

Реферат

Выпускная квалификационная работа, 87 страниц, 4 рисунка, 25 таблиц, 39 источников, 5 приложений.

Ключевые слова: бизнес-план, маркетинговый план, организационно производственный план, финансовый план, оценка эффективности инвестиций.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка экономического эффекта от создания салона по производству штор в городе Юрга.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить и проанализировать методологию результативности инвестиционных решений;
- изучить методы оценки экономической результативности инвестиционных решений;
- провести маркетинговый анализ и разработать маркетинговый план;
- произвести расчет экономического эффекта и результативности инвестиционного решения по созданию салона штор в городе Юрга.

Объектом исследования в данной работе является салон по пошиву штор в городе Юрга.

Основной вид деятельности данной организации – пошив штор.

Предметом исследования является расчет эффективности и результативности инвестиционного решения в виде создания салона по пошиву штор в городе Юрга.

В процессе выполнения исследований использованы методы экономического анализа, способы группировки и сравнения, графический и табличный метод.

Практическая значимость результатов ВКР заключается в разработке и научном обосновании целесообразности разработки и реализации бизнеспроекта и оценке эффективности инвестиций в развитие данного бизнеса.

The abstract

Final qualification work, 87 pages, 4 figures, 25 tables, 39 sources, 5 applications.

Keywords: business plan, marketing plan, organizational production plan, financial plan, assessment of efficiency of investments.

The objective of this work is the evaluation of the economic effect from the creation of the salon for the production of curtains in the city of Yurga.

The objective of this work is the evaluation of the economic effect from the creation of the salon for the production of curtains in the city of Yurga. To achieve the goal, you must perform the following tasks:

- to study and analyze the methodology of the impact of investment decisions;
- to study the methods of evaluation of economic effectiveness of investment decisions;
- to conduct marketing analysis and develop marketing plan;
- calculate the economic effect and impact of investment decisions on the creation of a curtain shop in the town of Yurga.

The object of study in this paper is the salon, making curtains in the city of Yurga.

The main activity of this organization is sewing curtains. The subject of research is the calculation of the efficiency and effectiveness of investment decisions in the creation of the salon, making curtains in the city of Yurga.

During execution of the studies used methods of economic analysis, methods of grouping and comparison, graphic and tabular method. The practical significance of the results lies in the development and scientific rationale for the development and implementation of a business project and assess the effectiveness of investment in the development of this business.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

инвестиции: вложения, направленные на производство новой стоимости, на приобретение активов, обладающих свойством возможности их использования в процессе создания новой стоимости.

бизнес-план: структурированный и детальный перечень поступлений и расходований денежных средств, используемых для финансирования деятельности компании.

внутренний коэффициент рентабельности: норма внутренней рентабельности инвестиций, рассчитываемая путем нахождения ставки дисконтирования, при которой приведенная стоимость будущих денежных потоков равняется первоначальной сумме инвестиций.

внутренняя норма прибыли: ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость инвестиций равна нулю. Внутренняя норма прибыли используется для оценки проектов, требующих капиталовложений.

срок окупаемости: период, в течение которого восстанавливается первоначальная стоимость проекта независимо от временной стоимости денег.

Принятые обозначения и сокращения:

IRR – внутренняя ставка доходности;

NPV- чистый приведенный доход;

ДС – денежные средства;

ДДС – движение денежных средств;

ФЗП – фонд заработной платы;

ФОТ – фонд оплаты труда;

ИП – индивидуальный предприниматель;

МРОТ – минимальный размер оплаты труда;

ФСС – фонд социального страхования.

Оглавление

Введение	10
1.Обзор литературы	12
1.1 Методология оценки результативности инвестиционных решений	12
1.2 Методы экономической оценки результативности инвестиционных решений, основанных на дисконтировании денежных потоков	16
2 Объект и методы исследования	25
3 Расчеты и аналитика	27
3.1 Продукт бизнеса	27
3.2 Сегментация рынка	27
3.3 Конкуренция в г. Юрга	29
3.4 Стратегический анализ проекта	31
3.5 Маркетинговый план проекта	33
3.6 Организационно-производственный план	37
4 Результаты исследования	44
4.1 Инвестиционная деятельность	46
4.2 Операционная деятельность	49
4.3 Финансовая деятельность	55
4.4 Эффективность инвестиций в проект	58
5 Социальная ответственность	61
5.1 Описание рабочего места на предмет возникновения вредных и опасных производственных факторов на данном рабочем месте	61
5.2 Анализ выявленных вредных факторов	63
5.3 Анализ выявленных опасных факторов проектируемой среды	71
5.4 Охрана окружающей среды	72
5.5 Защита в чрезвычайных ситуациях	73
5.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности	74
5.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»	77
Заключение	79

Список использованных источников	81
Приложение А Расчет денежного потока по видам деятельности, тыс.руб. в месяц, 1-й год реализации проекта	85
Приложение Б Расчет денежного потока по видам деятельности, тыс.руб. в квартал	86
Приложение В Расчет прогнозного бюджета доходов и расходов, тыс.руб. в квартал	87
Приложение Г Расчет прогнозного баланса, тыс.руб. в квартал	88
Приложение Д Динамика чистого денежного потока, тыс.руб. в квартал	89
Диск CD-R	в конверте на обороте обложки

Введение

Шторы – это последний штрих в создании комфорта в доме. Одним из таких элементов, несомненно, является дизайн штор как основа для декорации оконных проемов в помещении. В этом случае шторы выполняют две взаимодополняющие задачи – это функциональное регулирование освещенности помещения комнаты и эстетическая деталь интерьера, создающая определенную энергетику и атмосферу в комнате. Почти в каждом доме установлены шторы, и многие раз три-пять лет их меняют. Все это стало причиной выбора вида бизнеса – салона по пошиву штор. Для того что бы оценить риски проекта, оценить эффективность и возможность реализации проекта необходимо составление подробного бизнес-плана. Бизнес-план – это документ, позволяющий инициатору проекта оценить текущее положение компании и разработать мероприятия по достижению желаемой цели.

Предметом исследования является расчет эффективности и результативности инвестиционного решения в виде создания салона по пошиву штор в г. Юрге.

Теоретической основой данной работы являются авторы Брейли Р., Майерс С, Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена.

Для написания выпускной квалификационной работы были применены методы оценки экономической результативности инвестиционных решений.

Во введении задана актуальность, определена цель, поставлены задачи исследования, указаны объект и предмет исследования.

Теоретическая часть содержит основные понятия по теме «методы оценки экономической результативности инвестиционных решений».

В аналитической части рассматривается маркетинговый анализ и маркетинговый план проекта. Также рассмотрен план организации бизнеса, размещение оборудования, план персонала.

В расчетной части рассчитана сумма инвестиционных затрат на создание салона по пошиву штор, экономический эффект и показатели оценки экономической результативности инвестиционных решений.

1 Обзор литературы

1.1 Методология оценки результативности инвестиционных решений

Получаемый экономический эффект от инвестиционных вложений – категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам участников проекта.

Различают следующие виды результативности инвестиционных решений:

1 Результативность инвестиционных решений в проекте.

2 Результативность участия в проекте [15, с. 6].

Результативность инвестиционных решений в целом оценивают для определения его потенциальной привлекательности в поисках источников финансирования и участников проекта.

Результативность участия в рассматриваемом проекте определяют с целью проверки реализуемости и заинтересованности в нем участников.

Наличие критериев результативности проектов и ограничений (по финансовым возможностям инвестора, срокам осуществления проекта, рискам) определяет необходимость использования системы целой показателей результативности, которые в большей мере относятся к определенному субъекту [20, с. 15].

Методы оценки экономической результативности инвестиционных решений можно разделить на две основные группы: одни методы оценки результативности инвестиционных проектов включают дисконтирование, а другие – нет.

Результативность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, который охватывает временной интервал от начала проекта до его прекращения. Начало расчетного периода рекомендуется определять в задании по расчету результативности инвестиционного проекта,

например, как дату начала вложения средств в проектно-исследовательские работы [24, с. 25]. Продолжительность расчетного периода зависит от:

- продолжительности создания, эксплуатации и (при необходимости) ликвидации объекта;
- достижения заданных характеристик прибыли (массы и/или нормы прибыли и т.д.);
- средневзвешенного нормативного срока службы основного технологического оборудования;
- требований инвестора.

Расчетный период разбивается на шаги, то есть, отрезки. Шаги расчета определяются их номерами (0,1...). Время в расчетном периоде измеряется в годах или месяцах, кварталах, отсчитывается от фиксированного момента $t_0 = 0$, который принимается за базовый. Продолжительность разных шагов может быть различной.

Проект - это финансовая операция, т.е. операция, связанная с получением доходов и (или) осуществлением расходов, следовательно, порождает денежные потоки (потоки реальных денег).

Денежный поток инвестиционного проекта - это зависимость от времени денежных поступлений и платежей при реализации порождающего его проекта, определяемая для всего расчетного периода [15, с. 10].

Значение потока денежных средств может быть обозначено через $CF(t)$, если оно относится к моменту времени t , или через $CF(m)$, если оно относится к m -му шагу.

На каждом шаге значение потока денежных средств характеризуется:

- сальдо (активным балансом, эффектом), равным разности между притоком и оттоком;
- притоком, равным размеру денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным платежам на этом шаге.

Денежный поток $CF(t)$ допускается делить на потоки от отдельных видов деятельности:

- потока денежных средств от операционной деятельности $CF_o(t)$;
- потока денежных средств от инвестиционной деятельности $CF_i(t)$;
- потока денежных средств от финансовой деятельности $CF_f(t)$ [10, с. 10].

Поток денежных средств от инвестиционной деятельности:

- к оттокам относятся капитальные вложения, затраты на пусконаладочные работы, ликвидационные затраты в конце проекта, затраты на увеличение оборотного капитала и средства, вложенные в дополнительные фонды;
- к притокам – продажа активов в течение и по окончании проекта, поступления за счет уменьшения оборотного капитала.

Поток денежных средств от операционной деятельности:

- к оттокам – производственные издержки, налоги;
- к притокам относятся выручка от реализации, а также прочие и внереализационные доходы, в т.ч. поступления от средств, вложенных в дополнительные фонды.

К финансовой деятельности относятся операции со средствами, внешними по отношению к организации, т.е. поступающими не за счет осуществления проекта. Они состоят из собственного (акционерного) капитала фирмы и привлеченных средств.

Поток денежных средств от финансовой деятельности:

- к оттокам – затраты на возврат и обслуживание займов и выпущенных предприятием долговых ценных бумаг, а также при необходимости – на выплату дивидендов по акциям предприятия;
- к притокам относятся вложения собственного (акционерного) капитала и привлеченных средств, субсидий и дотаций, заемных средств, в т.ч. и за счет выпуска предприятием собственных долговых ценных бумаг.

Потоки денежных средств могут выражаться в текущих, прогнозных или дефлированных ценах в зависимости от того, в каких ценах выражаются на каждом шаге их притоки и оттоки [22, с. 10].

К методам, не включающим дисконтирование, относятся следующие:

1 Метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиционных решений .

2 Метод, основанный на расчете разности между суммой доходов и инвестиционными издержками (единовременными затратами) за весь срок использования инвестиционного проекта, который известен под названием Cash-flow или накопленное сальдо потока денежных средств.

3 Метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал.

4 Прием выбора вариантов капитальных вложений на основе сравнения массы прибыли (прием сравнения прибыли).

5 Прием сравнительной результативности приведенных затрат на производство продукции.

Методы оценки экономической результативности, которые не включают дисконтирование, иногда называют статистическими методами оценки результативности инвестиционных решений .

Статистические методы оценки результативности инвестиционных решений можно условно разделить на две группы:

1 Методы сравнительной результативности вариантов капитальных вложений.

2 Методы абсолютной результативности инвестиционных решений.

К первой группе относятся прием накопленного сальдо потока денежных средств за расчетный период, прием сравнительной результативности (прием приведенных затрат) и прием сравнения прибыли.

