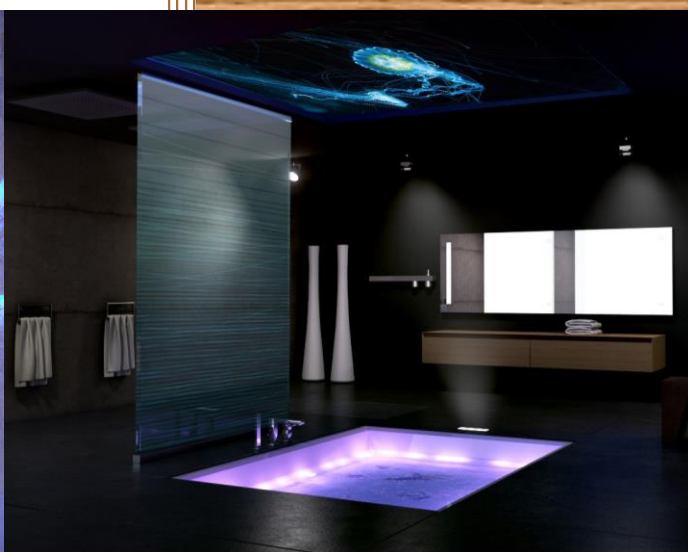


2020

# Бизнес-план оздоровительного центра



Питер-Консалт


Питер-Консалт

12.02.2020

## Оглавление

1. Резюме бизнес-плана оздоровительного центра.....	3
1.1. Сущность и цели проекта .....	3
1.2. Эффективность реализации проекта .....	3
1.3. Источники финансирования.....	4
2. Инициатор проекта .....	4
3. Анализ рынка и план маркетинга .....	4
3.1. Определение основной идеи и целей проекта .....	4
3.2. Обзор рынка.....	5
3.3. Маркетинговый план .....	7
3.3.1. Стратегия маркетинга .....	7
3.3.2. План продаж .....	8
3.3.3. Тактика маркетинга .....	9
4. Организационный план.....	10
4.1. Регистрация, разрешительные документы.....	10
4.2. Штатное расписание .....	10
4.3. Календарное осуществление проекта .....	11
5. Материальные ресурсы.....	11
5.1. Инвестиционные расходы .....	11
5.2. Прямые расходы.....	11
5.3. Косвенные расходы .....	12
6. Финансовый анализ .....	12
6.1. Бюджет движения денежных средств .....	12
6.2. Прогнозный баланс.....	13
6.3. Бюджет доходов и расходов .....	13
6.4. Финансовые показатели .....	13
6.5. Показатели эффективности .....	14
6.6. Анализ безубыточности.....	14
6.7. Анализ чувствительности .....	15
7. Анализ рисков.....	16
7.1. Технологические риски .....	16
7.2. Организационный и управленческий риск .....	16
7.3. Риск материально-технического обеспечения.....	16
7.4. Финансовые риски.....	17
7.5. Экономические риски .....	17
7.6. Экологические риски .....	17
Приложение 1. План помещения .....	17
Приложение 2. Описание показателей эффективности .....	17

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост "[Стоимость разработки бизнес-плана](#)" на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

## 1. Резюме бизнес-плана оздоровительного центра

### 1.1. Сущность и цели проекта

В бизнес-плане представлен проект открытия оздоровительного центра в городе ХХХ, включающего .....

В собственности инициатора проекта имеется помещение (ХХХская область, ..... ) площадью  $***, ** \text{ м}^2$ , в котором планируется организовать деятельность по предоставлению оздоровительных услуг. План оздоровительного комплекса представлен в Приложении \*.

В рамках реализации проекта планируется:

- 1) Произвести необходимый ремонт помещения;
- 2) Закупить оборудование и мебель;
- 3) Осуществить поиск и найм персонала;
- 4) Организовать комплекс мероприятий по продвижению услуг (рекламная кампания).

### Таблица 1. Инвестиции проекта

.....

Расшифровка инвестиционных расходов представлена в п.\*.\*.

В настоящее время определяется перечень работ, необходимых для ремонта и приведения помещения в соответствующий концепции проекта вид. По окончании определения необходимых работ будет составлена смета.

