

# Введение

Летнее солнце щедро дарит нам ощущение праздника, красоты и молодости - все, чего нам так не хватает долгими зимними днями. К счастью, сейчас, наличие хорошего солярия в ближайшем косметическом салоне или спортивном клубе спасает положение.

Солярий хорош не только тем, что придает нашей коже приятный загорелый оттенок. В нем достигается неплохой косметический и лечебный эффект: очищается кожа, прогреваются мышцы, что способствует релаксации, обеззараживаются легкие. И все это благодаря тому, что энергия света оказывает благоприятное действие на ряд процессов, протекающих в организме, например, на обмен веществ, что издавна используется даже при лечении различных заболеваний.

Загорание, несомненно, является полезным для здоровья, как физического, так и психического: недостаток ультрафиолетовых лучей опасен для живого организма. А поскольку солнца в наших широтах не хватает, солярий может легко компенсировать этот пробел. За рубежом солярии давно стали обычным явлением и устанавливаются практически везде - в домах, в косметических салонах, оздоровительных центрах, в школах, больницах и даже в аэропортах. У нас в России - стране, где солнце радует народ очень короткое время, они также становятся популярными чрезвычайно.

Цель проекта - предоставление услуг быстрого равномерного загара.

Инвестиции - 362550 рублей.

Возврат инвестиций - 7,5 месяцев

Чистая прибыль проекта - 47400 рублей в месяц.

Бизнес план солярия дает ориентиры по открытию фирмы в спальном районе города. Для ее создания будет достаточно арендовать помещение 80-120 квадратных метров. В помещении необходимо предусмотреть наличие минимум двух душевых кабин. Для работы потребуется всего один сотрудник. Работая с 9.00 утра до 19.00 вечера, солярий способен окупиться уже через год, в дальнейшем принося высокий стабильный доход. Место нахождения: г. Владимир улица

Соколова-Соколенка дом 4Б.



Этот бизнес план солярия показывает высокие начальные затраты, т.к. будет закупаться много оборудования.

## 2. Характеристика рынка

Солярии бывают горизонтальные и вертикальные. Этот бизнес план солярия рассчитан на использования оборудования обоих типов. К горизонтальным соляриям прибегают, прежде всего, люди зрелого возраста, тогда как молодежь предпочитает загорать стоя. При аренде помещения учитывается высота вертикальных соляриев, так как зазор между ним и потолком должен быть не менее 30 сантиметров. То есть, потолки должны быть минимум 2,7 метров.





Услуги солярия пользуются популярностью у людей, ведущих активный образ жизни. Солярий востребован как зимой, так и летом, хотя бы для того, чтобы придя впервые на пляж, не выделяться на фоне загорелых тел. Люди, заботящиеся о своей красоте, склонны пользоваться сопутствующими услугами, а так же покупать косметологическую продукцию. Поэтому, бизнес план солярия просчитывает возможности по насыщению этого спроса.

К настоящему времени рынок соляриев еще не насыщен даже на 60%, а, учитывая его рост на 40% в год, можно уверенно утверждать, что конкуренцией в этом сегменте можно пренебречь.

Как правило, такой бизнес расширяется за счет предоставления дополнительных услуг – маникюра и педикюра, стрижки, создания косметологического кабинета. Но можно сохранить узкую специализацию и создать сеть соляриев, продав впоследствии весь бизнес, чтобы заняться инвестированием.

Произведем расчеты по планируемым объемам услуг на весь срок реализации проекта с разбивкой по кварталам (таблица 1).

Таблица 1.

Объем услуг солярия «Планета солнца.»

**Расчетные шаги, квартал**

**Наименование**

**продукции (услуг),  
ед. изм.**

**2015**

**2016**

**2017**

**2018**

**2019**

**1**

**2**

**3**

**4**

**5**

**6**

**7**

**8**

**9**

**10**

**11**

**12**

**13**

**14**

Загар в солярии, часов

410 495 440 500 420 495 445 515 855 960 920 990 920 990

Крем для загара (объем  
15 мл), шт.

370 450 430 470 390 460 430 480 850 950 860 950 900 1010

Крем после загара  
(объем 15 мл), шт.

340 440 420 460 370 450 420 470 830 930 840 930 860 980

Дополнительные  
принадлежности:

Стилкини, шт.

450 500 470 520 470 510 480 530 970 1020 980 1030 970 1025

Шапочки, шт.

270 300 330 360 300 310 290 340 500 550 510 560 510 560

Бизнес этот очень востребованный, но практически не раскрученный. Несмотря на то, что количество соляриев в городе за последний год множилось в геометрической прогрессии, рынок не заполнен даже на треть. Профессиональных студий загара очень мало - в городе наберется с десяток, не более. Однако здесь нужно учесть, что дешевые солярии довольно слабые, соответственно, качество загара намного хуже, чем в профессиональных, оттого они пользуются меньшей популярностью.

Открыть собственный солярий сегодня очень прибыльно. Даже летом услуги искусственного солнца идут буквально «на ура» - народ в преддверии южных

отпусков предпочитает подготовить бледную после зимы кожу к активному солнцу и нет-нет, да и проведет несколько сеансов в солярии перед поездкой к морю.

