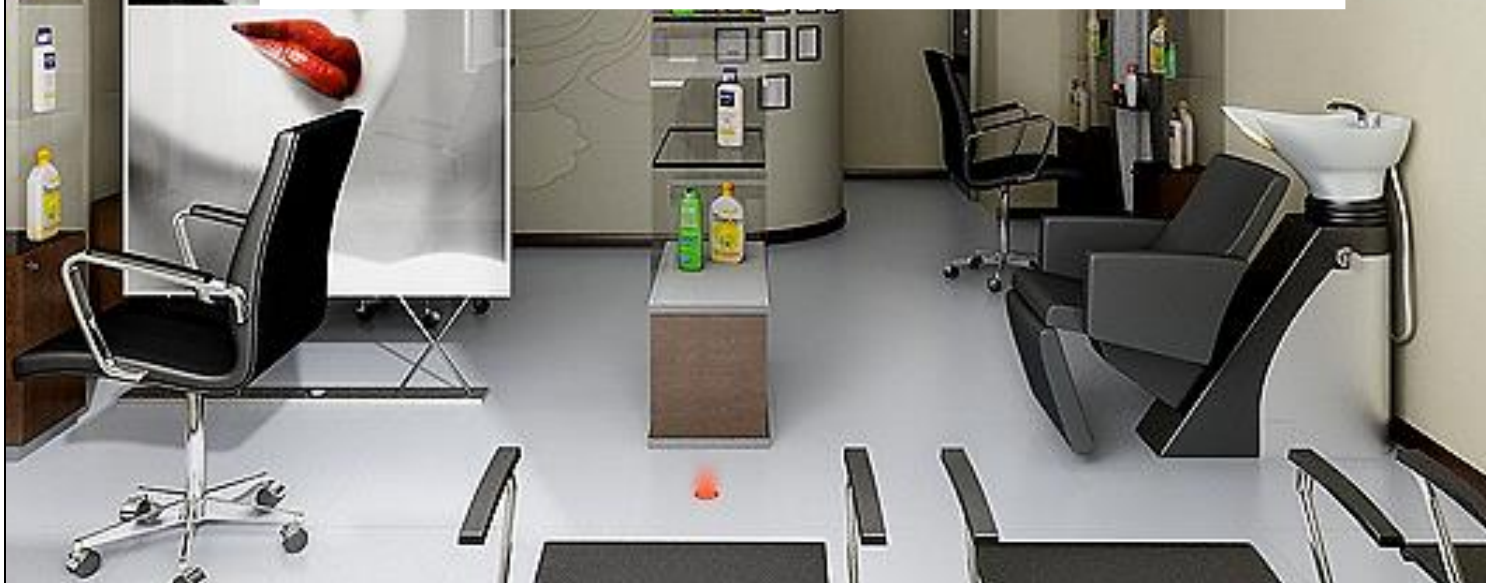


**Типовой бизнес-план организации  
салона красоты в городе  
с населением свыше 0,8 млн. человек  
(на примере Санкт-Петербурга)  
с финансовой моделью**

## **Демонстрационная версия**



Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес плана содержится комплексная информация, основанная на опыте реализованных проектов и позволяющая оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.

**ПКР PrCS**

Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»

[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru), E-mail: [info@prcs.ru](mailto:info@prcs.ru)

(812) 363 48 99, 8 800 700 48 99

г. Санкт-Петербург,

2014 год

### Полное описание отчёта

Настоящий бизнес-план описывает проект организации салона красоты, предоставляющего целый ряд услуг. Салон красоты будет располагаться в одном из спальных районов Санкт-Петербурга, где есть возможность недорого арендовать необходимое помещение недалеко от места проживания потенциальных клиентов. Уровень предлагаемых услуг и цен будет относить данный салон красоты к среднему сегменту рынка.

В рамках настоящего бизнес-плана было проведено комплексное маркетинговое исследование рынка услуг, предоставляемых салонами красоты Санкт-Петербурга. Кроме этого, был произведен расчет предполагаемых инвестиционных и текущих расходов, а также разработаны организационная схема и график осуществления проекта. На основе полученной информации проведена оценка проекта с экономической и финансовой точек зрения и рассчитаны ключевые финансово-экономические показатели.

**Заинтересованные пользователи:** настоящий бизнес-план будет полезен представителям компаний beauty-индустрии, физическим и юридическим лицам, планирующим выход на рынок, органов государственной власти, регулирующих отношения в сфере потребительского рынка, а также широкому кругу пользователей, интересующихся вопросами организации салона красоты или заинтересованным в организации предприятия, предоставляющего подобные услуги.

В подготовке бизнес-плана участвовали:

- специалист по инвестициям, экономист;
- специалист по налогообложению, бухгалтерскому учету;
- инженер проекта;
- маркетолог-аналитик, специалист по рекламе и PR.

Настоящий отчет выполнен на **53 страницах**. Проект содержит **29 таблиц, 10 рисунков и 4 приложения**.

**Цель проекта:** бизнес-план является экономическим обоснованием целесообразности открытия салона красоты в Санкт-Петербурге.

**Концепция проекта:** концепция проекта, представленная в данном бизнес-плане, является отражением наиболее перспективной, с нашей точки зрения, стратегии выхода на рынок для нового салона красоты среднего класса.

**Услуги салона красоты:**

- парикмахерские услуги;
- ногтевой сервис;
- косметология;
- солярий;
- массаж;
- пилинг;
- обертывания.

**Привлекательность рынка:**

- небольшие начальные инвестиции;
- стабильность и предсказуемость спроса;
- относительно высокая рентабельность и быстрая окупаемость.

**Салон красоты** – стабильный и прибыльный бизнес, не требующий больших вложений. Несмотря на большое количество конкурентов, спрос по-прежнему остается неудовлетворенным благодаря строительству новых районов, а также низкой привязанностью потребителя к отдельному салону красоты.