Ко второй группе относятся метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиционных решений , и метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал.

Дисконтирование – прием оценки инвестиционных проектов путем выражения будущих денежных потоков, связанных с реализацией проектов, через их стоимость в текущий момент времени.

Прием оценки результативности инвестиционных решений, основанный на дисконтировании включает расчет чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности и дисконтированного срока окупаемости инвестиционных решений [21, с.12].

1.2 Методы экономической оценки результативности инвестиционных решений, основанных на дисконтировании денежных потоков

При выборе вариантов инвестиционных проектов, предусматривающих неодинаковое распределение денежных доходов и расходов во времени, необходимо учитывать фактор времени. Это объясняется тем, что разновременные затраты (денежные средства) неравноценны и несопоставимы. При этом имеется в виду, что каждый рубль капитальных вложений, истраченный сегодня, неравноценен рублю, сбереженному сегодня и израсходованному через несколько лет. Это происходит по двум причинам:

- участие денежных средств в процессе обращения;
- инфляция денежных средств.

Учет свойства оборачиваемости денег осуществляется дисконтированием [21, с. 19].

Дисконтированием потоков денежных средств называется приведение их разновременных (относящихся к разным шагам расчета) значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения и обозначается через t_0 . В качестве момента приведения часто (но не всегда) выбирают базовый момент (начало отсчета времени). В этом случае $t_0 = t_0$ [20, с. 30].

В настоящее время при дисконтировании разновременных затрат применяется прием сложных процентов, сущность которого можно проиллюстрировать следующими рассуждениями.

Пусть K единиц затрат по техническим или организационным соображениям можно произвести без какого-либо ущерба для интересов инвестора не сегодня, а через t лет. Если эти средства будут «сбережены», то, будучи вложенными в другой проект, они принесут там за год эффект, равный, как минимум $r \times K$. Следовательно, по истечении первого года общая сумма экономии составит:

$$K + r \times K = K(1 + r), \quad (1)$$

где r – учитываемая в расчете норма доходности (прибыли) в год на 1 рубль затрат (ставка дисконта).

По истечении второго года размер первоначальной экономии увеличивается до величины:

$$K(1 + r) + K(1 + r)r = K(1 + r)^2 \quad (2)$$

Аналогично экономия, достигнутая сегодня в размере K единиц, через t лет возрастет до величины $K(1 + r)^t$. Это значит, что если мы величину K расходует не в данный момент, а через t лет, то ее значение с точки зрения сегодняшнего дня меньше ее номинальной величины в $(1 + r)^t$ раз.

Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является ставка дисконта (r), выражаемая в долях единицы или в процентах в год.

Дисконтирование потока денежных средств на m -м шаге осуществляется путем умножения его значения CF_t на коэффициент дисконтирования, рассчитываемый по формуле:

$$kt = 1 / (1 + r)^{t_m - t_0} \quad (3)$$

где t_m – момент окончания m -го шага;

t_0 – момент приведения.

Ставка приведения показывает, какой ежегодный процент возврата хочет (или может) иметь инвестор на инвестируемый капитал.

В рыночной экономике эта величина определяется исходя из депозитного процента по вкладам (в постоянных ценах). На практике она принимается большим его значения за счет инфляции и риска, связанного с инвестициями.

Приведенная оценка нормы дисконта справедлива (в рыночной экономике) для собственного капитала. В случае, когда весь капитал является заемным, ставка приведения представляет собой соответствующую процентную ставку, определяемую условиями процентных выплат и погашений по займам.

В общем случае (когда капитал смешанный) ставка приведения приближенно может быть найдена как средневзвешенная стоимость капитала, рассчитанная с учетом структуры капитала, налоговой системы и др. ссылка [21, с. 173].

В отдельных случаях значение нормы дисконта может выбираться различным для разных шагов расчета (переменная ставка дисконта). Это может быть целесообразно в случаях:

- переменного по времени риска;
- переменной по времени структуры капитала при оценке коммерческой результативности ИП.

Различаются следующие нормы дисконта: коммерческая, участника проекта, социальная и бюджетная [24, с. 12].

Коммерческая ставка приведения используется при оценке коммерческой результативности проекта; она определяется с учетом альтернативной (т.е. связанной с другими проектами) результативности использования капитала.

Ставка приведения участника проекта отражает результативность участия в проекте предприятий (или иных участников). Она выбирается самими участниками. При отсутствии четких предпочтений в качестве нее можно использовать коммерческую норму дисконта [26, с. 12].

Социальная (общественная) ставка приведения используется при расчетах показателей общественной результативности и характеризует минимальные требования общества к общественной результативности проекта [28, с. 12].

Бюджетная ставка приведения используется при расчетах показателей бюджетной результативности и отражает альтернативную стоимость бюджетных средств. Она устанавливается органами (федеральными или региональными), по заданию которых оценивается бюджетная Результативность инвестиционного проекта.

Дисконтирование – прием оценки инвестиционных проектов путем выражения будущих денежных потоков, связанных с реализацией проектов, через их стоимость в текущий момент времени.

Прием оценки результативности инвестиционных решений, основанный на дисконтировании включает расчет чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности и дисконтированного срока окупаемости инвестиционных решений [21, с. 12].

Различают следующие методы, основанные на дисконтировании, позволяющие рассчитать следующие показатели:

- дисконтированный период окупаемости, DPB
- чистая текущая стоимость (чистый приведенный эффект) (NPV);
- индекс эффектности инвестиционных решений (PI);
- внутренняя норма эффектности инвестиционных решений (IRR);

Предположим, что имеются денежные доходы, не равные по годам ($FV_1, FV_2, \dots, FV_n$), ставка дисконтирования равна E . В этом случае сумма дисконтирования денежных доходов составит:

$$FV_{\text{ОБЩ}} = \frac{FV_1}{(1+r)^1} + \frac{FV_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FV_n}{(1+r)^n} = \sum_{n=1}^T \frac{FV_n}{(1+r)^n} \quad (4)$$

где $FV_{\text{ОБЩ}}$ – суммарная дисконтированная стоимость денежных доходов, руб.;

T – количество лет, за которое производится расчет годовых денежных

доходов. Остальные обозначения те же [21, с. 12].

Предложенная формула предназначена для расчета дисконтированной общей суммы денежных доходов при их неравномерном поступлении по годам использования инвестиционного проекта. Данную формулу целесообразно преобразовать следующим образом:

$$PV_{\text{общ}} = FV_1 \times K_{d1} + FV_2 \times K_{d2} + \dots + FV_t \times K_{dt} = \sum_{n=1}^T FV_{1t} \times K_{dt} \quad (5)$$

где K_{dt} – коэффициенты дисконтирования от первого года до года T .

Дисконтированный период окупаемости.

Этот срок, за который окупятся первоначальные затраты на реализацию проекта за счет доходов, дисконтированных по заданной процентной ставке (ставке дисконтирования) на текущий момент времени.

Первоначальные затраты – затраты на приобретение, установку и пуск основных средств. Для упрощения считается, что первоначальные затраты возникают одновременно в момент пуска в эксплуатацию оборудования или других основных средств. К первоначальным затратам могут относиться и оборотные средства, необходимые для реализации инвестиционного проекта.

Сущность метода дисконтированного срока окупаемости состоит в том, что из первоначальных затрат на реализацию инвестиционного проекта последовательно вычитаются дисконтированные денежные доходы с тем, чтобы окупилась инвестиционные издержки. Таким образом, дисконтированный срок окупаемости включает такое количество лет реализации инвестиционного проекта, которое необходимо для его окупаемости.

Дисконтированный период окупаемости (DPB) рассчитывается аналогично показателю «Период окупаемости», только, в этом случае денежный поток инвестиционного проекта дисконтируется. Для расчета используется следующая формула:

$$\sum_{t=1}^{DPB} \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} = \text{Investments}, \quad (6)$$

где Investments - первоначальные вложения,

CFt - чистый денежный поток инвестиционного проекта месяца t,

r - месячная ставка дисконтирования.

Данный показатель дает более реалистичную оценку периода окупаемости с учетом дисконтирования денег, чем РВ, при условии правильного выбора ставки дисконтирования.

Чистый приведенный доход, NPV (Net present value).

Чистый дисконтированный доход, NPV (ЧДД) определяется по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}} - Investments, \quad (7)$$

где Investments – первоначальные вложения в проект,

CFt - чистый денежный поток инвестиционного проекта месяца t,

N – длительность инвестиционного проекта в месяцах,

r - месячная ставка дисконтирования.

ЧДД представляет ожидаемую величину получения дохода в денежных средствах с учетом стоимости денег. Для реализации проекта необходимо чтобы, ЧДД был больше нуля. В обратном случае – при реализации проекта проект теряет деньги и не выгоден.

Индекс прибыльности, PI (Profitability index).

Индекс прибыльности (PI) рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}}{Investments} \quad (8)$$

где Investments – первоначальные вложения в проект,

CFt - чистый денежный поток инвестиционного проекта месяца t,

N - длительность реализуемого проекта в месяцах,

r - месячная ставка дисконтирования.

Индекс прибыльности показывает относительную величину доходности инвестиционного проекта. Он определяет собой величину суммы прибыли на единицу вложенных средств в проекта. Для получения дохода от реализации проекта необходимо, чтобы индекс прибыльности был больше 1.

Индекс прибыльности (доходности) – отношение приведенных денежных доходов к инвестиционным расходам. Возможно и другое определение эффектности (индекса доходности) – это отношение приведенных денежных доходов к приведенным на начало реализации инвестиционного проекта инвестиционным расходам. Последнее определение применимо к ситуациям, когда капитальные вложения в инвестиционный проект осуществляются в течение ряда лет.

Внутренняя норма эффектности, IRR (Internal rate of return).

Внутренняя норма эффектности (прибыли) представляет собой ту расчетную ставку процента (ставку дисконтирования), при которой сумма дисконтированных доходов за весь период использования инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат (инвестициям). Иначе можно сказать, что внутренняя норма эффектности – процентная ставка (ставка дисконтирования), при которой чистая приведенная стоимость становится равной нулю.

Внутренняя норма доходности, (IRR) определяется из следующего соотношения:

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^{t-1}} - Investments = 0 \quad (9)$$

где Investments – первоначальные вложения,

CF_t - чистый денежный поток инвестиционного проекта месяца t,

N – длительность реализуемого проекта в месяцах,

IRR - внутренняя норма доходности.

Проект считается выгодным, если расчетное значение IRR проекта выше стоимости денег инвестора (нормы эффектности).

IRR можно трактовать как максимальную ставку процента, под который фирма может взять кредит для финансирования инвестиционного проекта с помощью заемного капитала. При этом денежный доход используется в течение определенного периода для погашения суммы кредита и процентов по нему. Акционеры в этом случае за экономически оправданный период

использования проекта не получили бы никакого дополнительного дохода, но и не имели бы убытков от использования инвестиционного проекта.

Фирма может взяться за реализацию проекта, если для его финансирования используются собственные средства, но в этом случае внутренняя норма прибыли по этому проекту должна быть не меньше нормы прибыли на капитал, исчисленной в целом по предприятию, или несколько больше той нормы прибыли, которую фирма может получить, положив свободные денежные средства на депозитный счет в банке.

Следовательно, руководство фирмы должно располагать информацией о стоимости капитала, т.е. о ставке процента на заемный и ссудный капитал, с тем, чтобы принимать грамотные управленческие решения по инвестиционным проектам. На практике нахождение внутренней нормы прибыли требует сложных расчетов.

Прием внутренней нормы прибыли содержит информацию о возможном процентном доходе от инвестиционных решений. Критерий принятия решения о целесообразности реализации инвестиционного проекта основывается на превышении расчетной внутренней нормы прибыли проекта над нормой прибыли, которую требует инвестор.

Рассмотренный прием оценки результативности инвестиционных решений рекомендуется использовать при возрастающих значениях годовых доходов в процессе всего периода использования инвестиционного проекта.