Целевые показатели в части объемов оказания услуг – к сентябрю \*\*\*\* года, то есть за \*\* месяцев реализации проекта, выйти на \*\*\*% выполнения плана, а именно \*\* клиентов в день, в том числе:

- .....

Вспомогательные услуги (оказываемые, как правило, в дополнение к основным услугам):

- .....

Цели в сфере реализации – достичь следующей структуры потребителей: \*\*% - это постоянные (лояльные) клиенты, \*\*% приходят по рекомендациям от постоянных клиентов, \*\*% - новые клиенты, привлекаемые за счет рекламы.

### 1.2. Эффективность реализации проекта

В результате анализа и построения финансовой модели были рассчитаны показатели эффективности проекта.

### Таблица 2. Показатели эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	**%
Простой период окупаемости - РВ, лет	*, *
Дисконтированный период окупаемости - ДРВ, лет	*, *
Чистый приведенный доход - NPV, млн. руб.	*, *
Индекс прибыльности - PI	*, *

Показатель	Значение
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	**%

Подробное описание показателей таблицы представлено в Приложении \*.

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что проект является эффективным, его показатели аналогичны показателям эффективности проектов в сфере оздоровительных услуг, в частности:

- Простая окупаемость проекта составляет \*,\* лет, с учётом фактора дисконтирования – \*,\* лет;
- Положительное значение чистого приведенного дохода (NPV) к концу периода расчёта;
- Значение индекса прибыльности (PI) больше \*;
- Значение показателя внутренней нормы рентабельности (IRR) превышает ставку дисконтирования.

В расчете эффективности учтена стоимость помещения, предоставленного инициатором для реализации проекта.

### **1.3. Источники финансирования**

.....

## **2. Инициатор проекта**

.....

## **3. Анализ рынка и план маркетинга**

### **3.1. Определение основной идеи и целей проекта**

Суть проекта – открытие оздоровительного центра в городе ХХХ. В качестве услуг, которые будет предоставлять предприятие в рамках данного проекта, определены: .....

.....

В собственности инициатора проекта имеется помещение (ХХХская область, .....) площадью \*\*\*,\*\* м<sup>2</sup>, в котором планируется организовать деятельность по предоставлению оздоровительных услуг.

В рамках реализации проекта планируется:

- 1) Произвести необходимый ремонт помещения;
- 2) Закупить оборудование и мебель;
- 3) Осуществить поиск и найм персонала;
- 4) Провести комплекс мероприятий по продвижению услуг (рекламная кампания).

Целевой показатель в части потока клиентов - \*\* человек в день.

В качестве потребителей услуг рассматриваются различные половозрастные группы населения со средним уровнем дохода. Цены на планируемые к оказанию услуги будут средними по рынку.



Учитывая величину общероссийского показателя доли санаторно-оздоровительных услуг в размере \*,\*% от общего числа платных услуг, объем таких услуг по ХХХской области может составить \*\*\* млн. рублей.

### Численность населения

На \*\*.\*\*.\*\*\*\* г. в ХХХской области насчитывалось \*\*\*,\* тыс. человек. В \*\*\*\* году отмечалась отрицательная демографическая динамика: численность населения сократилась на \*\*, \* тыс. человек, в том числе на \*\*% за счет миграционной и на \*\*% за счет естественной убыли<sup>3</sup>.

**Рисунок 3. Динамика численности населения г. ХХХ, тыс. чел.<sup>4</sup>**

.....

Причинами снижения населения города является падение рождаемости и рост смертности, а также внутренняя миграция населения.

**Рисунок 4. Половозрастная структура населения г. ХХХ на \*\*.\*\*.\*\*\*\* г., чел.<sup>5</sup>**

Возраст	Всего	Доля, %	Женщины	Мужчины
<b>Все возрасты</b>	*** **	***, **	*** **	*** **
*_**	** **	**, **	** **	** **
**_**	** **	*, **	* **	* **
**_**	** **	*, **	** **	** **
**_**	** **	** **	** **	** **
**_**	** **	** **	** **	** **
**_**	** **	** **	** **	** **
** и старше	** **	** **	** **	** **

Основная целевая аудитория .....

Остальные услуги .....

**Рисунок 5. Денежные доходы в среднем на душу населения в месяц (ХХХская область), руб.**

.....