**География исследования:** Санкт-Петербург

**Период исследования:** 2007-9М 2014

### **Типовой бизнес-план организации салона красоты**

**Источники информации:** данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, Центра стратегических исследований Росгосстраха и других ведомств. Базовый информационный массив по России сформирован на основе данных, полученных из Единого Государственного Реестра Предприятий и Организаций (ЕГРПО) Росстата, а также Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) и Единого Государственного Реестра Индивидуальных Предпринимателей (ЕГРИП) ФНС.

Также использовались данные сайтов компаний, данные материалов выставок, отраслевых сборников и специализированных изданий, результаты исследований сторонних компаний.

Для сбора первичной информации проводился опрос участников рынка в форме экспертных интервью, телефонный опрос.

## Оглавление

Полное описание отчёта

Оглавление

Список таблиц

Список рисунков

1. Исходные данные о проекте
  - 1.1. Информация об инициаторе проекта
  - 1.2. Концепция проекта
  - 1.3. Сроки и этапы реализации проекта
  - 1.4. Бюджет проекта
    - 1.4.1. Аренда помещения
    - 1.4.2. Подготовка документации
    - 1.4.3. Проектирование
    - 1.4.4. Ремонт
    - 1.4.5. Оборудование
    - 1.4.6. Мебель
    - 1.4.7. Затраты на рекламное продвижение
  - 1.5. План-схема помещения салона красоты
  - 1.6. Описание, характеристика услуг
2. Маркетинговое окружение проекта
  - 2.1. Тенденции развития рынка индустрии красоты
  - 2.2. Местоположение планируемого салона красоты
  - 2.3. Общая характеристика посетителей салонов красоты
  - 2.4. Конкурентное окружение
  - 2.5. Ценообразование на услуги салона красоты
  - 2.6. Мероприятия по продвижению услуг салона красоты
3. Организационно - производственная структура проекта
  - 3.1. Дизайн и оформление салона красоты
    - 3.1.1. Требования к помещению салона красоты: перепланировка и перепрофилирование
  - 3.2. Оборудование для салона красоты
    - 3.2.1. Парикмахерское оборудование
    - 3.2.2. Оборудование для маникюра/педикюра
    - 3.2.3. Оборудование для косметического кабинета
    - 3.2.4. Солярий
    - 3.2.5. Мебель и оборудование для салона в целом
  - 3.3. Инженерные сети

## Типовой бизнес-план организации салона красоты

- 3.4. Организационная структура салона красоты
- 4. Планируемые финансовые поступления
  - 4.1. Ценообразование
  - 4.2. Услуги и посетители салона
- 5. Правовое регулирование проекта
- 6. Финансирование проекта
  - 6.1. Основные принципы планирования и допущения
  - 6.2. Характеристика инвестиционных ресурсов
  - 6.3. Планируемые финансовые поступления
  - 6.4. Затраты текущего (операционного) периода
    - 6.4.1. Прямые затраты
    - 6.4.2. Накладные затраты
  - 6.5. Затраты рекламного характера
  - 6.6. Себестоимость и номенклатура затрат от деятельности комплекса
  - 6.7. Налоговое окружение
- 7. Финансовая оценка проекта
  - 7.1. Финансовые результаты проекта
  - 7.2. Оценка показателей эффективности проекта
  - 7.3. Анализ чувствительности проекта
- 8. Заключение

Приложение 1. Контролирующие и надзорные органы над субъектами малого предпринимательства

Приложение 2. Перечень производственного оборудования для оснащения салона красоты

Приложение 3. Коммерческое предложение по регистрации организации

Приложение 4. Информация о стоимости проектных решений и ремонта помещения для салона красоты

О ПКР

**Список таблиц**

Таблица 1. План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта, ежемесячно

Таблица 2. Перечень инвестиционных затрат, рублей

Таблица 3. Классификация салонов по занимаемой рыночной нише и доли присутствия в суммарном обороте рынка

Таблица 4. Сравнительный анализ цен конкурентов, руб.

Таблица 5. Специализированные Интернет-ресурсы по салонному направлению

Таблица 6. Интернет ресурсы по направлению «Красота, здоровье, медицина»

Таблица 7. Перечень и стоимость оборудования для оснащения парикмахерской

Таблица 8. Перечень и стоимость оборудования для оснащения кабинета маникюра/педикюра

Таблица 9. Перечень и стоимость оборудования для оснащения косметического кабинета

Таблица 10. Перечень и стоимость мебели и техники для оснащения салона красоты

Таблица 11. Смета инвестиционных затрат на реализацию проекта в ежемесячной разбивке

Таблица 12. Штатное расписание предприятия, оплата труда персонала, рублей

Таблица 13. Деятельность салона по видам оказываемых услуг

Таблица 14. Смета статей инвестиционных затрат

Таблица 15. Сезонность.

Таблица 16. Исходные допущения проведения расчетов

Таблица 17. Исходные допущения проведения расчетов

Таблица 18. Расчет выручки предприятия за 1-3 расчетные годы, руб. с НДС

Таблица 19. Прямые расходы на полной проектной мощности, руб./мес.

Таблица 20. Накладные расходы проекта на полной проектной мощности, руб./ мес.

Таблица 21. Инвестиционные затраты на продвижение

Таблица 22. Осуществление текущих рекламных мероприятий, в % по видам инструментов

Таблица 23. Структура себестоимости

Таблица 24. Налоговое окружение проекта

Таблица 25. Бюджет прибылей и убытков проекта (с разбивкой 1,2 год – ежемесячно; 3,4,5 – годовой), руб.

Таблица 26. Бюджет движения денежных средств проекта (с разбивкой 1,2 год – ежемесячно; 3,4,5 – годовой)

Таблица 27. Бюджет балансового листа проекта в годовой разбивке, руб.