Вместе с тем прием внутренней нормы прибыли не рекомендуется применять при расчете результативности таких инвестиционных проектов, в процессе использования которых могут осуществляться значительные единовременные вложения. В таких ситуациях возможно возникновение нескольких расчетных значений внутренней нормы прибыли, и сделать правильный вывод о целесообразности инвестиционных расходов становится сложно.

Одна из проблем, которые возникают при применении дисконтирования для оценки инвестиционных проектов, состоит в разнонаправленности выводов

о целесообразности реализации этих проектов при использовании различных методов расчета. Например, оценка целесообразности использования инвестиционного проекта, данная на основе применения метода чистой приведенной стоимости, может не совпадать с результатом расчетов на основе метода внутренней нормы прибыли. Это затрудняет принятие управленческих решений, если фирма имеет несколько вариантов реализации инвестиционного проекта или несколько инвестиционных проектов и требуется выбрать лучший.

Таким образом, методы выбора инвестиционных проектов являются неформальной процедурой, т.к. требуют одновременного учета многих и количественных, и качественных факторов социально-политического, экономического и технического характера. Поэтому выбор проектов не может быть осуществлен на основе одного критерия, а требует проведения экспертных оценок.

Тем не менее, сравнительный анализ результативности инвестиционных проектов рекомендуется проводить указанными выше методами.

Предпочтение отдается проектам, имеющим:

- наибольшее положительное значение чистого дисконтированного дохода;
- максимальный индекс доходности (значение которого должно превышать единицу);
- наиболее высокое значение внутренней нормы доходности;
- наименьший срок окупаемости.

2 Объект и методы исследования

Объектом исследования является бизнес-проект салона штор.

Предметом исследования является расчет эффективности и результативности инвестиционного решения в виде создания салона по пошиву штор в г. Юрге.

Написание выпускной квалификационной работы предполагает использование различных методов. В данном случае используется метод сравнительно-сопоставительного анализа, теоретического анализа, методы оценки экономической эффективности, метод SWOT-анализа.

Сравнение – важнейший метод, который позволяет оценить ход и результаты деятельности организации. Таким образом, фактические результаты деятельности в организации сравниваются с аналогичными показателями за тот же период. При использовании данного метода большое внимание уделяется сравнению с запланированными показателями, степень выполнения плана, а также причины отклонений. Данный метод не предусматривает анализ на будущие показатели компании и направлен на сравнение с прошлым. Поэтому, если оценивать и ориентироваться только на методы сравнительного анализа, в том числе, сравнивая не только с прошлыми показателями, но и показателями компаний в отрасли, невозможно вывести предприятие в лидеры отрасли т.к. компания будет всегда в роли догоняющих компаний.

Теоретический анализ необходим для выделения и рассмотрения отдельных сторон, свойств явлений, признаков, особенностей. Группировка и систематизация отдельных фактов позволяет выявлять общее и особенное, устанавливать общий принцип. В результате исследователь вникает в сущность исследуемых явлений. Недостатком данного метода является слишком теоритизированность анализа, невозможность в большей его части применения на практике.

Методы оценки экономической эффективности относятся к одним из вариантов метода сравнительно-сопоставительного анализа. Недостатками данного метода являются следующие:

- Ставка дисконтирования с начала реализации проекта меняется. И сложно учесть данные изменения.
- Необходимый детальный долгосрочный прогноз показателей, с возможностью подтверждения и обоснования данных в бизнес-плане.
- Расчет показателей, что свободные денежные потоки не реинвестируются и могут инвестироваться с различными ставками и соответственно рисками.
- Не возможность оценки доходов проекта по отношению к рискам или размерам инвестиций.

Метод SWOT-анализа применяется для анализа рынка, внутренних качеств и выработки соответствующих стратегий развития. К недостаткам данного метода относится субъективность автора исследования при определении факторов влияющих на рынок, возможностей, угроз, внутренних сил и слабостей, стратегий.

3 Аналитическая часть

3.1 Продукт бизнеса

Алгоритм работы салона штор следующий: получив заказ (через салон или телефон/интернет), дизайнер с каталогами образцов выезжает к заказчику (денег за эту услугу не берет, но она учитывается в окончательной смете), замеряет окно, предлагает варианты оформления, фотографирует, макетирует, если надо, на компьютере, делает паспорт заказа, отдает его закройщице. Либо вариант без выезда: клиент обращается в салон уже с готовыми размерами, и дизайнер уже все рассчитывает на месте.

Большинство салонов штор шьются в цеху по пошиву или у надомниц. Так как средняя цена пошива штор у надомниц будет составлять от 1500 до 3000 руб., то для собственного салона при объемах свыше 15 заказов в месяц наиболее выгодный вариант иметь свой цех по пошиву.

Для организации данного бизнеса необходимо:

- 1 Хорошо разбираться в тканях, которые используют для пошива штор и в отделочных материалах.
- 2 Уметь шить или иметь специалистов, умеющих шить в разных стилях, с разными вариантами крепления штор к карнизу.
- 3 Обладать знаниями в сфере современного дизайна жилья и различных стилей.

3.2 Сегментация рынка

Клиенты Кемеровская область и, в первую очередь, г. Юрга имеют ярко выраженную специфику. Численность населения составляет 81,6 тыс. человек по данным органов статистики.

Город расположен в многоотраслевом аграрно-индустриальном регионе Сибирского Федерального округа на пересечении важных автомобильных и

железнодорожных транспортных потоков, вблизи крупных городов Сибири. Город является транспортным узлом Транссибирской железнодорожной магистрали (участок Новосибирск – Красноярск). В непосредственной близости от города расположена федеральная автомобильная магистраль М-53 Новосибирск-Иркутск. Участками данной дороги являются автомагистрали Томск - Кемерово, Новосибирск – Красноярск, на пересечение которых и расположена Юрга. Расстояние по автомобильным дорогам от Юрги до Кемерово – 115 км, до Новосибирска – 240 км, до Томска – 116 км. Расстояние от города Юрга до столицы РФ г. Москвы – 3496 км.

Юрга – компактно заселенный город с высокой удельной плотностью на его территории. Численность населения города по итогам переписи населения 2010 года составляет 81,6 тысяч человек (2,9 % населения Кемеровской области). Плотность населения – 18,6 человек/га. Юргинский городской округ относится к числу промышленно развитых территорий Кемеровской области. Экономика города традиционно базировалась на развитии промышленности. Преобразования последних лет, повлекшие за собой трансформацию структуры хозяйственного комплекса, сохранили промышленную специализацию Юрги, особенно в отрасли машиностроения.

Помимо машиностроения промышленный сектор города представлен предприятиями промышленности по производству строительных материалов, пищеперерабатывающей, деревообрабатывающей, полиграфической промышленностями, производством резиновых и пластмассовых изделий, предприятиями по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. Малое предпринимательство охватывает почти все отрасли экономики города. Отличительной чертой в тенденциях развития малого бизнеса города в последнее время является его производственная направленность.

Юрга – город с достаточно хорошо развитой инженерной и социальной инфраструктурой. Город имеет относительно высокий потенциал рынка труда. Доля трудовых ресурсов в численности населения города составляет более 60 %.

Основными проблемами для города в сфере демографии и занятости являются:

- окончание влияния факторов, стабилизировавших в последние три года общую численность населения города, продолжение сокращения численности населения города;
- превышение смертности над рождаемостью в 1,22 раза;
- старение населения (повышение среднего возраста);
- отток из города молодежи;
- невысокая квалификация имеющихся рабочих кадров;
- несбалансированность спроса и предложения рабочей силы;
- рост безработицы.

Основные проблемы местной промышленности и малого бизнеса, требующие своего решения:

- недостаточное развитие малого бизнеса в сферах промышленного производства и предоставления услуг социального характера;
- низкая конкурентоспособность продукции предприятий обрабатывающих отраслей.

Таким образом, для продвижения салона штор в г. Юрге необходимо:

- 1 Привлечения участия в продвижении салона населения через оффлайн рекламу, просветительские статьи в СМИ.
- 2 Рекламирование салона штор в местных СМИ.
- 3 Ориентация создаваемого салона штор на покупательские способности. Разработка собственного сайта.

3.3 Конкуренция в г. Юрга

На рынке г. Юрга можно выделить следующих конкурентов создаваемого салона штор.

[Ажур, магазин](#)

Салоны штор, шторы

г. Юрга, улица Московская, 19, оф.10
(38451) 6-14-35

Компания предлагает ткани в наличии и под заказ, пошив любых изделий по индивидуальному дизайну, изготовление карнизов, карнизы на складе, жалюзи и «рулонки» в наличии и под заказ.

[Вуаль, салон штор](#)

Салоны штор, шторы
г. Юрга, улица Строительная, 37
8-923-492-2486

Мастерская «Вуаль» является динамично развивающимся предприятием города Юрга.

[Мир штор, магазин](#)

Салоны штор, шторы
г. Юрга, улица Ленинградская, 15
(38451) 5-36-32

Дизайн-студия «Мир штор» представляет ткани и аксессуары для штор от ведущих европейских производителей таких стран как Италия, Испания, Германия, Франция, и стран восточной Европы.

[М-Стиль, отдел](#)

Салоны штор, шторы
г. Юрга, Победы, 34
8-961-701-950

Работают давно на рынке. Хороший сайт. Подробно с каталогами. Выезд специалиста, доставка. Проведение акций. На сайте представлены цены, как на услуги, так и на материал.

Салон «Бриллиант»

<http://www.shtori42.ru/>

Частное объявление по пошиву штор в г. Юрге

https://www.avito.ru/yurga/predlozheniya_uslug/poshiv_shtor_i_tekstilnoe_oformlenie_intererov_354969474

Юрга, ул. Московская 21

Телефон: 8 928 487 43 53

А так же возле рынка г. Юрги существуют достаточно сильные конкуренты, имеющие уже отлаженные бизнес-процессы по производству и доставке штор в г. Юргу. Многие жители г. Юрги для заказа штор готовы выехать в другой город.

3.4 Стратегический анализ проекта

Стратегический анализ планируемого бизнеса проведен методом SWOT-анализа, выделены слабые стороны, недостатки, возможности и сильные стороны компании. SWOT-анализ — способ стратегического планирования, используемый для оценки факторов и явлений, влияющих на бизнес. Все факторы делятся на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы). Способ включает определение цели бизнеса и выявление внутренних и внешних факторов, способствующих её достижению или осложняющих его.

На действующий рынок предлагается более широкий ассортимент оказываемых услуг, который подкрепляется выгодной стоимостью услуг, гибкой системой скидок, накопительной системой скидок. Анализ будущего рынка сбыта - это один из важнейших этапов подготовки бизнес-планов, и на такую работу нельзя жалеть ни средств, ни сил, ни времени. Опыт показывает, что неудача большинства провалившихся со временем коммерческих проектов, была связана именно со слабым изучением рынка и переоценкой его емкости.

Таблица 1 – SWOT-анализ среды салона по пошиву штор

Сильные стороны	Слабые стороны
– Большой опыт по пошиву штор персоналом создаваемого салона штор. – Высокий уровень ответственности за выполнение заказа. – Возможность взаимозаменяемости сотрудников, выполняющих заказы. – Наличие хорошего профессионального оборудования. – Четкая структура взаимодействия с поставщиками	– Наличие сбоев в подаче электроэнергии, так как арендуемые помещения находятся в новом доме. – Высокая зависимость от степени удовлетворенности клиента качеством предоставляемых услуг. – Зависимость размера прибыли от качества работы персонала. – Высокая себестоимость услуг по пошиву штор.
Возможности	Угрозы
– Рост рынка услуг в сфере бытового обслуживания. – Увеличение государственного финансирования малого и среднего бизнеса. – Заключение договоров с поставщиками на льготное обслуживание. – Завоевание положительной репутации к моменту появления первых конкурентов	– Угроза появления конкурентов в границах локального рынка. – Угроза распространения негативной и ложной информации об ателье неудовлетворенными клиентами или конкурентами. – Рост зависимости от поставщиков. – Изменение законодательства в защиту потребителей.