### 3. Расчет капитальных затрат

В расчет капитальных затрат входят затраты на приобретение профессионального солярия, мебели для комнаты ожидания, оргтехники, организационные затраты, связанные с открытием предприятия, приобретение оборудования, инвентаря, мебели, а также минимум оборотных средств, необходимых для начала деятельности (таблица 2).

Таблица 2.

Капитальные затраты

<b>Наименование капитальных затрат</b>	<b>Количество, натуральные показатели</b>	<b>Цена, руб.</b>	<b>Сумма, руб.</b>
Профессиональный вертикальный турбо солярий POWER TOWER, GARDASUN (48*180Вт) (Мощность 9 кВт)*	1	285 000	285 000
Кассовый аппарат	1	2 000	2 000
Мебель, в т. ч.:		15 550	15 550
Стойка администратора	1	3500	3500
Диван для ожидания 2-х местный	1	7350	7350
Стул	1	800	800
Вешалка	1	1500	1500

Стол	1	1200	1200
Зеркало	1	1200	1200
Стереосистема	1	7 000	7 000
Отделка помещения		45 000	45 000
Телефон	1	1 500	1 500
Вывеска, в т. ч.:		4 500	4 500
Большая	1	3 700	3 700
Маленькая	1	800	800
Организационные затраты		2 000	2 000
<b>Итого</b>			<b>362 550</b>

Потребность во в необоротных активах возникают в первый год. Они связаны с приобретением оборудования, мебели регистрацией предприятия. Общая потребность в них составляет 362550 руб.

#### 4. Расчет текущих затрат

Расчет текущих затрат включает следующие затраты: затраты на оплату труда (таблица 3), начисления на фонд заработной платы (таблица 4), материальные затраты (таблица 5), амортизационные отчисления (таблица 6), прочие затраты.

Таблица 3.

Должность	Расчетный шаг	Кол-во человек	Зарботная плата	Сумма, руб.	Начисления, руб.,30%	Сумма с начислениями, руб.	Приме
Администратор		2	4 000	8 000	2400	10 400	
Уборщица		1	1 200	1 200	360	1 560	
Итого			5 200	9 200	2760	11 960	В связи
<b>Итого за квартал</b>	<b>с 1 по 8</b>			<b>27600</b>	<b>8280</b>	<b>35880</b>	УСНО, отчисл в ПФ 3
<b>Итого за полугодие</b>	<b>с 9 по 14</b>			<b>55200</b>	<b>16560</b>	<b>71760</b>	

Затраты на оплату труда.

Персонал солярия, общающийся с клиентами, одет в одежду с фирменной символикой заведения.

Кроме девушек-консультантов в штатном расписании студии загара имеется должность администратора, уборщицы. При расширении спектра услуг, возможно, потребуется привлечение работников и других специальностей: массажиста, бармена, мастера маникюра и др. Так как работа солярия связана с оборотом наличных денег важно будет наладить эффективную систему учета оказанных услуг и выручки от деятельности солярия.

Таблица 5.

Материальные затраты 2015- 2019гг.

Наименование материальных затрат, ед. изм.	Расчетный шаг									
	1			2			3			4
	Кол- во, натур. пок- ли	Цена, руб.	Сумма, руб	Кол- во, натур. пок- ли	Цена, руб.	Сумма, руб	Кол- во, натур. пок- ли	Цена, руб.	Сумма, руб	Кол- во, натур. пок- ли
Урна	1 шт	300	300	-	-	-	-	-	-	-
Коврик	1 шт	450	450	-	-	-	-	-	-	-
Лампы	-	-	-	48 шт	830	39840	-	-	-	48 шт
Средства для снятия макияжа	1 уп	100	100	1 уп	100	100	1 уп	100	100	1 уп
Чистящие средства	1 бут.	400	400	1 бут.	400	400	1 бут.	400	400	1 бут.
Одноразовые полотенца	5 уп. по 300 шт	150	750	5 уп. по 300 шт	150	750	5 уп. по 300 шт	150	750	5 уп. по 300 шт
Обслуживание солярия	-	-	-	-	1000	1000	-	-	-	-



Электроэнергия	3690 кВт	3,8	14022	4455 кВт	3,8	16929	3960 кВт	3,8	15048	4500 кВт
<b>Итого</b>			<b>16022</b>			<b>59019</b>			<b>16298</b>	

Продолжение таблицы 5.

**Расчетный шаг**

Наименование материальных затрат, ед. изм.	5			6			7			8
	Кол- во, натур. пок- ли	Цена, руб.	Сумма, руб.	Кол- во, натур. пок- ли	Цена, руб.	Сумма, руб.	Кол- во, натур. пок- ли	Цена, руб.	Сумма, руб.	Кол- во, натур. пок- ли
Лампы	-	-	-	48 шт	830	39840	-	-	-	48шт
Средства для снятия макияжа	1 уп.	100	100	1 уп	100	100	1 уп	100	100	1 уп
Чистящие средства	1 бут	400	400	1 бут	400	400	1 бут	400	400	1 бут
Одноразовые полотенца	5 уп. по 300 шт	150	750	5 уп. по 300 шт	150	750	5 уп. по 300 шт	150	750	5 уп. по 300 шт

Обслуживание солярия	-	-	-	-	1000	1000	-	-	-	-
Электроэнергия	3420 кВт	3,8	12996	4455 кВт	3,8	16929	4005 кВт	3,8	15219	4635 кВт
<b>Итого</b>			<b>14246</b>			<b>59019</b>			<b>16469</b>	