Таблица 28. Параметры инвестиционного проекта и основные показатели финансовой эффективности проекта

Таблица 29. Анализ чувствительности проекта

**Список рисунков**

Рисунок 1. Структура инвестиционных затрат проекта

Рисунок 2. Схема размещения помещений салона красоты

Рисунок 3. Частота посещения салонов красоты

Рисунок 4. Распределение по уровню салонов

Рисунок 5. Процентное соотношение веса статей накладных расходов

Рисунок 6. Динамика образования чистой прибыли проекта по кварталам

Рисунок 7. Финансовые показатели динамики денежных потоков и окупаемости инвестиционных затрат без учета финансирования

Рисунок 8. Чувствительность NPV к изменению параметров

Рисунок 9. Чувствительность IRR к изменению параметров

Рисунок 10. Чувствительность РВР к изменению параметров

**Типовой бизнес-план организации салона красоты**

**1. Исходные данные о проекте**

**1.1. Информация об инициаторе проекта**

.....

**1.2. Концепция проекта**

.....

**1.3. Сроки и этапы реализации проекта**

.....

**Таблица 1.** План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта, ежемесячно

Вид осуществляемых работ	Длительность реализации этапа	1	2	3	4	5	6	7
.....	2 недели							
.....	1 неделя							
.....	2 недели							
.....	2 недели							
.....	2 месяца							
.....	2 месяца							
.....	2 недели							
.....	1 месяц							
.....	2 недели							
.....								

...

**1.4. Бюджет проекта**

.....

**1.4.1. Аренда помещения**

.....

**1.4.2. Подготовка документации**

.....

**1.4.3. Проектирование**

.....

**1.4.4. Ремонт**

.....

**1.4.5. Оборудование**

.....

**1.4.6. Мебель**

.....

**1.4.7. Затраты на рекламное продвижение**

.....

.....



Сводная таблица с перечнем инвестиционных затрат по проекту представлена ниже:

**Таблица 2.** Перечень инвестиционных затрат, рублей



### Типовой бизнес-план организации салона красоты

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость работ, рублей
Регистрация юридического лица	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
Прочие инвестиции	.....
<b>Итого инвестиционные расходы</b>	.....

.....

**Рисунок 1.** Структура инвестиционных затрат проекта

#### 1.5. План-схема помещения салона красоты

.....

**Рисунок 2.** Схема размещения помещений салона красоты

#### 1.6. Описание, характеристика услуг

.....

## 2. Маркетинговое окружение проекта

### 2.1. Тенденции развития рынка индустрии красоты

Индустрия красоты – один из наиболее бурно развивающихся секторов отрасли бытовых услуг. Потребители все больше тратят денег на уход за собой и отдых. Растет общественное признание важности услуг салонов красоты в современных городах.

Рынок салонов красоты Санкт-Петербурга растет и пока далек от насыщения. Средние темпы роста рынка составляют порядка X % ежегодно.

.....

### 2.2. Местоположение планируемого салона красоты

Месторасположение будущего салона красоты является определяющим фактором его успешной работы на рынке. Стандартный набор факторов, влияющих на объем выручки, будет следующим:

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

.....

### 2.3. Общая характеристика посетителей салонов красоты

В России на потребление косметических услуг при посещении салонов красоты в год тратится примерно \$X млрд. и рынок этот продолжает расти. При этом потребление косметических услуг на душу населения составило около X долл. Для сравнения: этот показатель составляет в Германии около X долл., а в Испании – X долл. При этом, в относительном выражении, российские посетители тратят на услуги салонов красоты в три раза больше европейцев, в среднем X% своего дохода. Услугами предприятий красоты регулярно пользуются чуть более половины взрослых россиян. Средняя цена услуги в различных салонах может отличаться в 6-10 раз.

...

В результате проведения автором данной работы маркетингового исследования методами наблюдения, анализа рекламных объявлений, изучения литературы, специализированной печати, ресурсов Интернет установлено, что .....

Можно выделить следующие виды салонов красоты.....

При выборе салона большинство клиентов ориентируется на .....

На рисунке ниже представлены результаты опроса на сколько часто люди посещают салоны красоты.

.....

**Рисунок 3.** Частота посещения салонов красоты

Вывод: среднестатистический посетитель салона красоты – .....

**2.4. Конкуренентное окружение**

Эксперты рынка выделяют X типов салонов в зависимости от набора услуг, расценок, марок используемой косметики, местоположения и социального статуса клиентов. Стоимость минимального визита в салон колеблется от \$X в салоне эконом-класса до \$X в VIP-салоне.

**Таблица 3.** Классификация салонов по занимаемой рыночной нише и доли присутствия в суммарном обороте рынка

Тип салона	Наценка	Стоимость минимального визита	Доля на рынке
Салон эконом-класса	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

.....

**Рисунок 4.** Распределение по уровню салонов

.....

**Вывод:** .....

**2.5. Ценообразование на услуги салона красоты**

В рамках данного проекта ценообразование строится на базе сравнения с ценами на аналогичные услуги салонов-конкурентов.

В таблице ниже приведен сравнительный анализ цен для определения среднерыночной и определения цен на услуги для целей расчета выручки проекта. Для анализа использованы данные салонов красоты средней ценовой категории.

**Таблица 4.** Сравнительный анализ цен конкурентов, руб.

Наименование/ стоимость услуг										Средняя	Принятая в проекте*

...

**2.6. Мероприятия по продвижению услуг салона красоты**

Есть несколько недорогих, но результативных вариантов рекламы салона красоты, которые используют участники рынка на протяжении последних лет:

- .....
- .....

**Вариант первый** – .....

.....