3.5 Маркетинговый план проекта

Продукт

Планируемый продукт создаваемого бизнеса: продажа и пошив штор.

Гораздо выгоднее для выполнять как можно больший спектр услуг:

- разработка и выполнение эскизов штор;
- вывес штор у клиента;
- пошив штор разной сложности;
- пошив покрывал, декоративных подушек;
- разработка текстильного интерьерного решения.

Помимо штор, можно также предлагать клиентам легкие занавески, тюль, а также всевозможные аксессуары: декоративные кисти, крючки для поддержания штор, бахрому, шнуры, зажимы и заколки. Кроме того, можно организовать предоставление комплексных услуг и осуществлять пошив покрывал, скатертей и пр.

Цена

Работа создаваемого салона штор планируется в нижнем ценовом сегменте.

Планируемый средний чек покупателей составляет 13 000 руб. Чтобы оформить одно окно, тратиться примерно 6 метров ткани. Средняя себестоимость приобретения ткани составляет 6 500 руб.

Цена представлена на уровне среднерыночных предложений конкурентов ближайших городов Кемерово, Томск.

Место

Планируемое место расположения в крупном торговом комплексе в центре города в новом застраиваемом районе г. Юрге.

В результате анализа объявлений выбрано помещение в торговом центре «МОНЕТКА» ул. Машиностроителей, 53 Д в г. Юрге:

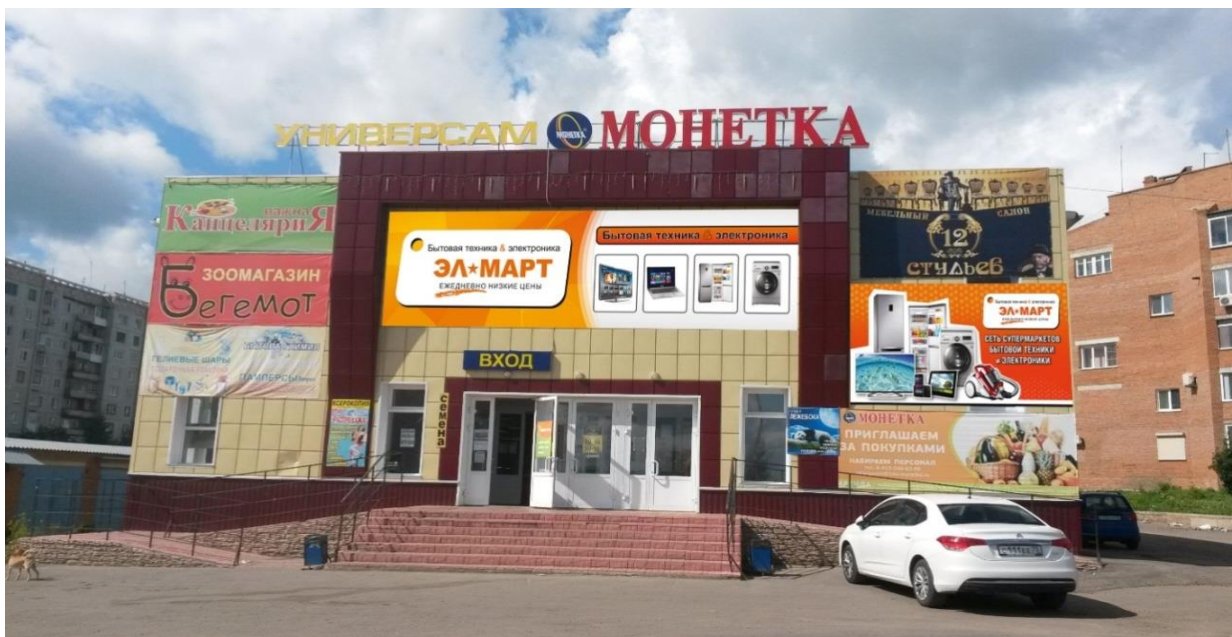


Рисунок 1 – Помещения для размещения салона штор
Расположение объекта в г. Юрге:

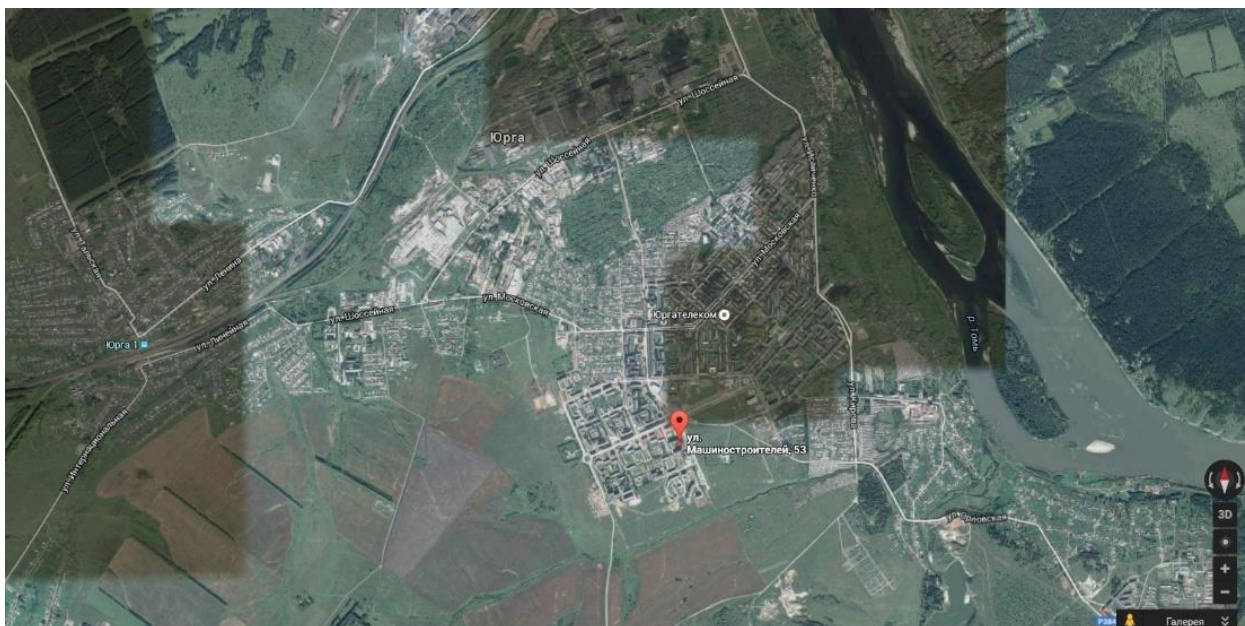


Рисунок 2– Расположение салона штор в г. Юрге
Также, основным местом представления создаваемого бизнеса салона штор будет являться сеть интернет, а именно:

- 1 Сайт салона штор, с интеграцией с социальными сетями;
- 2 Соответствующие группы в социальных сетях.

Продвижение

Открытие салона по пошиву штор планируется в спальном районе, среди быстро растущем квартале новой жилой застройки, а, следовательно, будет расти число потенциальных клиентов. Все больше новоселов смогут заказать

пошив штор, отремонтировать одежду, при этом не тратить время на поездку в другой салон.

Для получения необходимого числа заказов нужно наладить деловые отношения с близлежащими детскими садами, школами и театральными студиями. Проведение театрализованных праздников, выпускных вечеров предполагает нарядные костюмы. Так же для образовательных учреждений можно выполнять заказы на изготовление штор.

Рекламные листовки помогут известить, рядом живущих потенциальных клиентов, о работе салона и об оказываемых услугах.

Одним из рычагов может быть усиление рекламной компании и применение необычного приема маркетинга: каждому посетителю обеспечить возможность 15% скидки на индивидуальный пошив за две недели до дня рождения клиента и на три дня после дня рождения на пошив штор любой сложности. Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что у компании есть довольно перспективная маркетинговая стратегия выхода на рынок бытовых услуг. Для достижения поставленных целей планируется развернуть рекламную кампанию с целью ознакомления потребителей с продукцией и ценами на нее. Для этого один раз в два месяца будут заказываться листовки, которые распространяются в почтовые ящики близ лежащих домов. Понадобятся визитки с наименованием салона штор имени и фамилии дизайнера. Потребуется рекламная вывеска (она может быть поддержанной) и разрешение на эту вывеску, которое выдается сроком на три года.

Затраты на рекламу представлены в следующей таблице:

Таблица 2 – Платежи по рекламе, тыс. руб. в месяц

Контекстная реклама в интернете (реклама в яндекс, гугл) по региону Юрга по ключевым словам	3,0
Реклама в ДубльГис	3,0
Реклама в ТЦ города	2,0
Реклама в транспорте	1,5
Сайт	2,0
Реклама	11,5

Важным моментом является создание фотоальбома с образцами, где заказчик сможет ознакомиться с уже выполненными работами, оценить их и выбрать подходящий для себя вариант. Кроме того, ознакомившись со всеми возможностями, заказчик, скорее всего, обратится и впоследствии, а также посоветует салон своим друзьям и родственникам. Впоследствии лучшей рекламой для магазина станут положительные и приятные отзывы заказчиков и клиентов. Для этого, возможно заведение группы в социальных сетях и его поддержание.

Планируемые виды рекламы для салона штор следующие:

- Контекстная реклама в интернете (реклама в Яндекс, Гугл) по региону Юрга по ключевым словам;

- Реклама в ДубльГис;

- Реклама в местных печатных СМИ;

- Реклама в ТЦ города;

- Реклама в транспорте;

- Сайт;

- Письма потенциальным клиентам (большая пачка красивых цветных писем в конвертах, красиво перевязанные ленточкой, потенциальным VIP клиентам и раскидывание по адресатам. Адресаты - это «долины нищих», коттеджные поселки, элитные дома и прочее).

- Размещение объявлений в бесплатных рекламных изданиях, распространение листовок в строительных магазинах и на специализированных рынках, в магазинах обоев и мебели, визитки с вашими контактами и адресом сайта — все это доступно по деньгам и эффективно для привлечения клиентов. Одними из постоянных и крупных заказчиков могут стать местные дизайнерские студии, которые не располагают собственными ателье.

- Так как обычно заказывают не одну штору, а комплект, подготовьте систему скидок для постоянных клиентов, разовую скидку на крупный заказ или подарок определенному по счету заказчику (например, пошив наволочек

для диванных подушек из той же ткани, что и новые гардины, каждому десятому клиенту).

– Красочные визитки, флаеры, буклеты. Их необходимо раздавать уже существующим клиентам, причем не в единичном экземпляре. Размещение флаеров возможно в магазинах, специализирующихся на продаже товаров для ремонта, в виде партнерских программ с ними.

3.6 Организационно-производственный план

Минимальная площадь для создания салона штор составляет 20 квадратных метров. На них вполне можно разместить образцы с тканями, стеллажи с фурнитурой, поставить стол заказов и расположить на нем каталоги с портфолио, продемонстрировать парочку красивых драпировок. Также необходимо устроить крохотный выставочный уголок, где будет реализована одна из дизайнерских идей дизайнера салона штор.

Так как разработанная концепция проекта планирует, что компания будет сама заниматься пошивом штор, то необходимо помещение не только для приёма клиентов, но и пошивной цех. Предполагается, что данные помещения будут размещены в одном месте и планируемая площадь арендуемого помещения составит 40 кв.м. Если стоимость аренды будет составлять значительную часть затрат, то возможно перенос производственного швейного цеха в более дешевое помещение.

Интерьер заведения. Планировка и внутренняя организация для салона штор является чуть ли не главным пунктом. Заведение должно выглядеть как свадебный салон и баловать посетителей не только наличием свежей продукции, но и присутствием огромного количества света. Необходимо позаботиться об этом наиболее остро и организовать интерьер помещения так, как надо. Планируется создание застекленной витрины, которая поможет с успехом привлечь клиентов с улицы или прохода.