### Расчетный шаг

Наименование материальных затрат, ед. изм.	9			10			11			12
	Кол-во, натур. пок-ли	Цена, руб.	Сумма, руб	Кол-во, натур. пок-ли	Цена, руб.	Сумма, руб	Кол-во, натур. пок-ли	Цена, руб.	Сумма, руб	Кол-во, натур. пок-ли
Лампы	48 шт	830	39840	48 шт	830	39840	48 шт	830	39840	48шт
Средства для снятия макияжа	2 уп	100	200	2 уп	200	200	2 уп	200	200	2 уп
Чистящие средства	2 бут	400	800	2 бут	800	800	2 бут	800	800	2 бут
Одноразовые полотенца	10 уп. по 300 шт	150	1500	10 уп. по 300 шт	150	1500	10 уп. по 300 шт	150	1500	10 уп. по 300 шт

Обслуживание солярия	-	1000	1000	-	1000	1000	-	1000	1000	-
Электроэнергия	7695 кВт	3,8	29241	8640 кВт	3,8	32832	8280 кВт	3,8	31464	8910 кВт
<b>Итого</b>			<b>72581</b>			<b>76172</b>			<b>74804</b>	

Продолжение таблицы 5

**Расчетный шаг**

Наименование материальных затрат, ед. изм.	13			14		
	Кол-во, натур. пок-ли	Цена, руб.	Сумма, руб.	Кол-во, натур. пок-ли	Цена, руб.	Сумма, руб.
Лампы	48 шт	830	39840	48 шт	830	39840
Средства для снятия макияжа	2 уп	100	200	2 уп	100	200
Чистящие средства	2 бут	400	800	2 бут	400	800
Одноразовые полотенца	10 уп. по 300 шт	150	1500	10 уп. по 300 шт	150	1500
Обслуживание солярия	-	1000	1000	-	1000	1000







Оплата процентов по кредиту	8437,5	6187,5	3937,5	1687,5		
Затраты на рекламу	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Аренда	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
<b>Итого</b>	<b>114737,5</b>	<b>112487,5</b>	<b>110238</b>	<b>110237,5</b>	<b>106300</b>	<b>106300</b>

Таблица 7.

Калькуляция затрат на единицу продукции и весь объем

**Расчетный шаг**

<b>Наименование затрат</b>	<b>1</b>		<b>2</b>	
	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>
Материальные затраты	39,08	16022	119,23	59019
Затраты на оплату труда	67,32	27600	55,76	27600
Отчисления в ПФ	20,20	8280	16,73	8280
Амортизация ОФ	28,96	11 875	23,99	11 875
Прочие затраты	151,59	62 150	124,42	61 587,5

<b>Итого</b>	<b>307,14</b>		<b>340,12</b>	
Закупка кремов	20,00	14200		17800
Закуп. дополн. тов-в	5,00	3600		4000
<b>Итого</b>		<b>143727</b>		<b>190161,5</b>

	<b>3</b>		<b>4</b>	
<b>Наименование затрат</b>	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>

Материальные затраты	37,04	16298	118,38	59190
Затраты на оплату труда	62,73	27600	55,20	27600
Отчисления в ПФ	18,82	8280	16,56	8280
Амортизация ОФ	26,99	11 875	23,75	11 875
Прочие затраты	138,69	61 025	120,93	60 462,5
<b>Итого</b>	<b>284,27</b>		<b>334,82</b>	

Закупка кремов	20,00	17 000		18600
Закуп. дополн. тов-в	5,00	4000	5,00	4400



<b>Итого</b>		<b>146078</b>		<b>190407,5</b>
	<b>5</b>		<b>6</b>	
<b>Наименование затрат</b>	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>
Материальные затраты	37,49	14246	119,23	59019
Затраты на оплату труда	72,63	27600	55,76	27600
Отчисления в ПФ	21,79	8280	16,73	8280
Амортизация ОФ	31,25	11 875	23,99	11 875
Прочие затраты	157,63	59 900	119,87	59 337,5
<b>Итого</b>	<b>320,79</b>		<b>335,58</b>	
Закупка кремов	20,00	15200	20,00	18200
Закуп. дополн. тов-в	5,00	3850	5,00	4100
<b>Итого</b>		<b>140951</b>		<b>188411,5</b>
<b>Наименование затрат</b>	<b>7</b>		<b>8</b>	

<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>	<b>Сумма на ед., руб.</b>	<b>На весь объем, руб.</b>	
Материальные затраты	37,01	16469	115,93	59703
Затраты на оплату труда	62,02	27600	53,59	27600
Отчисления в ПФ	18,61	8280	16,08	8280
Амортизация ОФ	26,69	11 875	23,06	11 875
Прочие затраты	132,08	58 775	113,03	58 212,5
<b>Итого</b>	<b>276,40</b>		<b>321,69</b>	
Закупка кремов	20,00	17000	20,00	19000
Закуп. дополн. тов-в	5,00	3850	5,00	4350
<b>Итого</b>		<b>143849</b>		<b>189020,5</b>