**Вариант второй** .....

**Таблица 5.** Специализированные Интернет-ресурсы по салонному направлению

№	Адрес	Название	Посещаемость в месяц
---	-------	----------	----------------------

**Типовой бизнес-план организации салона красоты**

№	Адрес	Название	Посещаемость в месяц
1	.....	.....	.....
2	.....	.....	.....
3	.....	.....	.....
4	.....	.....	.....
5	.....	.....	.....
6	.....	.....	.....
7	.....	.....	.....
8	.....	.....	.....
9	.....	.....	.....
10	.....	.....	.....
11	.....	.....	.....
12	.....	.....	.....
13	.....	.....	.....
		<b>Суммарная аудитория</b>	<b>Около .....</b>

**Таблица 6.** Интернет ресурсы по направлению «Красота, здоровье, медицина»

№	Адрес	Название	Посещаемость в месяц
1	.....	.....	.....
2	.....	.....	.....
3	.....	.....	.....
4	.....	.....	.....
5	.....	.....	.....
6	.....	.....	.....
7	.....	.....	.....
8	.....	.....	.....
9	.....	.....	.....
10	.....	.....	.....
11	.....	.....	.....
12	.....	.....	.....
13	.....	.....	.....
14	.....	.....	.....
		<b>Итого аудитория в месяц:</b>	<b>Более .....</b>

.....

### 3. Организационно - производственная структура проекта

#### 3.1. Дизайн и оформление салона красоты

##### 3.1.1. Требования к помещению салона красоты: перепланировка и перепрофилирование

.....

#### 3.2. Оборудование для салона красоты

.....

##### 3.2.1. Парикмахерское оборудование

Примерный перечень и стоимость оборудования для оснащения парикмахерской представлены в таблице ниже.

**Таблица 7.** Перечень и стоимость оборудования для оснащения парикмахерской

Наименование	Происхождение производителя	Стоимость руб./шт.	Единиц, шт.	Сумма, рублей
Тележка парикмахерская	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
Прочее	.....	.....	.....	.....
<b>Итого стоимость оборудования</b>				.....

##### 3.2.2. Оборудование для маникюра/педикюра

Примерный перечень и стоимость оборудования для оснащения кабинета маникюра/педикюра представлены в таблице ниже.

**Таблица 8.** Перечень и стоимость оборудования для оснащения кабинета маникюра/педикюра

Наименование	Происхождение производителя	Стоимость руб./шт.	Единиц, шт.	Сумма, рублей
Маникюрный стол	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
Лампы, поставки и пр.	.....	.....	.....	.....
<b>Итого стоимость оборудования</b>				.....

##### 3.2.3. Оборудование для косметического кабинета

Примерный перечень и стоимость оборудования для оснащения косметического кабинета представлены в таблице ниже.

**Таблица 9.** Перечень и стоимость оборудования для оснащения косметического кабинета

### Типовой бизнес-план организации салона красоты

Наименование	Происхождение производителя	Стоимость руб./шт.	Единиц, шт.	Сумма, рублей
Кушетка универсальная	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
<b>Итого стоимость оборудования</b>				.....

#### 3.2.4. Солярий

.....

Примерная стоимость оборудования для оснащения солярия составляет X рублей.

#### 3.2.5. Мебель и оборудование для салона в целом

Примерный перечень и стоимость мебели и техники для оснащения салона красоты представлены в таблице ниже.

**Таблица 10.** Перечень и стоимость мебели и техники для оснащения салона красоты

Наименование	Происхождение производителя	Стоимость руб./шт.	Единиц, шт.	Сумма, рублей
Ресепшн	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....
<b>Итого стоимость оборудования</b>				.....



### 3.3. Инженерные сети

Инженерная подготовка помещения должна соответствовать потребностям салона красоты. Часто выбранное помещение уже имеет необходимые подводы канализации, электричества и вентиляции, в этом случае организация инженерных сетей не должна вылиться в большие финансовые затраты для инициатора.

До тех пор пока инициатор не определился с помещением под устройство салона красоты, данную статью затрат посчитать нельзя.

- Водоснабжение и канализация

.....

- Электроэнергия

.....

### 3.4. Организационная структура салона красоты

График работы салона красоты - .....

Потребность в персонале рассчитана в соответствии с услугами, предполагаемыми к оказанию в салоне красоты, а также потребностей в обеспечении приемлемого сервиса в нем.

.....

**Таблица 12.** Штатное расписание предприятия, оплата труда персонала, рублей

Штатная единица	Количество, человек	Продолжительность смены, часов	График работы, дни	Месячная оплата труда, рублей	ФОТ, рублей
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....	.....	.....
Итого	.....	.....	.....	.....	.....

Общая численность персонала одной смены составляет X человек.

— .....



#### 4. Планируемые финансовые поступления

##### 4.1. Ценообразование

Для определения цены на оказываемы услуги можно обратиться к следующим способам ценообразования:

- .....
- .....

.....

##### 4.2. Услуги и посетители салона

.....

**Таблица 13.** Деятельность салона по видам оказываемых услуг

Услуга	Макс. количество в день	Плановая загрузка	Цена услуги, руб. без НДС
Парикмахер 2 кресла	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

## 5. Правовое регулирование проекта

.....

### Сертификаты на оборудование и расходные материалы салона красоты

Вся аппаратура должна поставляться с сертификатами, регистрационными удостоверениями или

.....

### Пожнадзор

.....

### СЭС

.....

*Общие положения правил:*

.....

СЭС устанавливает многочисленные требования к салонам красоты, несоблюдение которых приводит к штрафам при регулярных проверках. Салон красоты должен иметь:

- .....,
- .....,
- .....,
- .....,
- .....,
- .....,
- .....,
- .....,

.....

### Правила бытового обслуживания населения

.....