3 \*\*\*\*.://\*\*\*.\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*.\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\* /  
 4 \*\*\*\*.://\*\*\_---7\*\*\*\*\*6\*\*\*\*\*7\*.\*\*\_--1\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*.\*\*\*?\*\*\*=57  
 5 \*\*\*\*\*.://\*\*\*.\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*37/\*\*\*\*\*.\*\*\*



	<b>Внутренняя среда</b>	<b>Внешняя среда</b>
<b>+</b>	<b>ПРЕИМУЩЕСТВА</b> ❖ .....	<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b> ❖ .....
<b>-</b>	<b>НЕДОСТАТКИ</b> ❖ .....	<b>УГРОЗЫ</b> ❖ .....

На основе SWOT-анализа формулируем концепцию маркетинга, благодаря которой компания рассчитывает добиться поставленных целей.

Услуги компании – это и новинки в спа-индустрии, и традиционные оздоровительные процедуры, которые оказываются на высоком, качественном уровне. Качество услуг будет определяться следующими факторами:

✓ .....

Последний пункт может стать значительным конкурентным преимуществом в связи с тем, что на Яндекс картах присутствуют в основном негативные отзывы в отношении компаний г. ХХХ, которые оказывают услуги, при этом почти все отзывы касаются обслуживания клиентов. В связи с этим особое внимание должно быть уделено подбору персонала.

Для продвижения услуг необходимо будет создать и развивать собственный бренд. Имидж бренда будет построен на указанных выше факторах, определяющих качество услуг.

Основная целевая группа – это .....

Для продвижения услуг предприятия будут использован .....

### **3.3.2. План продаж**

План продаж был построен исходя из максимальной пропускной способности оздоровительного центра, определяемой оборудованием и размером комнат для проведения той или иной процедуры, умноженной на планируемую загруженность.

Планируется постепенное наращивание потока клиентов за счет проводимых маркетинговых мероприятий, которые необходимо начинать уже до момента открытия. Необходимо привлекать и подготавливать целевую аудиторию заранее, чтобы к моменту открытия можно было прогнозировать начальные продажи.

### **Рисунок 7. План продаж (чел.)**

.....

Для определения выручки были взяты средние текущие цены по рынку, которые были определены в ходе исследования (п.\*.\*).



.....

### **3.3.3. Тактика маркетинга**

#### **Позиционирование**

.....

#### **Конкурентные преимущества**

Среди важных конкурентных преимуществ, которые обеспечат продажи, стоит отнести:

- .....

Работа управляющего персонала и всего коллектива будет строиться для формирования данных конкурентных преимуществ.

#### **Развитие услуг**

В дальнейшем, по мере увеличения числа клиентов, возможно появление новых услуг исходя из потребностей и запросов потребителей.

#### **Каналы сбыта**

Планируется использование нескольких каналов сбыта услуг оздоровительного центра:

- .....

#### **Ценообразование**

.....

#### **Программа продвижения**

Основным средством продвижения на рынке оздоровительных услуг является интернет и социальные сети.

На начальном этапе компании следует добиться узнаваемости бренда и лояльности к нему. Учитывая известность аптечной сети инициатора проекта среди жителей города, фирменный стиль оздоровительного центра можно построить на основе имеющегося фирменного стиля аптечной сети.

Для достижения вышеуказанных целей необходимо проведение следующих мероприятий.

### **Таблица 6. Мероприятия по рекламе и продвижению**

.....

Затраты с пометкой «Единоразово» будут учтены в инвестиционных расходах при построении финансовой модели, затраты с пометкой «Ежемесячно» - в строке «косвенные расходы».

#### 4. Организационный план

##### 4.1. Регистрация, разрешительные документы

Выбор между формой собственности определяется, в первую очередь, имиджевыми соображениями. Учитывая, что компания планирует создавать и продвигать собственный бренд, целесообразно выбрать форму собственности в виде ООО.

Также целесообразно создать отдельное юридическое лицо, разделив аптечный бизнес и оздоровительные услуги. Связано это с разными режимами налогообложения, которые выгодно применять в разных видах предпринимательской деятельности. Так, в торговле при небольшой наценке выгодно применять общеустановленный режим налогообложения либо упрощенный режим налогообложения (далее по тексту - УСН) «доходы минус расходы», тогда как при оказании услуг, в случае невысокой доли себестоимости в выручке, лучше применять упрощенный режим налогообложения «доходы». Также при применении УСН нет необходимости платить НДС.