**9**

**10**

**Наименование  
затрат**

**Сумма на  
ед., руб.**

**На весь  
объем, руб.**

**Сумма на  
ед., руб.**

**На весь  
объем, руб.**

Материальные  
затраты

84,89

72581

79,35

76172

Затраты на оплату труда	64,56	55200	57,50	55200
Отчисления в ПФ	19,37	16560	17,25	16560
Амортизация ОФ	27,78	23 750	24,74	23 750
Прочие затраты	134,20	114 738	117,17	112 487,5
<b>Итого</b>	<b>330,79</b>		<b>296,01</b>	

Закупка кремов	20,00	33600	20,00	37600
Закуп. дополн. тов-в	5,00	7350	5,00	7850
<b>Итого</b>		<b>323778,5</b>		<b>329619,5</b>

**11**

**12**

**Наименование  
затрат**

**Сумма на  
ед., руб.**

**На весь  
объем, руб.**

**Сумма на  
ед., руб.**

**На весь  
объем, руб.**

Материальные затраты	81,31	74804	77,98	77198
Затраты на оплату труда	60,00	55200	55,76	55200
Отчисления в ПФ	18,00	16560	16,73	16560

Амортизация ОФ	25,82	23 750	23,99	23 750
Прочие затраты	119,82	110 238	111,35	110 237,5
<b>Итого</b>	<b>304,95</b>		<b>285,80</b>	
Закупка кремов	20,00	34000	20,00	37600
Закуп. дополн. тов-в	5,00	7450	5,00	7950
<b>Итого</b>		<b>322001,5</b>		<b>328495,5</b>

**13**

**14**

**Наименование  
затрат**

**Сумма на  
ед., руб.**

**На весь  
объем, руб.**

**Сумма на  
ед., руб.**

**На весь  
объем, руб.**

Материальные затраты	83,11	76460	79,78	78980
Затраты на оплату труда	60,00	55200	55,76	55200
Отчисления в ПФ	18,00	16560	16,73	16560
Амортизация ОФ	25,82	23 750	23,99	23 750
Прочие затраты	115,54	106 300	107,37	106 300,0
<b>Итого</b>	<b>302,47</b>		<b>283,63</b>	

Закупка кремов	20,00	35200	20,00	39800
Закуп. дополн. тов-в	5,00	7400	5,00	7925
<b>Итого</b>		<b>320870</b>		<b>328515</b>

## 5. Расчет доходов

Расчет доходов включает обоснование возможной цены реализации и подсчет выручки и чистой прибыли с учетом данных предыдущих таблиц по каждому расчетному шагу (таблица 8).

## 6. Расчет денежных потоков

Для составления денежного потока необходимо определить налоговые платежи, заполним таблицу 9.

Таблица 9

Расчет налогов

Расчетный шаг	Доход, руб.	Нарастающим итогом	Налог с дохода	Налог с дохода за квартал	Налог с дохода за полугодие	Отчисления в ПФ, 30%	Сумма налога к уплате
1	273960,00	273960,00		18568,2		8280	10288,2
2	331100,00	605060,00		18568,2		8280	10288,2
3	296840,00	901900,00		18568,2		8280	10288,2

4	335980,00	1237880,00	74272,8	18568,2	8280	10288,2
5	257900,00	257900,00		18523,8	8280	10243,8
6	331880,00	589780,00		18523,8	8280	10243,8
7	299620,00	889400,00		18523,8	8280	10243,8
8	345520,00	1234920,00	74095,2	18523,8	8280	10243,8
9	554150,00	554150,00		35759,1	16560	19199,1
10	637820,00	1191970,00	71518,20	35759,1	16560	19199,1
11	616880,00	616880,00		38461,8	16560	21901,8
12	665180,00	1282060,00	76923,6	38461,8	16560	21901,8
13	618580,00	618580,00		38610,3	16560	22050,3
14	668430,00	1287010,00	77220,60	38610,3	16560	22050,3

Солярий «Планета солнца» находится на упрощенной системе налогообложения, объектом налогообложения является доходы, ставка налога 6%. При этом в соответствии с НК РФ предприятие может уменьшить сумму налога на сумму отчислений в социальные фонды, но не более 50% от суммы единого налога.

Таблица 8.

Расчет доходов.

Наименование дохода	Цена единицы, руб.	Расчетный шаг							
		1		2		3		4	
		Объем	Сумма, руб.	Объем	Сумма, руб.	Объем	Сумма, руб.	Объем	Сумма, руб.
Продажа времени загара	600	410	246000	495	297000	440	264000	500	300000
Продажа кремов для загара	30	370	11100	450	13500	430	12900	470	14100
Продажа кремов после загара	30	340	10200	440	13200	420	12600	460	13800
Продажа стикини	10	450	4500	500	5000	470	4700	520	5200
Продажа одноразовых шапочек	8	270	2160	300	2400	330	2640	360	2880
<b>Итого</b>			<b>273960</b>		<b>331100</b>		<b>296840</b>		<b>335980</b>
		5	6	7	8				
Продажа времени загара	600	380	228000	495	297000	445	267000	515	309000

Продажа кремов для загара	30	390	11700	460	13800	430	12900	480	14400
Продажа кремов после загара	30	370	11100	450	13500	420	12600	470	14100
Продажа стиков	10	470	4700	510	5100	480	4800	530	5300
Продажа одноразовых шапочек	8	300	2400	310	2480	290	2320	340	2720
<b>Итого</b>			<b>257900</b>		<b>331880</b>		<b>299620</b>		<b>345520</b>