## **6. Финансирование проекта**

### **6.1. Основные принципы планирования и допущения**

Суть финансового плана состоит в формировании положительных и отрицательных денежных потоков по проекту на различных стадиях его реализации для получения итогового, чистого денежного потока, отражающего финансовые итоги каждого выбранного периода и проекта в целом.

#### **Условия и допущения**

Основные финансовые расчеты представлены в годовой разбивке, ежемесячные данные представлены в электронных таблицах, которые являются неотъемлемой частью настоящего бизнес-плана. Далее в настоящем разделе приведены только основные расчетные данные.

Основные условия планирования и допущения для расчетов:

- Период планирования составляет 5 лет.
- Продолжительность интервала планирования на этапе осуществления инвестиций и запуска хозяйства – 1 месяц.
- Все расчеты по проекту выполнялись в ценах 2014 года. В денежных потоках инфляционная составляющая не включена, следовательно, при анализе эффективности проекта должна, также, использоваться ставка дисконтирования, из которой исключена инфляция.
- Значения всех исходных и расчетных данных производятся в рублях с НДС.
- Остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности.
- Выручка от реализации и себестоимость товаров отражается без учета НДС.
- Ставка дисконтирования была определена, исходя из субъективного представления инициатора об уровне инфляции, надбавки за риск и доходности альтернативных вложений и составила 18% годовых при расчете в рублях. Получение других сценариев эффективности проекта при альтернативных ставках дисконтирования достигается путем изменения текущей ставки дисконтирования.
- Все затраты разбиваются на капитальные и общехозяйственные расходы, которые детализированы в расходной части итоговых расчетов.
- Все полученные доходы и осуществленные расходы признаются в равной степени, как для бухгалтерского учета, так и для налогового учета. Таким образом, налогооблагаемая база по налогу на прибыль принята равной налогооблагаемой базе, формирующейся по данным бухгалтерского учета. Осуществляется единый учет для целей бухгалтерского учета и налогового учета, временные разницы не образуются.
- В расчетах реализован принцип переноса убытков, полученных в отчетном периоде, на следующий период с целью сокращения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в будущих периодах. В соответствии со ст. 283 гл. 25 НК РФ налогоплательщики, понесшие убыток (убытки) в предыдущих налоговых периодах, вправе уменьшить налоговую базу текущего налогового периода на всю сумму полученного ими убытка или на часть этой суммы.
- Фонд оплаты труда приведен в расчетах без учета налога на доходы физических лиц, т.е. в брутто выражении. Таким образом, следует иметь в виду, что реальный доход сотрудников компании будет ниже указанного на 13%.
- Все показатели, характеризующие эффективность данного проекта, рассчитываются без учета структуры финансирования, доли собственных и заемных средств.
- Налогообложение осуществляется по УСН (Упрощенная система налогообложения) по принципу «доходы-расходы».

### **6.2. Характеристика инвестиционных ресурсов**

В качестве основного варианта финансирования проекта, рассматривается вариант привлечения финансовых ресурсов на условиях вхождения в уставный капитал инициатора проекта.

### Типовой бизнес-план организации салона красоты

По проведенным подсчетам, общий объем необходимых для привлечения финансовых ресурсов для запуска проекта составляет **X рублей**.

**Таблица 14.** Смета статей инвестиционных затрат

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость работ, рублей
Регистрация юридического лица	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
...	...
Итого инвестиционные расходы	...

Финансирование проекта предполагает .....

### 6.3. Планируемые финансовые поступления

Основным доходом салона являются поступления от реализации услуг по следующим направлениям деятельности:

- парикмахерские услуги,
- .....
- .....
- .....

.....

*Сезонность*

.....

**Таблица 15.** Сезонность.

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%

*Выход на производственную мощность*

.....

**Таблица 16.** Исходные допущения проведения расчетов

Наименование структурной единицы	Салон красоты	Единицы измерения
График работы объекта	...	часы
Общее количество сотрудников, работающих в одну смену	...	человек
Максимальное количество одновременно обслуживаемых клиентов	...	человек

**Таблица 17.** Исходные допущения проведения расчетов

Объем производства базового процесса	Макс. к-во процедур в день	Макс. к-во процедур в месяц	норма выхода
Парикмахерские услуги	....	....	....
....	....	....	....

### Типовой бизнес-план организации салона красоты

.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....
.....	.....	.....	.....

Типовой бизнес-план организации салона красоты

Таблица 18. Расчет выручки предприятия, руб. с НДС

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Парикмахерские услуги												
<b>ИТОГО по основной продукции</b>												
<b>ИТОГО по вспомогательной продукции</b>												

Наименование	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Парикмахерские услуги												
<b>ИТОГО по основной продукции</b>												
<b>ИТОГО по вспомогательной продукции</b>												

.....  
 .....

Выручка салона красоты корректируется с учетом коэффициента выхода на производственную мощность и сезонности. Выручка за 4-5 расчетные годы аналогична выручке за 3 расчетный год.

#### 6.4. Затраты текущего (операционного) периода

Затраты основного (производственного) периода проекта складываются из расходов, которые несет предприятие при осуществлении производственной деятельности.

##### 6.4.1. Прямые затраты

Прямые расходы включают в себя следующие статьи затрат:

- Затраты на .....
- Затраты на .....
- Затраты на .....

**Таблица 19.** Прямые расходы на полной проектной мощности, руб./мес.

Наименование	Сумма
Косметические средства	
...	
...	
...	
...	
...	
<b>Итого</b>	

...

##### 6.4.2. Накладные затраты

Расходы, описанные в данном разделе, включают в себя совокупность затрат, постоянно возникающих в процессе деятельности салона красоты. Отдельные категории затрат могут быть меньше или больше указанных в таблице ниже величин в отдельном месяце, однако средние их величины таковы:

**Таблица 20.** Накладные расходы проекта на полной проектной мощности, руб./мес.

Наименование	Сумма
<b>Общепроизводственные расходы</b>	
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
<b>Общехозяйственные затраты</b>	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....
<b>Внереализационные расходы</b>	....
....	....
....	....

