себестоимость услуги | 286410/29200=980.8 |
| Плановая рентабельность | 30% |
| Плановая прибыль | 980.8\*30%=294.2 |
| Цена без НДС | 980.8+294.2=1275 |
| НДС | 1275\*18%=229.5 |
| Отпускная цена | 1504 |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Расходы | 2380.71 |
| Доходы (брутто) | 17400\*365=6351.1 |
| Прибыль от реализации | 6064590 |
| ЕНВД | 59160 |
| Отчисления в пенсионный фонд | 220416 |
| Обязательное страхование | 31488 |
| Чистая прибыль | 5216526 |
| Чистый доход | 4067626 |
| Рентабельность прод. | 21% |

Е Н В Д= (БД(базовый показатель)\*S\*К1\*К2\*К3)12)\*15%

Объем реализации = Выручка от реализации-НДС

Отчисления в пенсионный фонд=0.14\*ФОТ

Обязательное страхование=0.02\*ФОТ

Рентабельность прод = Прибыль от реал.\*100% / расходы

Рентабельность расч = ЧП \* 100% / расходы + ЧП

#### Оценка эффективности проекта

Оценка эффективности инвестиционного проекта - очень сложный процесс, т.к. основная часть оценок - прогнозные, для их более точного определения необходима детальная проработка проекта, анализ факторов, влияющих на их величину, необходимость учесть инфляцию, риск, временные ха­рактеристики. Это дорогостоящий и трудоемкий процесс. Поэтому в предварительном технико-экономическом обосновании, которым является данный проект, делают грубую оценку (без учета изменения стоимости денег во времени). Для этого используется статический метод. Рассчитываются следующие показатели, характеризующие экономическую эффективность инвестиционного проекта:

1. **Чистый доход** от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта)

ЧДЧПi -К, где

Т - количество лет действия проекта (в данном случае 1 год),

ЧПi - чистая прибыль в i-ом году реализации проекта,

К - сумма инвестиций, необходимая для реализации проекта и исчисленная в пункте 3.

ЧД = 5216526-1148900=4067626руб.

1. **Индекс доходности** (коэффициент benefit cost ratio ) - показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

ИД ЧПi / К,

ИД = 5216526/ 1148900= 4.5

1. **Срок окупаемости** (pay back) - число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций

Ток = К / ЧПср , где

ЧПср - среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

ЧП ср.=(ЧП1+ЧП2-5\*4)/ 5=(4067626-10169065\*4)/5=894877руб.

ЧП2-5=4067626\*2.5=10169065руб.

Ток = 1148900/894877 =12.8 мес.

**Выводы**

В результате работы по выполнению предварительного технико-экономического обоснования организации предприятия по оказанию торговых услуг было проведено маркетинговое исследование, проанализированы основные конкуренты создаваемого предприятия, рассчитана оценка эффективности проекта.

Создаваемым предприятием сервиса является. Услуги предприятия направлены на обслуживание населения. По территориальному признаку предприятие городское. Данное предприятие будет называться «Тутафе», по организационно-правовой форме – ООО. У данного предприятия 3 учредителя, которые вносят равное количество денег (по 200 тысяч), также имеются заемные средства (краткосрочный кредит на сумму 550 тыс.рублей)

Основными целями своей деятельности предприятие ставит:

1. выход и закрепление на рынке услуг города Санкт-Петербурга Московского района;

2. получение стабильной прибыли;

3. развитие и расширение предприятия;

4. формирование имиджа предприятия.

В последующие годы предполагается постепенное увеличение количества клиентов, и, следовательно, увеличение прибыли.