Наименование затрат	Цена единицы, руб.	9	10	11	12				
		Объем	Сумма, руб.	Объем	Сумма, руб.	Объем	Сумма, руб.		
Продажа времени загара	600	855	513000	960	576000	920	552000	990	594000
Продажа кремов для загара	30	85	2550	950	28500	860	25800	950	28500
Продажа кремов после загара	30	830	24900	930	27900	840	25200	930	27900



Продажа стиков	10	970	9700	102	1020	980	9800	1030	10300
Продажа одноразовых шапочек	8	500	4000	550	4400	510	4080	560	4480
<b>Итого</b>			<b>554150</b>		<b>637820</b>		<b>616880</b>		<b>665180</b>

Продолжение таблицы 8

Наименование затрат	Цена единицы, руб.	13		14	
		Объем	Сумма, руб.	Объем	Сумма, руб.
Продажа времени загара	600				
Продажа кремов для загара	30	900	27000	1010	30300
Продажа кремов после загара	30	860	25800	980	29400
Продажа стиков	10	970	9700	1025	10250
Продажа одноразовых шапочек	8	510	4080	560	4480
<b>Итого</b>			<b>618580</b>		<b>668430</b>

Деятельность солярия «Планета солнца» осуществляется за счет собственных средств в размере 182550 рублей и заемных в размере 180 000 рублей, ставка по кредиту 5% годовых.

Составим график погашения задолженности равными платежами или равными суммами основного долга (таблица 10).

Таблица 10.

График погашения банковских кредитов, руб.

Дата погашения	Задолженность на начало периода	Погашение задолженности			Задолженность на конец периода
		Всего	основного долга	процентов	
20.03.2015	180 000	20 250	11 250	9000	168 750
20.06.2015	168 750	19 688	11 250	8437,5	157 500
19.09.2015	157 500	19 125	11 250	7875	146 250
19.12.2015	146 250	18 563	11 250	7312,5	135 000
20.03.2016	135 000	18 000	11 250	6750	123 750
19.06.2016	123 750	17 438	11 250	6187,5	112 500

18.09.2016	112 500	16 875	11 250	5625	101 250
18.12.2016	101 250	16 313	11 250	5062,5	90 000
19.03.2017	90 000	15 750	11 250	4500	78 750
18.06.2017	78 750	15 188	11 250	3937,5	67 500
20.09.2017	67 500	14 625	11 250	3375	56 250
20.12.2017	56 250	14 063	11 250	2812,5	45 000
21.03.2017	45 000	13 500	11 250	2250	33 750
20.06.2017	33 750	12 938	11 250	1687,5	22 500
20.09.2017	22 500	12 375	11 250	1125	11 250
20.12.2017	11 250	11 813	11 250	562,5	0

Банковские кредиты под открытие нового бизнеса зачастую рассматриваются предпринимателями как наименее предпочтительный способ получения денежных



6. Проценты по кредиту	0	-9 000	-8 438	-7 875	-7 313	-6 750	-6 188	-5 625	-5 063	-8
7. Затраты на закупку кремов	0	-14200	-17800	-17 000	-18600	-15200	-18200	-17000	-19000	-3
8. Затраты на закупку дополнительных материалов	0	-3600	-4000	-4 000	-4400	-3850	-4100	-3850	-4350	-7
9. Валовая прибыль до вычета налога	0	130 233	140 939	150 762	145 573	116 949	143 469	155 771	156 500	23
10. Налог с дохода	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		10288,2	10288,2	10288,2	10288,2	10243,8	10243,8	10243,8	10243,8	19
11. Чистый доход	0	119 945	130 650	140 474	135 284	106 705	133 225	145 527	146 256	21
<b>12. Сальдо денежного потока от операционной деятельности</b>	0	140 820	150 963	160 224	154 472	125 330	151 287	163 027	163 193	24
13. Инвестиции	-	362 0	0	0	0	0	0	0	0	0
		550								



20. Кредит	180 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21. Погашение основного долга кредита	0	-11250	-11250	-11250	-11250	-11250	-11250	-11250	-11250	-2
22. Проценты выплаченные	0	-9 000	-8 438	-7 875	-7 313	-6 750	-6 188	-5 625	-5 063	-8
<b>23. Сальдо денежного потока от финансовой деятельности</b>	362 550	-20 250	-19 688	-19 125	-18 563	-18 000	-17 438	-16 875	-16 313	-3
<b>Сальдо по всем видам деятельности</b>	0	120 570	131 275	141 099	135 909	107 330	133 850	146 152	146 881	21

## 7. Оценка эффективности проекта

В разделе «Определение коммерческой эффективности проекта» рассчитываются показатели: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма и дисконтированный срок окупаемости проекта, индекс рентабельности (таблица 13). При этом определяется коммерческая эффективность, если проект связан с предприятием и затрагивает интересы конкретного инвестора, бюджетная, – если проект финансируется за счет бюджета, экономическая, – если рассматривается крупный проект, затрагивающий региональные или общенациональные интересы. При расчете экономической эффективности должны учитываться экологические, социальные, политические и другие результаты, которые зачастую можно оценить лишь косвенно, например, методом экспертных оценок, но которые могут существенно повлиять на принятие решения о финансировании проекта. По результатам расчета делается вывод об эффективности проекта.