Витрина, которая привлекает взгляд покупателя - одна из составляющих успешных продаж. Помещение должно быть хорошо освещено. Готовые шторы и образцы тканей не следует располагать близко друг к другу, чтобы они не терялись в общей массе. Покупатель должен иметь возможность как следует рассмотреть любой образец. Салон должен быть оформлен так, чтобы клиент сразу понимал, что над его оформлением работали профессионалы.

Кроме того, в салоне должно быть организовано место, где покупатель может получить консультацию у специалиста насчет ткани, модели штор, обсудить условия работы. В салоне обязательно должен быть каталог тканей и образцов готовой продукции. Можно создать свой фотоальбом, где представить уже выполненные работы, их стоимость. Это даст возможность заказчику лучше оценить работу и выбрать наиболее подходящий для себя вариант.

Не обязательно располагать салон штор и цех по пошиву в одном помещении. Пошивочная мастерская может находиться где угодно и одновременно обслуживать несколько торговых точек. Чем больше проходимость людей в месте расположения штор, тем лучше для торговли. Даже если человек не купит готовые шторы, то его может заинтересовать фурнитура или ткань, а это дополнительный доход. Бизнес по пошиву штор не ограничивается только индивидуальным пошивом. В салоне должны быть представлены готовые модели. Жилье строится по типовым проектам, следовательно, и размеры окон одинаковые у большинства жилых домов. Это значит, что покупатель может быть спокоен за свой выбор, никаких проблем с размерами не возникнет и можно спокойно покупать понравившуюся модель.

Для организации бизнеса по пошиву штор на заказ нужно приобрести следующее оборудование:

- оверлоки;
- машинки для потайных швов;
- промышленные машинки швейные;
- утюжильные столы.
- подручные инструменты — ножницы, линейки, сантиметры, иглы и т.д.

- ткани, нитки, фурнитуру (люверсы, крючки, петли) и аксессуары.

Планируемые поставщики для создаваемого салона штор следующие:



Ультра (Ultra) - портьерные, мебельные ткани и аксессуары для квартир, домов и организаций

«Ультра» представляет в России коллекции тканей от ведущих производителей Европы и Юго-Восточной Азии. Компания является производителем портьерных, мебельных тканей и аксессуаров для квартир, домов и организаций. На Российском рынке наша торговая марка успешно работает более 11 лет.



Йорк (York) - декоративные и портьерные ткани

Компания существует на российском рынке уже 10 лет. Ткани торговой марки «ЙОРК» сегодня являются непременным атрибутом в работе многих и многих российских салонов штор. Сегодня в активах предложений фирмы – более 100 каталогов портьерных тканей, несколько тысяч дизайнов декоративных тканей.



Ли́ла (Lila) - тюль, портьерная ткань, вуаль, органза, вышивка, эластичное полотно, полиэстровые нити, гипюр, покрывала, постельное белье, аксессуары

В 1991 году в г. Стамбуле открылась первая фабрика «Айдын Орме», которая начала производить товары домашнего текстиля под торговой маркой «Ли́ла». В настоящее время ассортимент товаров необычайно широк: это тюль, портьерная ткань, вуаль, органза, вышивка, эластичное полотно, полиэстровые нити, гипюр, покрывала, постельное белье, аксессуары.



Испатекс (Espatex) - ткани для штор, домашний текстиль, ткани для постельного белья.

Испатекс - Это компания, работающая на российском рынке в течение 10 лет и занимающаяся эксклюзивным представлением высококачественных недорогих модных тканей для мягкой мебели и декоративных штор.



МСиТекс (Me Casa) - вуаль, органза, принтовые ткани, тафта, шелк, бархат, портьерные и аккардовые ткани для штор и домашнего текстиля

Me Casa – американская шторно-портьерная коллекция, включающая 61 вид тканей, в том числе вуаль, органзу, принтовые ткани, тафту, шелк, бархат, портьерные ткани и аккардовые ткани.



Праймтекс (Primetex) - ткани для штор и домашнего текстиля, аксессуары, фурнитура для штор

Компания занимается продажей тканей, используемых в декорировании частных и общественных интерьеров, а также аксессуаров и фурнитуры для пошива штор и других текстильных изделий.



Сиони (Siony) - ткани для штор, аксессуары, карнизы, фурнитура

Фирма SIONY прошла путь от сети розничных магазинов и пошива штор на заказ до оптовой торговли тканями для штор, карнизными системами и фурнитурой из стран Европы.



Виста Хом (Vista Hom) - ткани для штор, домашнего текстиля

Фирма сотрудничает с мировыми лидерами по производству тканей. Осуществляет прямые поставки продукции от лучших производителей текстильной отрасли.



Анка (Anka) - ткани, декоративный текстиль для дома

Текстильная компания «АНКА» на протяжении 15 лет работает на российском текстильном рынке. Успешное развитие компании определяет эффективная политика продаж и стремление к долгосрочному сотрудничеству.



Адеко (ADEKO) - ткани и аксессуары для пошива штор и занавесок.

Команда молодых и динамичных сотрудников «ADEKO» стремится к наивысшему качеству в обслуживании клиентов, доставляя сделанные им заказы точно в срок. Центральный офис располагается в Стамбуле.



Эспокада (Espocada) - портьерные и декоративные ткани

Компания основана в 90-х годах, и в течение нескольких лет добилась признания на российском рынке. За это время была создана коллекция портьерных тканей.



Деколюкс (DECOLUX)

Продукция компании представлена декоративными и профильными карнизами, изделиями с электроуправлением, жалюзи, плиссе, аксессуарами и фурнитурой, а также изысканными коллекциями тюлевых и портьерных тканей.



Арттекс (Arttex) - карнизы и аксессуары для декорирования помещений

ARTTEX поставляет на рынок как товары собственного производства, так и товары, производимые своими партнёрами в странах Европы и Азии по дизайнерским и технологическим разработкам ARTTEX. Около 15% ассортимента – это экспериментальные изделия, удовлетворяющие вкус самых различных клиентов, коллекции как эксклюзив, так и эконом класса.



Амилюкс (Amilux)

Amilux является крупнейшим предприятием в сфере оптовой продажи материалов, комплектующих и оборудования для производства горизонтальных и вертикальных, рулонных жалюзи, штор-плиссе.



Витекс (Vitex) - ткани для штор, покрывал, скатертей и аксессуаров.

Фирма «VITEX» представляет на российском рынке широкий ассортимент тканей европейских фирм, таких как APELT, RASH, ELVO, для изготовления штор, покрывал, скатертей и других аксессуаров для домашнего обихода.



5 Авеню (5 Avenu) - портьерные и тюлевые ткани

Дизайн-студия «5 Авеню» в качестве крупнейшего поставщика предлагает огромный выбор коллекционных портьерных и тюлевых тканей со склада в Москве, произведенных крупнейшими текстильными фабриками Италии, Испании и Франции.



Доктор деко (Dr.Deco) - ткани для штор, покрывал, портьер, гардин.

При изготовлении коллекции компания использует новые нанотехнологии, что позволило, сохранив стоимость ткани на прежнем уровне, значительно улучшить её характеристики.



Уют

На выбор розничного и оптового клиента «УЮТ» предлагает карнизы собственного производства, а также продукцию ведущих мировых производителей. Компания «УЮТ» предлагает богатую коллекцию жалюзи, выполняющих светозащитную и декоративную функции.



Декор Сити (Decor City) - солнцезащитные системы

Компания Декор Сити специализируется на производстве, оказании сервисных услуг и продаже солнцезащитных систем и товаров для современного текстильного дизайна.



Артес (Artes) - карнизы и аксессуары для декорирования

Компания ARTES GmbH начала свою деятельность в 1999 году в городе Берлин (Германия) и за время своего существования выросла от небольшой немецкой фирмы до международной группы компаний с широкой сферой деятельности: от производства и продажи солнцезащитных систем,

современного текстиля для промышленности и дома, эксклюзивных ковровых покрытий до организации оперных вечеров и концертов классической музыки.



Новый Лидер (New Lider) - производство и продажа рулонных и рольштор.

Компания занимается рулонными и рольшторами для деревянных и пластиковых окон. Здесь представлен широкий ассортимент полотен самых разнообразных расцветок, фактур и светозащитных свойств.

4 Результаты исследования

Заключительной частью разработки стратегии развития компании является разработка финансовой модели.

Финансовая модель – это документ в формате MS Excel, содержащий расчет необходимых финансовых показателей проекта (срок окупаемости, внутренняя норма рентабельности, NPV проекта и т.д.) на основании данных о предполагаемых затратах и планируемом объеме продаж.

При изменении входных параметров финансовые показатели пересчитываются автоматически. Это позволяет проанализировать, от каких показателей в первую очередь зависит прибыльность проекта, выявить «узкие места», провести анализ финансовой устойчивости, а также оценить различные сценарии развития событий. Кроме того, с помощью финансовой модели можно провести анализ затрат и оптимизировать издержки.

Финансовая модель является незаменимым инструментом для людей, которые хотят четко понимать, что представляет собой бизнес, которым они планируют заниматься. Кроме того, разработка финансовой модели необходима для того, чтобы оценить перспективность проекта и рассчитать его финансовые показатели (что является обязательным требованием подавляющего большинства инвесторов).

По результатам финансового моделирования разрабатывается финансовый план бизнеса и оценивается экономическая эффективность реализации проекта.

В РФ наиболее распространенными инструментарием в области составления финансовых моделей являются следующие программные продукты:

- 1 «Business Plan PL»
- 2 «COMFAR»
- 3 «Project Expert»
- 4 «АЛЬТ-Инвест»

5 «Business Plan Writer»

6 «PDS Бизнес-план»

7 «Business Plan Pro»

8 Собственные разработки в MS Excel

Наиболее дешевым и распространенным вариантом является составление финансовых моделей в программе Excel. Неотъемлемым преимуществом данного инструмента является гибкость, прозрачность и возможность адаптации финансовой модели под любую сложность проекта.

На ранних стадиях развития программы довольно сложно абсолютно точно оценить его финансовые возможности и эффективность. Однако возможно провести анализ, основывающийся на представленной информации и на определенных предположениях и критериях, которые изложены ниже. Этот анализ послужит основой для оценки программы в целом, грамотно провести кредитно-финансовую политику программы, что в свою очередь позволит максимизировать доходы и прибыль.

Данная модель построена на основе консервативного подхода, чтобы отразить самый низкий уровень доходности, который может быть у данной программы. Поэтому результаты расчетов должны рассматриваться как нижняя граница достижимых финансовых показателей, но которые можно предсказать с большой долей уверенности. На практике доходы, скорее всего, будут выше, возможно значительно за счет изменения таких факторов как стоимость обучения, количество обучающихся, стоимость и частота рекламы и т.д.

Финансовая модель позволяет оценить эффективность реализации программы с точки зрения инвестирования в целом в проект. Эффективность же участия инициатора проекта зависит от формы организации бизнеса, выбранной системы налогообложения и размера вложений заемных средств, и рекомендуется рассчитывать инициатором проекта самостоятельно.

Рассмотрим финансовую модель расчета экономической эффективности создания салона штор на рынке г. Юрги.

Составленная финансовая модель предприятия дает возможность

сравнить различные стратегии развития, изменяя исходные данные и получая соответствующие результаты.

Исходные данные и допущения:

При проведении расчетов проекта были сделаны следующие допущения:

- Финансовый год начинается с момента начала реализации проекта;
- Основная валюта проекта – рубли;
- Инфляция, колебание курса и прочие макроэкономические факторы не учитывались;

Налоговое окружение:

Согласно приведенной концепции бизнес-плана планируется создание бизнеса с упрощенной системой налогообложения (доходы-расходы 15%). Базой для расчета налога по УСН являются полученные доходы за вычетом расходов.

При применении УСН компания не является плательщиком НДС, налога на прибыль и налога на имущество. Финансовая модель рассчитана без применения различных схем налоговых оптимизаций.