### 6.5. Затраты рекламного характера

Таблица 21. Инвестиционные затраты на продвижение

Затраты на маркетинг (реклама + фирменный стиль), руб.	Ед. измерения	Значение, руб.	Количество	Стоимость, руб.
....	....	....	....	....
....			.....	....
....	....	....	....	....
....			....	....
....			....	....
....			....	....
....	....	....	....	....
<b>Итого стоимость затрат</b>				

Перед открытием салона красоты необходимо провести рекламную кампанию, которая проинформирует потенциальных потребителей услуг о предложениях предприятия.

.....  
 .....  
 .....

Таблица 22. Осуществление текущих рекламных мероприятий, в % по видам инструментов

Наименование инструментов продвижения	Доля используемого инструмента, %
Профессиональные издания индустрии красоты	....
Местная реклама (листочки, местные газеты)	....
Наружная реклама (щиты, перетяжки, постеры и т. д.)	....
Реклама в Интернете	....
Полиграфия (каталоги, буклеты)	....
<b>Итоговая стоимость</b>	....

Проводить раздачу флаеров целесообразно немного перед открытием предприятия.

Непосредственно перед началом работы салона, следует ...

.....  
 .....  
 .....

### 6.6. Себестоимость и номенклатура затрат от деятельности комплекса

Таблица 23. Структура себестоимости

Наименование	Доля, %
основные материалы	.....
заработная плата основного персонала	.....
начисления на зарплату основного персонала	.....
Общепроизводственные расходы	.....
Общехозяйственные затраты	.....
Внереализационные расходы	.....
<b>итого</b>	<b>100%</b>

.....

Рисунок 5. Процентное соотношение веса статей накладных расходов



**6.7. Налоговое окружение**

При формировании ежегодных финансовых результатов и при расчете эффективности инвестиций в расчете учитывались налоги и сборы в соответствии с налоговым законодательством (Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая и часть вторая) в редакции Федерального закона № 160 от 23.07.2008 (ред. 25.06.2012) и Федерального закона №224 от 26.11.2008 (ред. 27.07.2010)).

.....

**Таблица 24.** Налоговое окружение проекта

Наименования налогов, уплачиваемых предприятием	Ставка налога	Налогооблагаемая база	Период начисления (дней)

7. Финансовая оценка проекта

7.1. Финансовые результаты проекта

Таблица 25. Бюджет прибылей и убытков проекта (с разбивкой 1,2 год – помесячно; 3,4,5 – годовой), руб.

Наименование	1												2												3 год	4 год	5 год			
	янв.	фев.	март	апрель	май	июнь	июль	август	сент.	окт.	ноябрь	дек.	янв.	фев.	март	апрель	май	июнь	июль	август	сент.	окт.	ноябрь	дек.						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24						
Доходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
реализация основной продукции	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
реализация прочая	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Расходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Затраты на производство</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
основные материалы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
заработная плата основного персонала	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
начисления на зарплату основного персонала	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Общепроизводственные расходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
обслуживание и ремонт оборудования	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
содержание территории и дорог	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
приобретение хозяйственного инвентаря	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
коммунальные услуги	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
аренда	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
затраты на страхование	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
зарплата вспомогательных рабочих и мастеров	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
начисления на зарплату вспом. рабочих и мастеров	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
спецодежда и охрана труда	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
прочие общепроизв. расходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Общехозяйственные затраты</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
содержание офиса	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
почтовые расходы и связь	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
зарплата офисных работников и руководителей	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
начисления на з/п офисных работников и рук-лей	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
сбыт и продвижение продукции	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
охрана и безопасность	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
прочие общехоз. расходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Внереализационные расходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
банковские комиссии	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
прочие внереализационные расходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Фин. результат от текущей деятельности</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Амортизация	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
% по основному кредиту	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Финансовый результат до налогообложения</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Налог на прибыль	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Прибыль после налогообложения</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Типовой бизнес-план организации салона красоты

.....

**Рисунок 6.** Динамика образования чистой прибыли проекта по кварталам  
В первом году функционирования проекта, ....

.....

Типовой бизнес-план организации салона красоты

Таблица 26. Бюджет движения денежных средств проекта (с разбивкой 1,2 год – помесячно; 3,4,5 – годовой), руб.

Наименование	1 год												2 год												3 год	4 год	5 год
	янв.	фев.	март	апрель	май	июнь	июль	август	сент.	окт.	ноябрь	дек.	янв.	фев.	март	апрель	май	июнь	июль	август	сент.	окт.	ноябрь	дек.			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24			
входящее сальдо	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Доходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
реализация основной продукции	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
реализация прочая	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Расходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Затраты на производство</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
основные материалы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
заработная плата основного персонала	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
начисления на зарплату основного персонала	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
уплата НДС	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Общепроизводственные расходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
обслуживание и ремонт производственного оборудования	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
содержание территории и дорог	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
приобретение хозяйственного инвентаря	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
коммунальные услуги	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
аренда	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
затраты на страхование	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
зарплата вспомогательных рабочих и мастеров	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
начисления на зарплату вспом. рабочих и мастеров	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
спецодежда и охрана труда	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
прочие общепроизводственные расходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Общехозяйственные затраты</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
содержание офиса	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
почтовые расходы и связь	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
зарплата офисных работников и руководителей	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
начисления на з/п офисных работников и рук-лей	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
сбыт и продвижение продукции	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
охрана и безопасность	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
прочие общехозяйственные расходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Внереализационные расходы</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
банковские комиссии	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
прочие внереализационные расходы	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Фин. результат от текущей деятельности</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
% по основному кредиту	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Финансовый результат до налогообложения</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Налог на прибыль	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Прибыль после налогообложения</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Инвестиционные затраты</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
приобретение и кап. ремонт основных средств	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Движение средств по фин.</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