Расчеты показывают, что наиболее оптимальный вариант налогообложения – УСН «доходы минус расходы». Так, за период прогнозирования (\* лет) при этом режиме налогообложения компания заплатит \*,\* млн. рублей, тогда как при выборе УСН «доходы» величина налога составит \*,\* млн. рублей.

Правовые, экономические и социальные основы создания и деятельности ООО регулируются Федеральным законом от \* февраля \*\*\*\* г. №\*\*-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Планируемая деятельность подпадает под разные коды ОКВЭД, которые необходимо указать при регистрации компании.

**Таблица 7. Коды ОКВЭД**

Вид деятельности	Код	Название	Необходимость лицензии
			Нет <sup>9</sup>
			Нет
			Нет
			Да <sup>10</sup>
			Нет <sup>11</sup>

Для помещения необходимо получить санитарное заключение, иметь сертификаты на оборудование. Также необходимо провести согласования с Роспотребнадзором и пожарным надзором.

##### 4.2. Штатное расписание

Для деятельности предприятия будет использоваться следующее штатное расписание.

9 \*\*\*\*\*://\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*/  
 10 \*\*\*\*\*://\*\*\*.\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*/1301749/  
 11 \*\*\*\*\*://\*\*\*.\*\*\*\*\*.\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*/\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*\_\*\*\*\*\*-2016

### **Таблица 8. Штатное расписание**

.....

Учитывая важность качества обслуживания в привлечении и удержании клиентов, подбор персонала будет вестись тщательным образом. С каждым сотрудником будет заключаться договор с испытательным сроком. Будет налажена обратная связь с клиентами, благодаря которой руководство оздоровительного центра будет получать информацию о качестве обслуживания.

#### **4.3. Календарное осуществление проекта**

Планируемая дата открытия оздоровительного центра и начало оказания услуг – июнь \*\*\*\* года.

### **Таблица 9. Календарный план проекта**

.....

## **5. Материальные ресурсы**

### **5.1. Инвестиционные расходы**

В ходе инвестиционного периода инициатор планирует:

- Произвести необходимый ремонт помещения;
- Закупить оборудование для флоат-бассейна, соляной комнаты, фитобара, мини-сауны типа «Кедровая бочка», оказания услуг массажа;
- Вложить деньги в нематериальные активы (создание сайта, разработка фирменного стиля и рекламных материалов).

### **Таблица 10. Потребность в инвестициях (оборудование и нематериальные активы)**

.....

Затраты на ремонт будут получены после определения перечня необходимых работ и выбора подрядчика.

Затраты на приобретение оборудования взяты из открытых источников (сайты производителей, бизнес-порталы). Возможна корректировка с учетом выбора других поставщиков, а также оборудования с иными характеристиками на усмотрение инициатора проекта.

Также в составе инвестиций значится стоимость предоставленного инициатором проекта помещением стоимостью \* \*\*\* \*\*\*,\*\* руб.

### **5.2. Прямые расходы**

Себестоимость услуг складываются из переменных расходов, зависящих от объема оказываемых услуг.

### **Таблица 11. Себестоимость услуг**

.....

Расходы определены предварительно на основе экспертного мнения. Возможна небольшая корректировка в ходе реализации проекта исходя из текущей ситуации.

#### **5.3. Косвенные расходы**

В состав косвенных отнесены расходы на обслуживание (коммунальные услуги), хозяйственные расходы, ведение бухгалтерского учета, а также реклама (коммерческие расходы), которая занимает основную долю в структуре постоянных расходов ввиду ее важности при формировании объемов продаж (реализации услуг).

### **Таблица 12. Постоянные издержки**

.....

Данные расходы предприятие будет нести независимо от объема оказываемых услуг.

## **6. Финансовый анализ**

Экономика предприятия была смоделирована в программе АЛТ-Инвест Сумм \*.\* на базе Microsoft Excel. При этом использовались следующие исходные данные и предположения:

- Ставка дисконтирования – \*\*%;
- Оплата за услуги производится сразу после ее оказания, формирование дебиторской задолженности не планируется;
- Горизонт планирования – \* лет;
- Одновременно в соляной комнате может находиться \* человек, во флоат-бассейне – \* человек, услугами массажа могут пользоваться одновременно \* человека.