Ставка приведения (дисконтирования): Принятая ставка приведения равна 25%. Стоимость приведения (дисконтирования) приводится для расчета приведенного денежного потока, для отражения стоимости денег во времени и предполагаемого риска проекта. При участии различных инвесторов и финансовых вложений в форме займов и кредитов – ставка приведения будет отличаться, и будет зависеть от стоимости капитала инвесторов, стоимости привлечения заемного финансирования и особенностей реализуемого проекта.

4.1 Инвестиционная деятельность

Предусмотрены следующие статьи затрат (лист «Инвестиции»):

- 1 Открытие предприятия
- 2 Мебель
- 3 Оргтехника

4 Оборудование

Рассмотрим данные статьи затрат более подробно:

1 Открытие предприятия

Для организации своей деятельности необходимо зарегистрировать свою деятельность. Регистрация возможно в виде ИП (индивидуального предпринимателя) или ООО (общества с ограниченной ответственностью).

Подробная информация о регистрации, налогах и отчетности юридического лица: <http://ipipip.ru/index10.php>.

В модели в ячейке С6 выбирается форма организации бизнеса: ИП или ООО. В зависимости от выбора пересчитывается значения ячейки С8 «ИТОГО на открытие предприятия».

Исходные данные для расчета представлены в таблице ниже:

Таблица 3 – Исходные данные для расчета открытия предприятия, тыс. руб.

Наименование	ИП	ООО
Госпошлина	0,8	4,0
Открытие расчетного счета	2,5	2,5
На счет ООО взнос уставного капитала		10,0
Регистрационные действия (подготовка документов)		5,0
ИТОГО	3,3	21,5

Предполагается, что для создаваемого салона штор будет зарегистрировано ИП.

2 Мебель

Затраты на оснащение мебелью создаваемого салона штор. Затраты осуществляются в первый месяц реализации проекта и составляют 8 тыс. руб.:

Таблица 4 – Расчет оснащения мебелью, тыс.руб.

Наименование	Количество	Цена, тыс.руб. за ед.	Сумма, тыс. руб.
Стеллажи	1	3,0	3,0
Столы	2	1,5	3,0
Стулья	4	0,5	2,0
Итого оснащение мебелью			8,0

3 Оргтехника

Затраты на оснащение оргтехникой. Затраты осуществляются в первый месяц реализации проекта и составляют 15 тыс.руб.

Таблица 5 – Расчет оргтехники, тыс.руб.

Наименование	Количество	Цена, тыс.руб. за ед.	Сумма, тыс. руб.
Компьютер	1	10,0	10,0
Принтер	1	5,0	5,0
Итого			15,0

4 Оборудование

Затраты на приобретение оборудования для салона штор. Расчет затрат приведен в следующей таблице:

Таблица 6 – Расчет затрат на приобретения оборудования, тыс. руб.

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Швейная машина	20,0
Раскройный стол	20,0
Термонож	7,0
Гладильное оборудование	15,0
Машина для создания потайных швов	30,0
Оверлок (Yamato)	40,0
Подручные инструменты — ножницы, линейки, сантиметры, иглы и т. д.	5,0
Вешалки 70 штук	20,0
Итого	157,0

Таким образом, расчет инвестиционных затрат по проекту создания салона штор на рынке г. Юрги будет следующий:

Таблица 7– Расчет инвестиционных затрат, тыс.руб.

Наименование	Сумма, тыс.руб.
Открытие предприятия	3,3
Мебель	8,0
Оргтехника	15,0
Создание сайта	157,0
ИТОГО ИНВЕСТИЦИЙ	183,3

Инвестиционные затраты составят 183,3 тыс. руб. в первый месяц реализации проекта.

4.2 Операционная деятельность

Доходы

Расчет доходов приведен в листе «План продаж».

Средний чек составляет 13 тыс. руб. на 1 клиента.

Планируется, что в первые месяцы реализации проекта количество клиентов будет минимальным, и только в 4 месяце количество клиентов достигнет 25 человек в месяц.

План продаж рассчитан, исходя из предположения минимальной доходности, что бы оценить стоит ли реализовывать данный проект и оценить минимальную доходность проекта.

Тогда план продаж будет следующий:

Таблица 8 – Расчет плана продаж, тыс. руб. в месяц

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц и последующие
Количество клиентов в месяц	10	15	20	25
Выручка в месяц	130,0	195,0	260,0	325,0

Планируется также оборотный капитал для закупа тканей. Оборотный капитал составит 75 000 руб.

Расходы

В рамках осуществления проекта предусмотренные следующие расходы:

Затраты переменные:

- 1 Затраты на ткани
- 2 Затраты на зп
- 3 Соцвзносы с ФЗП

Постоянные затраты:

- 4 Затраты на зп пост
- 5 ИП соцвзносы за себя
- 6 Арендные платежи
- 7 Реклама
- 8 Административные расходы
- 9 УСН 15% (Доходы-расходы)

Рассмотрим данные статьи затрат более подробно:

Затраты на ткани

Средняя стоимость ткани 6 метров на 1 клиента составляет 6,5 тыс.руб.

Тогда затраты на ткани, исходя из плана продаж, будут следующие:

Таблица 9 – Расчет затрат на ткани

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц и последующие
Количество клиентов в месяц	10	15	20	25
Выручка в месяц	130,0	195,0	260,0	325,0
Затраты на ткани	65,0	98,0	130,0	163,0

Затраты на заработную плату

Затраты на заработную плату разделим на постоянную и переменную часть. Лист «Персонал». Такое разделение необходимо, т.к. согласно законодательству РФ, работодатель должен уплачивать МРОТ.

Выделим отдельно заработную плату переменную. Установленный процент в ячейки C14.

Далее, в зависимости от выручки производится помесечные расчеты ЗП.

Переменная часть заработной платы, платится в виде премии. В законодательстве нет понятия «Переменная» часть. Размер премий и его частота не ограничена. Премия не обязанность работодателя, а право.

Переменная часть заработной платы установлена в размере 10% от выручки. Расчет переменной части заработной платы, исходя из процента от выручки в размере 10% представлен в следующей таблице:

Таблица 10 – Расчет переменной части заработной платы

Наименование	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес. и последующие
Выручка	130,0	195,0	260,0	325,0
ФОТ переменная часть	13,0	20,0	26,0	33,0
Социальные взносы с ФЗП, 30, 2%	4,0	6,0	8,0	10,0

Соцвзносы с ФЗП

Также при расчетах необходимо учитывать ставки взносов в различные страховые и пенсионные фонды, платящиеся с ФОТ. Данные ставки, являются непостоянной величиной, почти что, ежегодно пересматривающийся законодательством РФ.

Размер взносов зависит от величины заработной платы и соответственно выручки, и рассчитывается ежемесячно. Расчет произведен с НДФЛ. При оплате работникам, работодатель удерживает НДФЛ в размере 13% от ФОТ и как налоговый агент самостоятельно платит его в бюджет.

Расчет произведен без различных схем оптимизации налогообложения. В реальности, возможно проведение расчетов по безналу, что позволит не платить соцвзносы в размере 30,2% и НДФЛ 13% от ФОТ.

Таблица 11 – Социальные взносы с заработной платы

Вид налога	Размер налога, %
ФСС НС	0,2%
ФСС	2,9%
Пенсионный фонд	22,0%
ФФОМС	5,1%
Взносы в страхование (пенсион, социальн) итого	30,2%

Затраты на заработную плату постоянную

Таблица 12 – Расчет фонда заработной платы, постоянная часть, тыс.руб. в месяц

Наименование	Оклад	Количество	ФЗП в месяц
Директор	15	1	15,0
Дизайнер-продавец	15	1	15,0
Мастер-швея	12	1	12,0
ИТОГО		3	42,0
Социальные взносы с ФЗП			12,7
ВСЕГО расходы на оплату труда, постоянная часть			54,7

Оклад вне зависимости от выручки работодателю необходимо оплатить полностью. Причем заработная плата должна платиться не менее 2-х раз в месяц.

ИП соцвзносы за себя

Расчеты приведены в листе «Платежи ИП»

Если бизнес зарегистрирован в виде ИП, то должны платиться социальные взносы ИП за себя. Размер данных взносов ежегодно пересматривается и зависит от МРОТ. Платеж на 2016 год составляет 23 153,3 руб. в год. Срок уплаты до 31 декабря, можно платить различными способами. Подробнее: <http://ipirip.ru/platej-ip/>. Фиксированный платеж платится вне зависимости от выручки.

Таблица 13 – Расчет платежей за себя, ИП фиксированная часть

Наименование	Ставка от МРОТ	Сумма, руб.
Размер МРОТ	6 204,0	
На страховую часть пенсии	26,0%	19 356,5
В Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	5,1%	3 796,8
Итого платеж ИП за себя		23 153,3
Ежеквартальный платеж		5 788,3

Арендные платежи

Расчет проводится в листе «Расходы» в зависимости от стоимости аренды за кв.м. и арендуемых площадей.

Таблица 14 – Расчет арендных платежей, тыс.руб. в месяц

Аренда, тыс. руб. в месяц	12,0
Площадь арендуемого помещения, м ²	40,0
Стоимость аренды, руб. за кв.м. в месяц	300,0

Реклама

Приведем подробную расшифровку видов подаваемой рекламы.

Таблица 15 – Платежи по рекламе, тыс.руб. в месяц.

Контекстная реклама в интернете (реклама в яндекс, гугл) по региону Юрга по ключевым словам	3,0
Реклама в ДубльГиз	3,0
Реклама в ТЦ города	2,0
Реклама в транспорте	1,5
Сайт	2,0
Реклама	11,5

Ежемесячный бюджет рекламы создаваемого бизнеса составляет 11,5 тыс.руб. в месяц.

Административные расходы

Таблица 16 – Административные расходы, тыс.руб. в месяц.

Телефоны, почта, коммуникации	0,2
Интернет	0,2
Транспорт	1,0
Затраты офиса - канцтовары	0,2
Расчетно-кассовое обслуживание	0,6
Коммунальные расходы	3,0
Вода на заказ	0,4
Прочее	1,1
Административные расходы итого	6,7

Так, исходя из выше приведенных исходных данных рассчитывается движение денежных средств (ДДС) проекта. Лист «ДДС». Расчет производится ежемесячно.

Допущения, принятые в расчете ДДС:

- Заработная постоянная часть в первый месяц платится лишь 50%.
- Арендные платежи платятся авансом с первого месяца.

- Реклама дается в первый же месяц.
- Административные расходы платятся с первого месяца.
- УСН платится ежемесячно. (по факту же можно платить 1 раз в год или поквартально).

Таблица 17 – Расчет движения денежных средств, первые 7 месяцев реализации проекта, тыс. руб.

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
Инвестиционная деятельность	-183,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Открытие предприятия	-3,3						
Мебель	-8,0						
Оргтехника	-15,0						
Оборудование	-157,0						
Реверсия							
Операционная деятельность	-85,8	-14,7	4,7	30,0	30,0	25,1	30,0
Выручка	130,0	195,0	260,0	325,0	325,0	325,0	325,0
Оборотный капитал	-75,0						
Затраты переменные							
Затраты на ткани	-65,0	-97,5	-130,0	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5
Затраты на зп	-13,0	-19,5	-26,0	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5
Соцвзносы с ФЗП	-3,9	-5,9	-7,9	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8
Постоянные затраты							
Затраты на зп пост	-21,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0
Соцвзносы с ФЗП	-6,3	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7
ИП соцвзносы за себя			-5,8			-5,8	
Арендные платежи	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0
Реклама	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5
Административные расходы	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7
УСН 15% (доходы-расходы)	-1,3	-2,0	-0,8	-5,3	-5,3	-4,4	-5,3

4.3 Финансовая деятельность

На основе движения денежных средств по инвестиционной и операционной деятельности проекта определим необходимые финансовые средства для реализации проекта:

Таблица 18 – Расчет потребности в финансировании, ежемесячно, тыс. руб.