Таблица 13.

Расчет эффективности проекта

Показатели	Расчетные шаги							
	0	1	2	3	4	5	6	7
Расчетный шаг		0,25	0,5	0,75	1	1,25	1,5	1,75
1. Сальдо ДП от ОД	0	140 820	150963	160224	154472	125330	151287	160224
Коэффициент дисконтирования при $i = 10,5\%$	1	0,975348	0,951303	0,927851	0,904977	0,882668	0,860908	0,839717
2. Дисконтированный ДП от ОД при $r = 10,5\%$	0	137348	143611	148664	139793	110625	130244	133541
3. То же нарастающим итогом	0	137348	280960	429623	569417	680042	810286	943827
4. Сальдо от инвестиционной деятельности	-362550	0	0	0	0	0	0	0
5. Дисконтированный ДП от ИД при $r = 10,5\%$	-362550	0	0	0	0	0	0	0



6. То же									
нарастающим	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550
итогом									

7. ДП от ОД и ИД									
нарастающим	-362550	-225202	-81590	67073	206867	317492	447736	581111	711111
итогом									

**8. Чистый  
дисконтированный 2011692  
доход NPV**

**Для расчета рентабельности и срока окупаемости**

9. Приток денежных средств от ОД и ИД	0	140 820	150 963	160 224	154 472	125 330	151 287	160 000	160 000
---------------------------------------	---	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

10. Дисконтированный приток	0	137348	143611	148664	139793	110625	130244	130244	130244
-----------------------------	---	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

11. Отток денежных средств от ОД и ИД	-362 550	0	0	0	0	0	0	0	0
---------------------------------------	----------	---	---	---	---	---	---	---	---

12. Дисконтированный отток	-362550	0	0	0	0	0	0	0	0
----------------------------	---------	---	---	---	---	---	---	---	---

13.

Дисконтированный  
приток ДС  
нарастающим  
итогом

0	137348	280960	429623	569417	680042	810286	94
---	--------	--------	--------	--------	--------	--------	----

14.

Дисконтированный  
отток ДС  
нарастающим  
итогом

-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-36
---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	-----

15.

**Рентабельности  
инвестиций PI**      **6,54873**

16. **Срок**

**окупаемости**      **0,6322**  
**PP(годы)**

Оценка эффективности проекта показывает, что проект является эффективным. Чистая прибыль, получаемая предприятием от проекта, может быть направлена на развитие новых видов услуг.

## 8. Оценка финансовой реализуемости проекта

Условием финансовой реализуемости инвестиционного проекта является положительное значение кумулятивного чистого притока от всех видов деятельности, то есть рассчитанного нарастающим итогом, на каждом шаге расчета проекта. Отрицательное значение данного показателя свидетельствует о необходимости привлечения участником дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности. Для оценки финансовой реализуемости проекта сравним не дисконтированные денежные потоки от всех видов деятельности нарастающим итогом (таблица 12).

Таблица 12.

Расчет финансовой реализуемости проекта.

**Расчет финансовой реализуемости**

Показатели	Расчетный шаг									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Сальдо ДП от ОД	0	140820	150963	160224	154472	125330	151287	163027	163193	243360
2. То же нарастающим итогом	0	140820	291783	452006	606478	731808	883096	1046123	1209316	1452676
3. Сальдо ДП от ИД	-362 550	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. То же нарастающим итогом	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550	-362 550
5. Сальдо ДП от ФД	362 550	-20 250	-19 688	-19 125	-18 563	-18 000	-17 438	-16 875	-16 313	-30 938
6. То же нарастающим итогом	362 550	342 300	322 613	303 488	284 925	266 925	249 488	232 613	216 300	185 363

7. Сальдо										
денежных										
потоков	0	120	251	392	528	636	770	916 185	1 063	1 275
нарастающим		570	845	944	853	183	033		066	488
итогом										

## 9. Оценка рисков и проверка проекта на устойчивость

Оценка возможности реализации проекта включает корректировку денежного потока проекта с учетом показателей деятельности предприятия, позволяющую сделать вывод о целесообразности и возможности реализации проекта на данном конкретном предприятии.

Определим чувствительности чистого дисконтированного дохода при изменении основных параметров проекта на 10% (таблица 13) и устойчивости проекта при изменении основных параметров проекта (доходов, капитальных затрат, текущих затрат, ставки дисконта).

Таблица 13.

Определение чувствительности чистого дисконтированного дохода при изменении выруч

	0	1	2	3	4	5	6	7
Выручка нетто (-10%)	0	246564	297990	267156	302382	232110	298692	269
Затраты	0	-143727	-190162	-146078	-190408	-140951	-188412	-143
Прибыль	0	102837	107828,5	121078	111974,5	91159	110280,5	125
Налоги	0	-12847	-12847	-12847	-12847	-12807	-12807	-128
Чистая прибыль	0	89990	94981	108231	99127	78352	97473	113
Проценты по кредиту	0	-9 000	-8 438	-7 875	-7 313	-6 750	-6 188	-5 6
Амортизация	0	-11 875	-11 875	-11 875	-11 875	-11 875	-11 875	-11
<b>Сальдо ДП от Од 0</b>		110 865	115 294	127 981	118 315	96 977	115 536	130
Коэффициент дисконтирования при $i=10,5\%$	1	0,975348	0,951303	0,927851	0,904977	0,882668	0,860908	0,83
Дисконтированный ДП от Од при $i=10,5\%$	0	108131,5	109679,2	118747	107072,1	85598,08	99465,47	109