#### **6.1. Бюджет движения денежных средств**

Бюджет движения денежных средств показывает потоки реальных денег, т.е. притоки денежных средств (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег).

### **Таблица 13. Прогноз движения денежных средств**

тыс. руб.

.....

За исключением первых \* месяцев реализации проекта (с июня \*\*\*\* по январь \*\*\*\* года) предприятие успешно справляется с платежами, кассовые разрывы отсутствуют за счёт собственных средств инициатора проекта. Минимум наличности приходится на период, когда плановая загрузка составляет от \*\*% до \*\*% от максимума. Начиная с февраля \*\*\*\* года, предприятие в полной степени начинает покрывать свои издержки и накапливает свободный денежный поток.

## 6.2. Прогнозный баланс

**Таблица 14. Прогнозный баланс**

тыс. руб.

.....

Нераспределённая прибыль от бизнеса начинает накапливаться в \*\*\*\* г. и к концу периода планирования составляет более \* млн. руб.

## 6.3. Бюджет доходов и расходов

**Таблица 15. Бюджет доходов и расходов**

тыс. руб.

.....

Как показывают расчеты, компания показывает операционную прибыль с \*\*\*\* г., когда выходит на точку безубыточности (\*\*% от заявленного плана).

## 6.4. Финансовые показатели

**Таблица 16. Финансовые показатели проекта**

Показатель	****	****	****	****	****
	ГОД	ГОД	ГОД	ГОД	ГОД
Чистый оборотный капитал, млн. руб.	* *	* *	* *	* *	** *
Коэфф. оборачиваемости активов, раз	* *	* *	* *	* *	* *
Рентабельность продаж, %	-**%	**%	**%	**%	**%
Чистая рентабельность, %	-**%	**%	**%	**%	**%

Чистый оборотный капитал к концу периода планирования составляет более \*\*, \* млн. руб. Это означает не только хорошую финансовую устойчивость будущего бизнеса, но и образование свободных денежных средств, которые могут быть направлены на создание других бизнесов либо на расширение действующего.

После выхода на точку безубыточности в \*\*\*\* году бизнес демонстрирует высокую рентабельность продаж (\*\*%) и чистую рентабельность в \*\*-%, что

является хорошим показателем для оздоровительных услуг. Небольшое снижение чистой рентабельности (в \*\*\*\* и \*\*\*\* гг.) на % связано с компенсацией суммы убытка, полученного на начальном периоде деятельности, который можно было переносить в последующие периоды и, таким образом, уменьшать налогооблагаемый доход.

### 6.5. Показатели эффективности

Расчет показателей эффективности проекта позволяет оценить отдачу от произведенных инвестиционных вложений.

**Таблица 17. Показатели эффективности проекта**

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	**%
Простой период окупаемости - РВ, лет	*,*
Дисконтированный период окупаемости - DRВ, лет	*,*
Чистый приведенный доход - NPV, млн. руб.	*,*
Индекс прибыльности - PI	*,*
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	**%

Подробное описание показателей таблицы представлено в Приложении \*.

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что проект является эффективным, его показатели соответствуют показателям эффективности проектов в сфере оздоровительных услуг, в частности:

- Простая окупаемость проекта составляет \*,\* лет, с учётом фактора дисконтирования – \*,\* лет;
- Положительное значение чистого приведенного дохода (NPV) к концу периода расчёта;
- Значение индекса прибыльности (PI) больше \*;
- Значение показателя внутренней нормы рентабельности (IRR) превышает ставку дисконтирования.

В расчете эффективности учтена стоимость помещения, предоставленного инициатором для реализации проекта.

### 6.6. Анализ безубыточности

Анализ безубыточности показывает, на сколько % необходимо выполнить намеченный план, чтобы покрыть свои постоянные расходы и иметь нулевую прибыль (не иметь убытков).

**Таблица 18. Расчет точки безубыточности**

млн. руб.