**Типовой бизнес-план организации салона красоты**

операциям	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
получение кредитов	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
возврат кредитов	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
вложение собственных средств	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<b>Итого движение денежных средств</b>	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Остаток денежных средств	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

**Таблица 27.** Бюджет балансового листа проекта в годовой разбивке, руб.

Наименование	начальные данные	на 1 января	на 1 января	на 1 января	на 1 января	на 1 января	на 1 января
		1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>							
<b>Внеоборотные активы</b>							
- основные средства и кап. вложения							
- прочие внеоборотные активы							
<b>Оборотные активы</b>							
- денежные средства							
- прочие оборотные активы							
<b>ПАССИВ</b>							
<b>Собственные средства</b>							
- уставный и добавочный капитал							
- нераспределенная прибыль							
<b>Заемные средства</b>							
- основной кредит							
- прочие заемные средства							
- задолженность по налогам							
- прочие обязательства							

## 7.2. Оценка показателей эффективности проекта

**Таблица 28.** Параметры инвестиционного проекта и основные показатели финансовой эффективности проекта

Показатель эффективности проекта	Значения	Критерий оценки
Расчетный период проекта, с момента начала операционной деятельности, лет	...	больше срока окупаемости
Капитальные затраты, руб.		
Необходимый объем финансирования, руб.	...	
CF (Cash Flow, чистый денежный поток, н.и.), руб.	...	$\geq 0$
NPV (Net Present Value, чистая текущая стоимость), руб.	...	$\geq 0$
PBP (Payback Period, период окупаемости), лет	...	< максимально допустимого срока для инвестора
DPBP (Discount Payback Period - дисконтированный период окупаемости), лет	...	< максимально допустимого срока для инвестора
D (ставка дисконтирования), %	...	= оценка рисков проекта инвестором
IRR (Internal Rate of Return, внутренняя норма рентабельности), %	...	> принятой ставки дисконтирования

.....

**Рисунок 7.** Финансовые показатели динамики денежных потоков и окупаемости инвестиционных затрат без учета финансирования

### **Описание интегральных показателей эффективности проекта**

#### **Чистая приведенная стоимость (NPV)**

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Чистая приведенная стоимость по данному проекту составила **X рублей**.

#### **Внутренняя норма доходности (IRR)**

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль.

Внутренняя норма доходности по данному проекту составила **X %**.

#### **Срок окупаемости (PP)**

Сроком окупаемости («простым») называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Простой срок окупаемости по данному проекту составил **X лет** с момента начала инвестиционной деятельности по проекту.

#### **Дисконтированный срок окупаемости (DPP)**

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом, значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

$$d_t = 1 / (1 + D_t)^{t-1}, \text{ где:}$$

**t** - номер интервала планирования ( $t = 1, 2, \dots$ );

### Типовой бизнес-план организации салона красоты

$D_t$  – зависит от длительности  $t$ -го интервала планирования и равна:  $\sqrt[12]{D}$  для месяца;  $\sqrt[4]{D}$  для квартала;  $\sqrt[2]{D}$  для полугодия;  $D$  для годового интервала;

$D$  – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

Дисконтированный срок окупаемости по данному проекту составил  $X$  лет с момента начала инвестиционной деятельности по проекту.

### 7.3. Анализ чувствительности проекта

В качестве наиболее критических факторов, которые могут оказать влияние на эффективность проекта, выбраны:

- изменение ... с шагом 10%,
- изменение ... с шагом 10%,
- изменение ... с шагом 10%,
- изменение ... 10% от номинальной.

**Таблица 29.** Анализ чувствительности проекта

...	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
...	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
...	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					
...	80%	90%	100%	110%	120%
NPV					
IRR					
PBP					

....

**Рисунок 8.** Чувствительность NPV к изменению параметров

.....

**Рисунок 9.** Чувствительность IRR к изменению параметров

.....

**Рисунок 10.** Чувствительность PBP к изменению параметров

### Вывод по анализу чувствительности

Проект наиболее чувствителен к изменению показателя ....

Остальные параметры ...

В ситуации экономической нестабильности, реализация проекта может оказаться под угрозой, из-за влияния различных факторов. Проведенный факторный анализ чувствительности проекта показал, что проект обладает достаточным уровнем устойчивости к вероятным изменениям условий его реализации.

**8. Заключение**

Для успешной реализации проекта следует ....

.....



**Приложение 1. Контролирующие и надзорные органы над субъектами малого предпринимательства**

.....

**Приложение 2. Перечень производственного оборудования для оснащения салона красоты**

**Таблица 25. Перечень производственного оборудования для оснащения салона красоты**

Наименование	Фирма производитель	Стоимость руб./шт.	Единиц	Сумма
<b>Оборудование, мебель для парикмахерской</b>				
<b>Оборудование, мебель для маникюра</b>				
<b>Оборудование для косметического кабинета</b>				
<b>Оборудование для солярия</b>				

**Приложение 3. Коммерческое предложение по регистрации организации**

.....

**Регистрация ООО в Санкт-Петербурге**

Стоимость регистрации ООО – .....

Срок регистрации ООО составляет от 7 рабочих дней;

Всем клиентам печать на пластиковой оснастке в подарок

В стоимость услуг регистрации ООО входит:

- .....
- .....

В стоимость услуг регистрации ООО не входит:

- .....
- .....

Для регистрации ООО необходимо предоставить:

- .....
- .....