То же									
нарастающим	0	108131,5	217810,7	336557,7	443629,7	529227,8	628693,3	738	
итогом									

<b>Сальдо ДП от ИД</b>	-362 550	0	0	0	0	0	0	0	0
------------------------	----------	---	---	---	---	---	---	---	---

Дисконтированный ДП от ИД при $i=10,5\%$	-362550	0	0	0	0	0	0	0	0
--	---------	---	---	---	---	---	---	---	---

То же									
нарастающим	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362
итогом									

Дисконтированный ДП от ОД и ИД нарастающим итогом	-362550	-254418	-144739	-25992,3	81079,72	166677,8	266143,3	375	
--	---------	---------	---------	----------	----------	----------	----------	-----	--

**NPV 1492751**

Таким образом, при снижении выручки солярия «Планета солнца» на 10%, и сохранении остальных данных, показатель чистый дисконтированный доход принимает положительное значение +1492751 руб.

Определим чувствительности чистого дисконтированного дохода при изменении затрат проекта на 10% (таблица 14)

Таблица 14.

Определение чувствительности чистого дисконтированного дохода при увеличении затрат на 10%.

0	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---



Дисконтированный ДП от ИД при $i=10,5\%$	-362550	0	0	0	0	0	0	0
--	---------	---	---	---	---	---	---	---

То же нарастающим итогом	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550
--------------------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Дисконтированный ДП от ОД и ИД нарастающим итогом	-362550	-243527	-122207	8805,609	127371,3	221657	331879,1	4529
--	---------	---------	---------	----------	----------	--------	----------	------

**NPV**                      **1689569**

Таким образом, при увеличении затрат солярия на 10%, и сохранении остальных данных, показатель чистый дисконтированный доход увеличился и составил +1689569 руб.

Определим чувствительности чистого дисконтированного дохода при изменении дисконта на 10% (таблица 15)

Таблица 15.

Определение чувствительности чистого дисконтированного дохода при увеличении дисконта на 10%.

	0	1	2	3	4	5	6	7
		0,25	0,5	0,75	1	1,25	1,5	1,75
Выручка нетто	0	273960	331100	296840	335980	257900	331880	2990





Дисконтированный ДП от ИД при $i=10,5\%$	-362550	0	0	0	0	0	0	0
То же нарастающим итогом	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550	-362550
Дисконтированный ДП от ОД и ИД нарастающим итогом	-362550	-229823	-91070,3	52474,32	186993,2	292466	417127,4	548125
<b>NPV</b>	<b>1888525</b>							

Таким образом, при увеличении дисконта солярия «Планета солнца» на 10%, и сохранении остальных данных, показатель чистый дисконтированный доход увеличивается и принимает положительной значение +1888525 руб.

Изобразим определение чувствительности чистого дисконтированного дохода при изменении основных параметров проекта на 10% на рисунке 1 и устойчивости проекта при изменении основных параметров проекта (доходов, капитальных затрат, текущих затрат, ставки дисконта) на рисунке 2.

## Изменение NPV

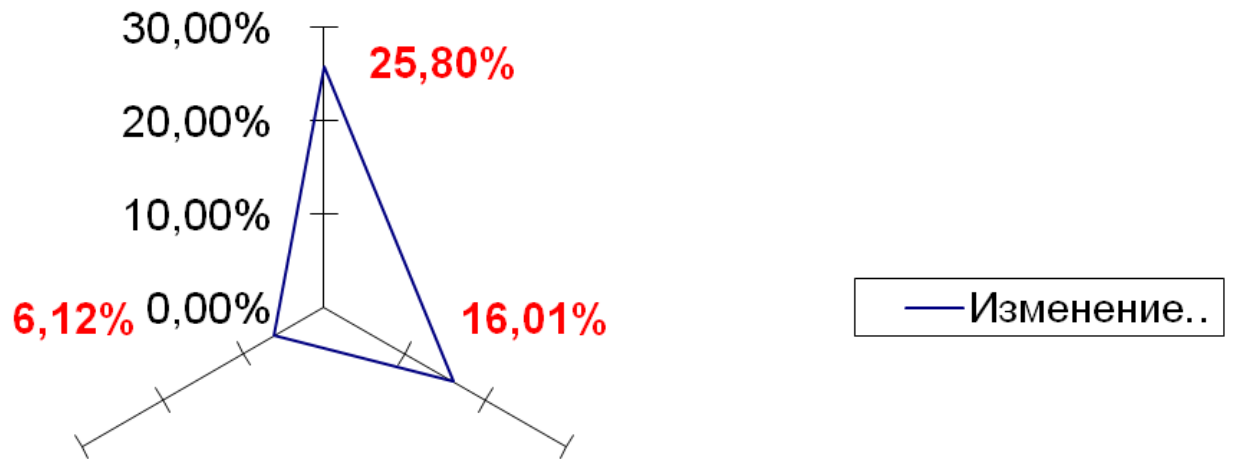


Рисунок 1. Анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода к изменению основных параметров проекта