Показатель	**** год	**** год	**** год	**** год	**** год
Выручка от реализации	*,*	** *	** *	** *	** *
Переменные издержки	*,*	** *	** *	** *	** *
Постоянные издержки	*,*	** *	** *	** *	** *
Итого издержки	*,*	** *	** *	** *	** *
Балансовая прибыль до налогообложения	-,*	** *	** *	** *	** *

Показатель	**** год	**** год	**** год	**** год	**** год
Сумма предельного дохода	-* *	* *	* *	* *	* *
Доля предельного дохода в выручке	-* *	* *	* *	* *	* *
Предел безубыточности	-* *	* *	* *	* *	* *
<b>Безубыточность, %</b>	-	<b>**%</b>	<b>**%</b>	<b>**%</b>	<b>**%</b>
Запас финансовой устойчивости, %	-	<b>**%</b>	<b>**%</b>	<b>**%</b>	<b>**%</b>

Расчеты показывают, что для покрытия всех постоянных издержек (административные и коммерческие расходы) предприятию необходимо обеспечить выполнение плана на \*\*%.

Также, чтобы обеспечить выплату сотрудникам их постоянной заработной платы согласно штатному расписанию, необходимо выполнить намеченный план на \*\*%.

### 6.7. Анализ чувствительности

Анализ чувствительности позволяет смоделировать показатели эффективности при изменении ключевых параметров, которые были заложены в финансовой модели.

**Таблица 19. Чувствительность проекта**

Параметр	**%	**%	**%	****%	****%	****%	****%
<b>Объем продаж</b>							
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	-***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Суммарная чистая прибыль за период анализа, тыс. руб.	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	** ***	** ***
Дисконтированный срок окупаемости (DBP), лет	* *	* *	* *	* *	* *	* *	* *
<b>Величина общих издержек</b>							
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Суммарная чистая прибыль за период анализа, тыс. руб.	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***	* ***
Дисконтированный срок окупаемости (DBP), лет	* *	* *	* *	* *	* *	* *	* *

Наиболее значимым (чувствительным) для проекта является объем продаж. При падении объема продаж на \*% суммарная чистая прибыль за период прогнозирования (\* лет) уменьшается на \*\*,%, при уменьшении на \*\*% падение данного показателя составит \*\*,%.

Менее значительное влияние на проект оказывают общие (постоянные) издержки, при их увеличении на \*% суммарная чистая прибыль снижается на \*,%, при увеличении на \*\*% падение данного показателя составит \*\*,%.

Бизнес также малочувствителен к возрастанию переменных издержек относительно плановых ввиду из незначительного веса в общей структуре затрат.

Ввиду чувствительности проекта к объему продаж главная задача в ходе подготовки и процессе реализации проекта – активная маркетинговая компания, обязательное выполнение всех запланированных мероприятий и дополнительное финансирование маркетинговых расходов на начальном этапе деятельности до

выхода на точку безубыточности.

## **7. Анализ рисков**

### **7.1. Технологические риски**

Ниже перечислены вероятные технологические риски и меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

1. Риски, связанные с освоением оборудования (галокамера, флоат-бассейн).

Вероятность возникновения низкая, степень влияния – средняя, так как на время возможно снижение объема оказываемых услуг.

Для предотвращения наступления данного риска планируется .....

2. Исправность и ремонтпригодность оборудования.

Инициаторы проекта планируют снизить риски ситуации критичного периода ремонта оборудования путем .....

### **7.2. Организационный и управленческий риск**

Ниже перечислены вероятные организационные и управленческие риски, меры по предотвращению наступления негативных ситуаций и компенсации их последствий.

1. Срыв плана-графика работ по ремонту помещения, а также ввода оборудования в действие.

Вероятность возникновения средняя, степень влияния – существенная, так как это приведет к изменению сроков запуска проекта.

Для предотвращения этого риска планируется:

- .....

2. Срыв выполнения плана реализации услуг, в том числе из-за неподготовленности аудитории.

Вероятность возникновения данного риска средняя, степень влияния – существенная, так как это напрямую влияет на формирование выручки предприятия.

.....

Для предотвращения данного риска планируется:

- .....

3. Снижение рыночных цен.

Вероятность возникновения данного риска низкая, так как рынок считается устойчивым. Приняты средние цены по рынку.

### **7.3. Риск материально-технического обеспечения**

О рисках, связанных с запуском оборудования в эксплуатацию, см. п.\*.\*.

Риски обеспечения расходными материалами, необходимыми для оказания услуг (беруши, подушки, белье, масла и т.д.) минимальные, так как на рынке



присутствует достаточное количество продавцов, при этом отдельно взятый продавец не имеет такого влияния на рынок, которое позволило бы устанавливать цены на расходные материалы самостоятельно.