Наименование	1 месяц	2 месяц	Сумма
Инвестиционная деятельность	183,3	0,0	183,3
Открытие предприятия	3,3		3,3
Мебель	8,0		8,0
Оргтехника	15,0		15,0
Оборудование	157,0		157,0
Операционная деятельность	85,8	14,7	100,5
Выручка	130,0	195,0	325,0
Оборотный капитал	75,0	0,0	75,0
Затраты переменные			0,0
Затраты на ткани	65,0	97,5	162,5
Затраты на зп	13,0	19,5	32,5
Соцвзносы с ФЗП	3,9	5,9	9,8
Постоянные затраты			0,0
Затраты на зп пост	21,0	42,0	63,0
Соцвзносы с ФЗП	6,3	12,7	19,0
ИП соцвзносы за себя			0,0
Арендные платежи	12,0	12,0	24,0
Реклама	11,5	11,5	23,0
Административные расходы	6,7	6,7	13,4
УСН 15% (доходы-расходы)	1,3	2,0	3,3
Потребность в финансировании	269,1	14,7	283,8
Потребность в финансировании, накопительно	269,1	283,8	

В итоге для запуска проекта необходимо финансирование в размере – 283,8 тыс. руб.

Для реализации проекта используется собственный и заемный капитал. Заемный капитал привлекается в размере 70% от необходимого размере финансирования. Реализуемый проект является высокорисковым с точки зрения финансово-кредитных учреждений, и получение заемного финанси

вания возможно лишь при предоставлении соответствующего залога и высокой доли собственного финансирования в проект.

Расчет финансирования проекта приводится в листе «Финансирование».

Возможно задание следующих исходных параметров:

- Процент собственного капитала
- Стоимость заемного капитала, % годовых
- Срок возврата кредита, месяцы

Исходя из этих данных производится автоматический расчет финансовой деятельности проекта в листе «ДДС».

Планируемая структура финансирования следующая:

Таблица 19 – Структура финансирования, в % от размера капитала

Наименование	% от объема финансирования	Сумма финансирования, тыс. руб.
Собственный капитал	30,0%	-85,1
Заемный капитал	70,0%	-198,7
ИТОГО		-283,8

Параметры заемного финансирования следующие:

- Стоимость заемного капитала, % годовых 18
- Срок возврата кредита, месяцы 24
- Отсрочка первого платежа по оплате процентов, месяцы с момента реализации проекта 3
- Отсрочка первого платежа по возврату основного долга, месяцы с момента реализации проекта 3
- Срок возврата кредита, месяцы с начала реализации проекта 27
- Сумма начисленных и уплаченных процентов, тыс. руб. 43
- Выплата % ежемесячно
- Выплата основного долга ежемесячно
- Платежи дифференцированные

Расчет реверсии (поступления в постпрогнозный срок)

Предполагается, что инвестор будет получать доход от созданного бизнеса достаточно долгое время. Для оценки будущих получаемых потоков денежных средств в постпрогнозный срок применяется метод расчета реверсии (стоимости перепродажи).

Для оценки потока доходов от реверсии (продажи объекта), которые владелец теоретически получит по окончании срока владения Проектом, используем метод прямой капитализации для конвертации чистого дохода, приносимого Проектом на последнем году эксплуатации, в индикатор будущей стоимости объекта. Эта операция производится путем деления чистого операционного дохода (ЧОД) года, следующего за моментом предполагаемой продажи, на конечную ставку капитализации.

Определим стоимость Проекта в постпрогнозный срок исходя из вероятной продажи бизнеса после 3 лет реализации бизнеса.

Ставка капитализации

Ставкой капитализации называется любая ставка, используемая для превращения оцененного дохода в оцененную рыночную стоимость, то есть это ставка, показывающая отношение чистого операционного дохода к рыночной стоимости. Ставка капитализации, получаемая в момент покупки бизнеса (отношение чистой текущей стоимости первого года реализации проекта к цене покупки) может считаться разницей между чистой ставкой приведения, требуемой инвестором, и ожидаемым изменением в уровне доходов на протяжении экономической жизни проекта.

По причине долгой экономической жизни проекта приносимые ими доходы могут считаться бесконечными, т.е. обычно ожидается, что рыночная стоимость нового бизнеса со временем увеличится, а не снизится. Ставка капитализации рассчитывается как ставка приведения, уменьшенная на величину среднегодового роста дохода бизнеса. Для данного проекта мы посчитали приемлемой величиной ставки капитализации равной ставке приведения – 25% без учета среднегодового роста аренды.

Расходы по продаже

Предполагая продажу проекта, оценим примерные издержки по продаже бизнеса в размере 20%. Данные издержки включают затраты на маркетинг, стоимость юридических и агентских услуг, затраты на регистрацию.

Дополнительный поток денежных средств от продажи объекта.

Для получения размера денежного потока от продажи объекта чистый операционный доход делится на ставку капитализации. Результат уменьшается на расходы по продаже и величину налога на прибыль и НДС. Расчет приведен в листе «Расчет реверсии»:

Таблица 20 – Расчет реверсии, тыс.руб.

Чистый операционный доход в 3 году	340
Коэффициент капитализации	25%
Затраты на продажу	20%
Стоимость объекта с НДС	$340/25\%*(1-20\%) = 1\,089$
Поступления от продажи для расчета налога на прибыль	1 089
Налог на прибыль	$1089*20\% = 218$
Поступления от продажи для ДДС	871

Таким образом, планируемая сумма денежного потока в постпрогнозный срок реализации проекта составит 738 тыс. руб. Данная сумма участвует в расчете показателей эффективности проекта в виде поступления по операционной деятельности от продажи (реверсии) в строке «Выручка» в последний месяц реализации проекта.

4.4 Эффективность инвестиций в проект

Срок окупаемости создаваемого реализуемого проекта составляет 13 месяцев. Расчет проводится в финансовой модели, разработанной в MS Excel, по строке «Накопленный денежный поток» листа «ДДС». Накопленный поток денежных средств становится положительным в 14 месяце реализации проекта, т.е. размер денежного потока стает больше чем потрачено денежных средств на запуск проекта.

Дисконтируемый срок окупаемости реализуемого проекта составит 16 месяцев. Расчет проводится в финансовой модели, разработанной в MS Excel, по строке «Накопленный приведенный денежный поток» листа «ДДС». Накопленный приведенный поток денежных средств становится положительным в 17 месяце реализации проекта, т.е. размер приведенного денежного потока становится больше чем потрачено приведенных денежных средств на запуск проекта.

Расчет показателя NPV (англ. Net present value) реализуемого проекта приводится в приложенной финансовой модели в программе MS Excel. Так расчет NPV показывает строка «Накопленный приведенный денежный поток», который суммирует приведенные денежные потоки проекта, т.е. выполняет действия, приведенные в формуле (5). Таким образом, NPV проекта будет равен 785,6 тыс. руб.

Показатель внутренней нормы рентабельности рассчитывается в программе MS Excel с применением специальной формулы ВСД в листе «ДДС». Программа, исходя из потоков денежных средств проекта по месяцам определяет месячное значение IRR. Так, рассчитанное годовое значение IRR для реализуемого проекта будет равно 107,2%

Основные показатели эффективности проекта представлены в листе «Показатели эффективности».

Таблица 21 – Показатели эффективности проекта

Ставка дисконтирования (месячная)	2,08%
Ставка дисконтирования (годовая)	25,00%
Чистый приведенный доход, NPV, тыс.руб.	785,6
Внутренняя норма рентабельности, IRR, месячная, %	8,9%
Внутренняя норма рентабельности, IRR, годовая %	107,2%
Индекс прибыльности (PI)	6,46
Средняя норма рентабельности (ARR), годовая	646%
Срок окупаемости, мес.	13
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	16
Необходимые инвестиции, тыс. руб.	-283,8

Точка безубыточности

Проведем анализ чувствительности проекта, определив точку безубыточности проекта. Точка безубыточности определяет, каким должен быть объем продаж для того, чтобы предприятие работало безубыточно, могло покрыть все свои расходы, не получая прибыли.

Расчет произведен в листе «Расчет точки безубыточности». Результаты расчетов представим графически, рисунок 3.

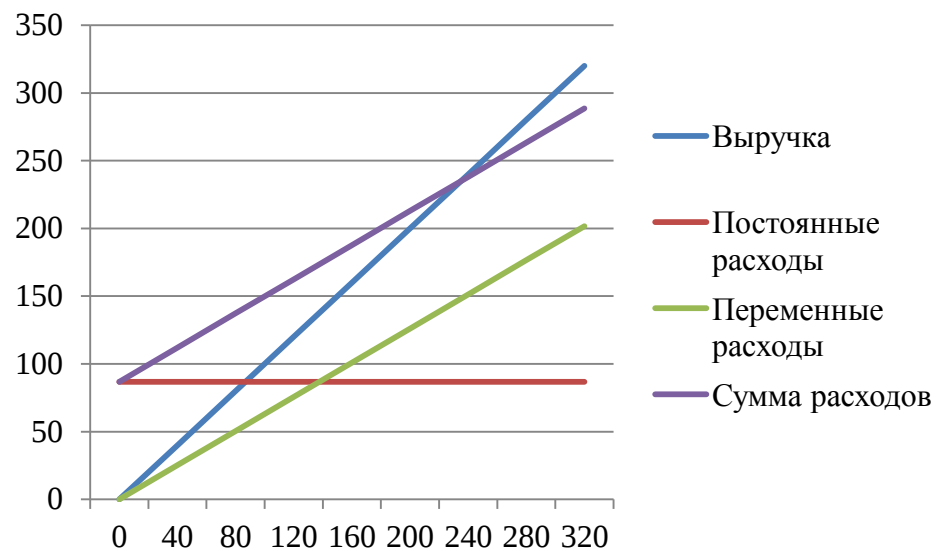


Рисунок 3 – Расчет точки безубыточности

Определим точку безубыточности вновь создаваемого предприятия

Постоянные затраты в месяц 86,8 тыс.руб.

Доля переменных затрат в выручке 0,63

Маржинальная прибыль, доля в выручке 0,37

Точка безубыточности определяется отношением постоянных затрат в месяц на маржинальную прибыль на единицу стоимости выручки. Минимальный размер выручки для компании = $86,8 / 0,37 = 234,8$ тыс. руб. в месяц. Минимальное количество клиентов в месяц составляет 19 человек, с средним чеком равным 13 тыс.руб. на 1 клиента.

5 Социальная ответственность

5.1 Описание рабочего места на предмет возникновения вредных и опасных производственных факторов на данном рабочем месте

Объектом исследования является рабочий кабинет экономиста, расположенный в здании по адресу: г. Юрга, ул. Павлова, 1.

Помещение, в котором находятся рабочие места, имеет следующие характеристики:

- длина помещения (А) – 5 м;
- ширина помещения (Б) – 5 м;
- высота помещения (Н) – 3 м;
- число окон – 1 (размер 2х2,5 м);
- число рабочих мест – 3.

Характеристика зрительных работ оценивается в соответствии СНИП 23-05-95 и зависит от наименьшего или эквивалентного размера объекта, различение в нашем случае он составляет от 0,15 до 0,3 мм, поэтому для нашего рабочего места разряд зрительных работ будет соответствовать 2, с подразрядом Г, так как контраст объекта с фоном – большой, а характеристика фона светлая.

В рабочем кабинете используется общая система освещения, это естественное освещение (создаваемое прямыми солнечными лучами) и искусственное освещение, обеспечиваемое 3 светильниками, имеющими по 3 лампы накаливания мощностью 60 Вт, расположенных вдоль линии рабочего кабинета, световой поток распределяется равномерно по всей площади, достаточно освещая рабочую поверхность при ее эксплуатации.