**Приложение 4. Информация о стоимости проектных решений и ремонта помещения для салона красоты**

<b>Полный дизайн-проект</b>	
Офисы, салоны красоты, рестораны и др. нежилые помещения 50-100 м <sup>2</sup>	<b>XXXX*</b> руб./м <sup>2</sup>
Офисы, салоны красоты, рестораны более 100 м <sup>2</sup>	<b>XXXX</b> * руб./м <sup>2</sup>
	* Цена может варьироваться в зависимости от сложности проекта
<b>Состав услуги:</b>	
<p>1. Планировочные решения</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• профессиональный обмер объекта;</li> <li>• от 4 вариантов планировки и более (вплоть до согласования итога) с расстановкой стен, мебели и сантехники;</li> <li>• проектирование в соответствии с правилами перепланировки, тех. заданием заказчика, а также с соблюдением законов эргономики и строительных норм;</li> <li>• итоговый вариант планировки;</li> <li>• чертежи демонтажа, монтажа и планировки с расстановкой мебели, сантехники и размерами.</li> </ul> <p>2. Расширенная строительная документация</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чертеж формы и уровня потолков;</li> <li>• план привязок потолка;</li> <li>• шаблоны для монтажа потолка;</li> <li>• разрезы и сечения потолка;</li> <li>• план расположения светильников;</li> <li>• план привязки светильников;</li> <li>• план размещения выключателей;</li> <li>• план привязки выключателей;</li> <li>• план-схема размещения силовых и слаботочных розеток;</li> <li>• план привязки розеток;</li> <li>• план раскладки полов;</li> <li>• план-схема размещения электрических теплых полов.</li> </ul> <p>3. Художественное решение</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3D визуализации (3 шт.);</li> <li>• эскизы от руки в выбранной Вами стилистике (2 шт.);</li> <li>• подбор отделочных материалов.</li> </ul>	

<b>Авторский надзор</b>	
1 месяц (включает в себя 6 часов)	<b>XXXXXX</b> руб.
<b>Состав услуги:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Сопровождение дизайнером строительства.</li> <li>• Выезд дизайнера на объект и консультации со строителями.</li> <li>• Контроль исполнения проекта и комплектации интерьера.</li> <li>• Помощь в подборе материалов, мебели и сантехники по дизайн-проекту, выполненному в нашей студии.</li> </ul>	

## Типовой бизнес-план организации салона красоты

<b>V.I.P. пакет</b>	
Полный комплекс услуг по проектированию, дизайну и авторскому надзору	<b>XXXX руб./м<sup>2</sup></b>
Состав услуги:	
<b>Полный дизайн-проект</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Планировочные решения                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● профессиональный обмер объекта;</li> <li>● от 4 вариантов планировки и более (вплоть до согласования итога) с расстановкой стен, мебели и сантехники;</li> <li>● проектирование в соответствии с правилами перепланировки, тех. заданием заказчика, а также с соблюдением законов эргономики и строительных норм;</li> <li>● итоговый вариант планировки;</li> <li>● чертежи демонтажа, монтажа и планировки с расстановкой мебели, сантехники и размерами.</li> </ul> </li> <li>○ Расширенная строительная документация                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● чертёж формы и уровня потолков;</li> <li>● план привязок потолка;</li> <li>● шаблоны для монтажа потолка;</li> <li>● разрезы и сечения потолка;</li> <li>● план расположения светильников;</li> <li>● план привязки светильников;</li> <li>● план размещения выключателей;</li> <li>● план привязки выключателей;</li> <li>● план-схема размещения силовых и слаботочных розеток;</li> <li>● план привязки розеток;</li> <li>● план раскладки полов;</li> <li>● план-схема размещения электрических теплых полов.</li> </ul> </li> <li>○ Художественное решение                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 3D визуализации (3 шт.)</li> <li>● эскизы от руки в выбранной Вами стилистике (2 шт.)</li> </ul> </li> <li>○ Подбор отделочных материалов</li> </ul>	
<b>Авторский надзор на 6-месяцев</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 36 часов выездов дизайнера, с подбором предметов интерьера, мебели и отделочных материалов</li> </ul>	

Источник: <http://www.ok-interiordesign.ru/ceny-design-nezhilyh-pomescheniy.php>

### Расценки на стоимость технологического проектирования, проекта вентиляции, канализации и водоснабжения в нежилых помещениях в Санкт-Петербурге

архитектурные решения	от XXX руб. за 1 м <sup>2</sup> , но не менее 15 000 руб.
технология	от XXX руб. за 1 м <sup>2</sup> , но не менее 15 000 руб.
вентиляция	от XXX руб. за 1 м <sup>2</sup> , но не менее 15 000 руб.
водоснабжение и др.	от XXX руб. за 1 м <sup>2</sup> , но не менее 15 000 руб.

Источник: <http://www.proficafe.ru/uslugi/price/>

## О ПКР

«ПКР» является одним из лидеров рынка профессиональных услуг и долгое время остаётся незаменимым партнёром для многих российских и зарубежных компаний. Аутсорсинговая компания «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трёх основных направлениях:

- маркетинг, бизнес-планирование и привлечение финансирования;
- внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и логистика;
- бухгалтерский, налоговый, кадровый учёт и аудит.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес – процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1 000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчётности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

### Контакты

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.82

Тел.: (812) 363 48 99, 8 800 700 48 99

[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru)

### Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы, аудитор, член ACCA

Тел.: 363 48 99, [dn@prcs.ru](mailto:dn@prcs.ru)

Воронина Ирина Владимировна, ведущий специалист отдела корпоративных финансов

Тел.: 363 48 96 (доб. 122), [iv@prcs.ru](mailto:iv@prcs.ru)

Хабазова Надежда Олеговна, руководитель проектов отдела маркетинговых исследований и аналитики

Тел.: 363 48 86 (доб. 112), [nh@prcs.ru](mailto:nh@prcs.ru)