#### **7.4. Финансовые риски**

Учитывая высокую рентабельность и устойчивость проекта к колебаниям параметров, общие финансовые риски проекта инициаторы оцениваются как незначительные.

Оплата за оказанные услуги будет производиться сразу после ее оказания, какие-либо отсрочки не предусмотрены.

#### **7.5. Экономические риски**

Иницируя данный проект, авторы исходят из позитивного прогноза состояния экономики РФ и сохранения в будущем общего курса развития страны. Однако, позитивные ожидания не исключают необходимости постоянно контролировать текущую ситуацию и предпринимать меры по предотвращению потерь в случае её ухудшения.

#### **7.6. Экологические риски**

Планируемые к оказанию услуги не несут вреда для окружающей среды (везде используются природные компоненты – соль, масла и т.д.), вследствие чего можно утверждать, что названный риск в рамках проекта минимален.

### **Приложение 1. План помещения**

### **Приложение 2. Описание показателей эффективности**

#### **Дисконтирование.**

При расчете показателей эффективности денежные потоки дисконтируются. Тем самым учитывается изменение стоимости денег с течением времени. Ставка дисконтирования играет роль фактора, обобщенно характеризующего влияние макроэкономической среды и конъюнктуру финансового рынка.

Ставка дисконтирования является параметром, который позволяет сравнить проект с альтернативными возможностями вложения денег. В качестве такой альтернативы обычно рассматриваются банковские депозиты или вложения в государственные ценные бумаги.

Ставка дисконтирования оказывает влияние только на расчет показателей эффективности. Содержание БДДС и других финансовых отчетов не зависит от ставки дисконтирования.

#### **Период окупаемости, РВ (Payback period).**

Период окупаемости, РВ (Payback period) — это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом. Для расчета периода окупаемости используется следующее соотношение:

$$Investments = \sum_{t=1}^{PB} CF_t$$

где:

Investments - начальные инвестиции,  
CF<sub>t</sub> - чистый денежный поток месяца t.

Обязательное условие реализации проекта: период окупаемости должен быть меньше длительности проекта.

#### **Дисконтированный период окупаемости.**

Дисконтированный период окупаемости, DPB (Discounted payback period) рассчитывается аналогично PB, однако, в этом случае чистый денежный поток дисконтируется. Используемое для расчета соотношение выглядит следующим образом:

$$Investments = \sum_{t=1}^{DPB} \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}$$

где:

Investments - начальные инвестиции,  
CF<sub>t</sub> - чистый денежный поток месяца t,  
r - месячная ставка дисконтирования.

Этот показатель дает более реалистичную оценку периода окупаемости, чем PB, при условии корректного выбора ставки дисконтирования.

#### **Чистый приведенный доход, NPV (Net present value).**

Чистый приведенный доход, NPV (Net present value) определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} - Investments$$

где:

Investments - начальные инвестиции,  
CF<sub>t</sub> - чистый денежный поток месяца t,  
N - длительность проекта в месяцах,  
r - месячная ставка дисконтирования.

Показатель NPV представляет абсолютную величину дохода от реализации проекта с учетом ожидаемого изменения стоимости денег. Обязательное условие реализации проекта: чистый приведенный доход должен быть неотрицательным.

#### **Индекс прибыльности, PI (Profitability index).**

Индекс прибыльности, PI (Profitability index) рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}}{Investments}$$

где:

Investments - начальные инвестиции,  
CF<sub>t</sub> - чистый денежный поток месяца t,  
N - длительность проекта в месяцах,  
r - месячная ставка дисконтирования.

Показатель PI демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше \*.

**Внутренняя норма рентабельности, IRR (Internal rate of return).**

Внутренняя норма рентабельности, IRR (Internal rate of return) определяется из следующего соотношения:

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^{t-1}} - Investments = 0$$

где:

Investments - начальные инвестиции,

CF<sub>t</sub> - чистый денежный поток месяца t,

N - длительность проекта в месяцах,

IRR - внутренняя норма рентабельности.

Проект считается приемлемым, если рассчитанное значение IRR не ниже требуемой нормы рентабельности, которая определяется инвестиционной политикой компании.