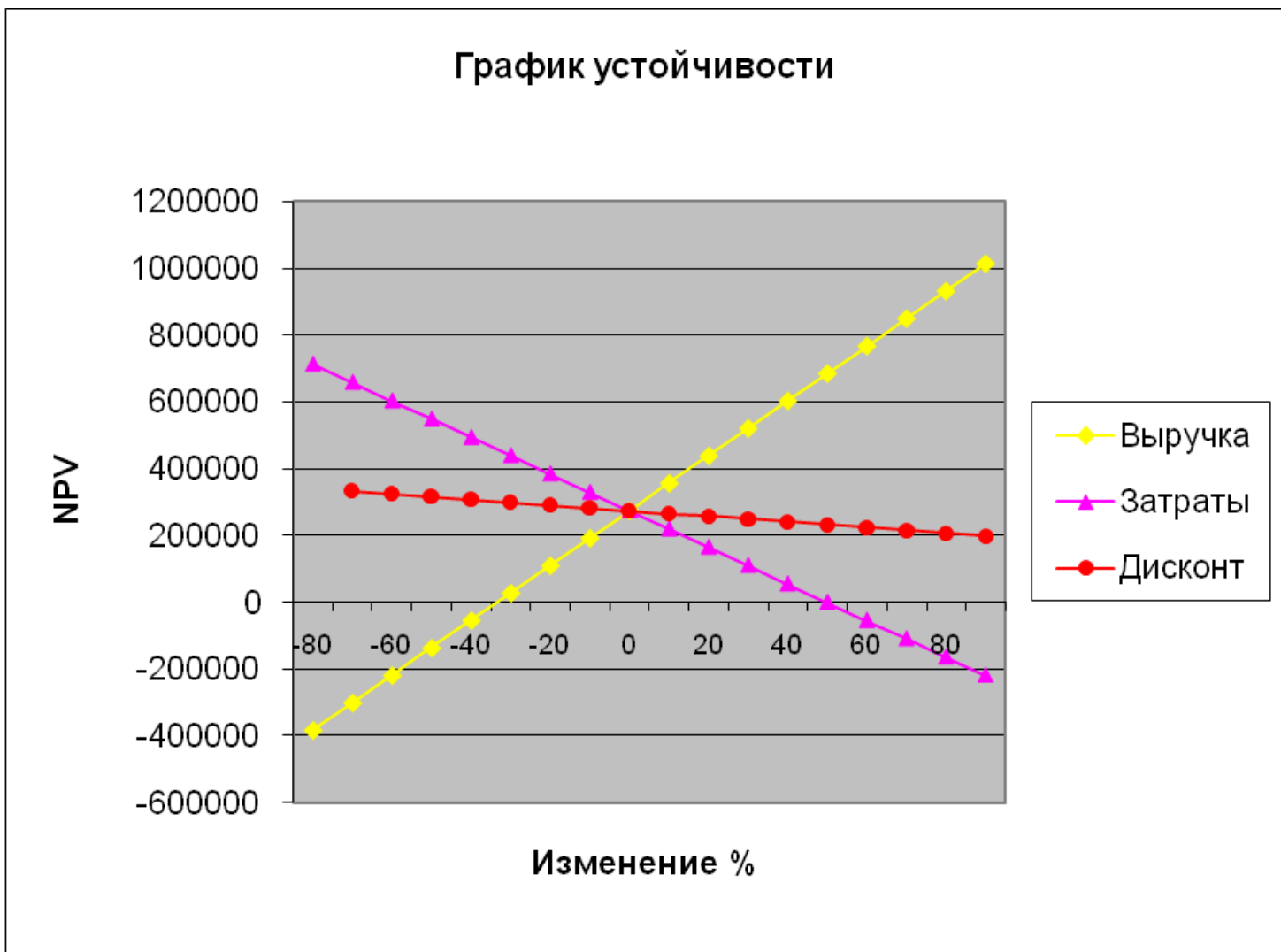


Рисунок 2. Границы устойчивости инвестиционного проекта при изменении его основных параметров

Нельзя забывать о техническом обслуживании оборудования и замене дорогостоящих ламп. Иначе возникает риск порчи оборудования, временному падению прибыли и возможность потерять часть постоянных клиентов.

## Библиография:

1. Беренс В., Ховранев П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: Инфра-М, 2008. – 170с.
2. Бирман С., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: ЮНИТИ, 2009, - 301с.
3. Инвестиционный бизнес: учебное пособие / общ.ред. Ю.В.Яковец – М.:РАГС, 2012, - 342с.

4. Методические указания к курсовой работе по дисциплине «Экономическая оценка инвестиций» :Е.М.Марченко. - Владимир , 2009.-20с.
5. Экономическая оценка инвестиций: курс лекций/ Е.М. Марченко; Владим. гос. университет. – Владимир: ВлГУ, 2010. – 60 с.
6. Налоговый кодекс РФ.
7. Каленкевич, М.В. Экономика недвижимости. Инвестиции в недвижимость [Текст] / М.В. Каленкевич. - СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2009. – 459 с.
8. Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ [Текст] / Н.А Кравченко. - М.: Дело, 2009. – 534 с.
9. Ковалев. В.В. Финансовый анализ [Текст] / В.В. Ковалев – М.; Финансы и статистика, 2010 – 560с.
10. Максимов, С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости) [Текст] / С.Н . Максимов. - СПб.: Питер, 2007. – 432 с.