Имеется 1 окно, выходящее на северную сторону, во двор, на окне штора белого цвета. В кабинете проводится анализ данных по ипотечному рынку, оформление договоров, работа с клиентами. Основные работы производятся на

высоте 0,8 м над поверхностью пола. По тяжести, выполняемые работы относятся к категории «лёгких».

Интерьер: стены оклеены обоями светлого оттенка, пол покрыт ковролином. Потолок помещения облицован светлой плиткой окрашенной в белый цвет.

На основании заключения экспертной комиссии по аттестации рабочих мест, проведенной Кемеровским центром метрологии, стандартизации и сертификации, были определены параметры микроклимата, занесенные в карту аттестации рабочего места по условиям труда №15 от 12.06.2008г.

Параметры микроклимата: температура воздуха – в холодный период 21- 23°C, в теплый период 23-25°C; относительная влажность – в холодный период 40-60 %, в теплый период 40-60 %; скорость движения воздуха 0,1 м/с; уровень шума менее 50дБ.

Помещение оборудовано вентиляцией. Ежедневно в нем проводят влажную уборку (протирают пыль, моют полы).

В помещении находится два огнетушителя типа ОУ-5 (углекислотный огнетушитель).

Работа сотрудника непосредственно связана с компьютером, а соответственно с дополнительным вредным воздействием целой группы факторов, что существенно снижает производительность их труда. К таким факторам можно отнести:

- недостаточная освещенность рабочего места;
- ненормативные условия микроклимата;
- воздействия шума;
- воздействие электромагнитных полей и излучений и другое вредное влияние компьютера;
- воздействие электрического тока вследствие неисправности аппаратуры;
- нерациональное расположение оборудования и неправильная эргономическая организация рабочего места;

- пожароопасность;
- землетрясения;
- близость расположения к опасным производственным объектам.

Каждый из этих факторов (в разной степени) отрицательно воздействует на здоровье и самочувствие человека.

5.2 Анализ выявленных вредных факторов

Вредные производственные факторы — факторы среды и трудового процесса, воздействие которых на работающего при определенных условиях (интенсивность, длительность и др.) может вызвать профессиональное заболевание, временное или стойкое снижение работоспособности, повысить частоту соматических и инфекционных заболеваний, привести к нарушению здоровья потомства. В зависимости от количественной характеристики (уровня концентрации и др.) и продолжительности воздействия вредный производственный фактор может стать опасным.

Стандарты на требования и нормы по видам опасных и вредных факторов содержат количественные или качественные характеристики этих факторов. Классификация факторов дана в основополагающем стандарте ГОСТ 12.0.003 – 74 «Опасные и вредные производственные факторы. Классификация».

Согласно этому стандарту по природе действия все факторы делятся на следующие группы: химические; физические; биологические; психофизиологические.

Перейдем к непосредственному выявлению и анализу опасных и вредных производственных факторов, влияющих на деятельность служащих.

1 Влияние освещенности на деятельность человека

Свет определяет также жизненный тонус и ритм человека. Такие функции организма, как дыхание, кровообращение, работа эндокринной системы отчетливо меняют интенсивность деятельности под влиянием света.

Длительное световое голодание приводит к снижению иммунитета, функциональным нарушениям в деятельности центральной нервной системы (ЦНС). Свет является мощным эмоциональным фактором, воздействует на психику человека.

Превышение нормативных параметров освещения ведет к снижению работоспособности, так как чрезмерная яркость и блескость слепит глаза и искажает видимость.

Понижение нормативных параметров может явиться причиной травматизма, так как возникают плохо освещенные зоны, резкие тени уменьшают видимость, увеличивается нагрузка на зрительный нерв, что ведет к близорукости.

Правильно спроектированное и рационально выполненное освещение производственных помещений способствует повышению эффективности и безопасности труда, снижает утомление и травматизм, сохраняет высокую работоспособность.

Для обеспечения требуемой освещенности необходимо рассчитать систему освещения на рабочем месте. Площадь помещения составляет 18 м². Для расчета освещения необходимо выбрать систему освещения, источники света, тип светильников, определить освещенность на рабочих, коэффициент запаса, необходимое количество светильников и мощность источников света.

Для нашего помещения наиболее рациональна система общего равномерного освещения, которая применяется для тех помещений, где работа производится на всей площади и нет необходимости в лучшем освещении отдельных участков.

В качестве источников света рационально использовать люминесцентные лампы, т. к. они имеют много преимуществ перед лампами накаливания: их спектр ближе к естественному освещению; они имеют большую экономичность (больше светотдача) и срок службы (в 10-12 раз больше чем лампы накаливания). Однако наряду с этим имеются и недостатки: их работа иногда сопровождается шумом; хуже работают при низких

температурах; их нельзя применять во взрывоопасных помещениях. Тип светильников для люминесцентных ламп – двухламповый светильник типа ШОД с защитной решеткой, т. к. они предназначены для освещения в нормальных помещениях, а параметры микроклимата нашего помещения по ГОСТ 30494-96 «Параметры микроклимата в помещениях» соответствуют категории «нормального помещения».

Значения нормируемой освещенности изложены в строительных нормах и правилах СНиП 23-05-95. Для нашего помещения необходима освещенность, соответствующая зрительной работе очень высокой точности (наименьший размер объекта различения 0,15 – 0,3 мм, разряд зрительной работы -2, подразряд зрительной работы – Г, фон – светлый, контраст объекта с фоном – большой).

В соответствии со СНиП 23-05-95 для обеспечения зрительного комфорта в помещениях при выполнении зрительных работ, указанного в предыдущем разделе типа, требуется необходимая освещённость рабочего места $E = 300$ Лк. Полученная величина освещенности корректируется с учетом коэффициента запаса по причине загрязнения светильников и уменьшения светового потока ламп.

Основные характеристики используемого осветительного оборудования и рабочего помещения:

- тип светильника – с защитной решеткой типа ШОД;
- наименьшая высота подвеса ламп над полом – $h_2=2,5$ м;
- нормируемая освещенность рабочей поверхности $E=300$ лк для общего освещения;
- длина $A = 6$ м, ширина $B = 3$ м, высота $H = 3$ м;
- коэффициент запаса для помещений с малым выделением пыли $k=1,5$;
- высота рабочей поверхности – $h_1=0,75$ м;
- коэффициент отражения стен $\rho_c=30\%$ (0,3) - для стен оклеенных светлыми обоями;
- коэффициент отражения потолка $\rho_{\text{п}}=70\%$ (0,7) - потолок

побеленный.

Произведем размещение осветительных приборов. Используя соотношение для наивыгоднейшего расстояния между светильниками $\lambda = L/h$, а также то, что $h=h_2-h_1=1,75$ м, тогда $\lambda=1,1$ (для светильников с защитной решеткой), следовательно, $L=\lambda h=1,925$ м. Расстояние от стен помещения до крайних светильников - $L/3=0,642$ м. Исходя из размеров рабочего кабинета ($A=6$ м и $B=3$ м), размеров светильников типа ШОД ($A=1,53$ м, $B=0,284$ м) и расстояния между ними, определяем, что число светильников в ряду должно быть 3, и число рядов- 1, т.е. всего светильников должно быть 3 (рисунок 4).

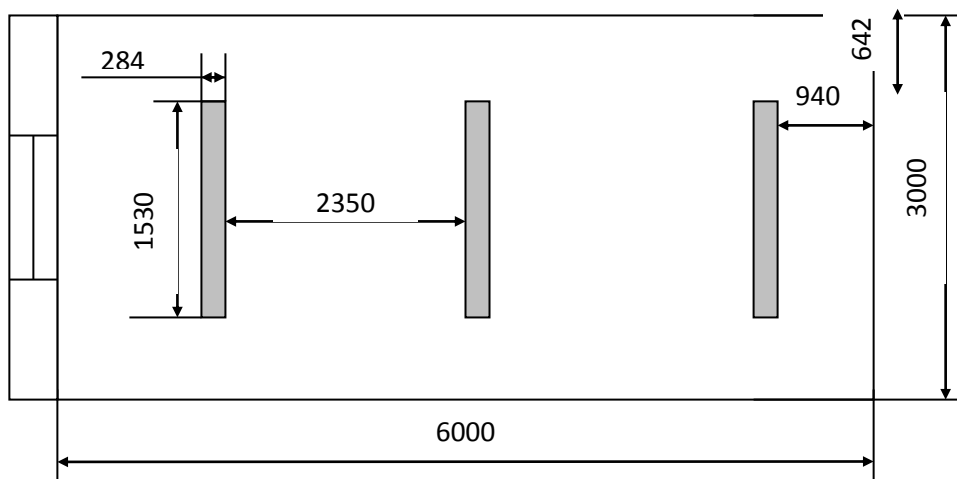


Рисунок 4 – Схема расположения ламп

Произведем расчет осветительной установки. Расчет общего равномерного искусственного освещения выполняют методом коэффициента использования светового потока. Величина светового потока лампы определяется по формуле:

$$\Phi = \frac{E \cdot k \cdot S \cdot Z}{n \cdot \eta}, \quad (3)$$

где Φ - световой поток каждой из ламп, лм;

E – минимальная освещенность, лк;

k - коэффициент запаса;

S - площадь помещения, m^2 ;

n - число ламп в помещении;

η - коэффициент использования светового потока (в долях единицы);

Z - коэффициент неравномерности освещения (для люминесцентных светильников $Z = 0,9$).

Для определения коэффициента использования светового потока необходимо знать индекс помещения i , значения коэффициентов отражения стен $\rho_{ст}$ и потолка $\rho_{п}$ и тип светильника. Индекс помещения определяется по формуле:

$$i = \frac{S}{h(A + B)} \quad (4)$$

где S - площадь помещения, м^2 ;

h - высота подвеса светильников над рабочей поверхностью, м;

A, B – стороны помещения, м.

$$i = \frac{18}{1,75(6 + 3)} = \frac{18}{15,75} = 1,1$$

Значение коэффициента отражения потолка примем 70%, а значение коэффициента отражения стен - 30%. Исходя из этого, коэффициент использования светового потока равен 0,38 (СНиП 23-05-95 табл. Коэффициент использования светового потока).

Определим величину светового потока:

$$\Phi = \frac{300 \cdot 1,5 \cdot 18 \cdot 0,9}{6 \cdot 0,38} = \frac{7290}{2,28} = 3197 \text{ лм.}$$

Выбираем тип лампы. В нашем случае это должна быть лампа ЛВ мощностью 80 Вт.

Таким образом, система освещения рассматриваемого помещения должна состоять из 3 двухламповых светильников типа ШОД с люминесцентными лампами ЛД мощностью 80 Вт, построенных в 1 ряд по 3 светильника.

Теперь сравним систему требуемой освещенности с реально существующей системой освещения. Система освещения помещения состоит из 3 двухламповых светильников типа ШОД, выстроенных в 1 ряд по 3 светильника, с лампами ЛД мощностью 80 Вт. Светильники расположены параллельно стене с окнами. Перегоревшие лампы своевременно заменяются.

Можно сделать вывод, что существующая система искусственного освещения помещения соответствует требованиям СНиП 23-05-95.

2 Влияние микроклимата рабочего места (участка) на самочувствие человека

Метеорологические условия рабочего места, или микроклимат, зависят от теплофизических особенностей технологического процесса, климата, сезона года, условий отопления и вентиляции.

Параметры микроклимата оказывают непосредственное влияние на тепловое самочувствие человека и его работоспособность. Например: понижение температуры и повышение скорости воздуха способствуют усилению конвективного теплообмена и процесса теплоотдачи при испарении пота, что может привести к переохлаждению организма. Повышение скорости воздуха ухудшает самочувствие, так как способствует усилению конвективного теплообмена и процессу теплоотдачи при испарении пота. Поэтому при длительном пребывании людей в закрытых помещениях рекомендуется ограничиваться относительной влажностью в пределах 30 – 70 %. Ненормированные параметры микроклимата приводят к падению работоспособности, особенно при температуре больше 30°C.

Метеорологические условия рабочего места, или микроклимат, зависят от теплофизических особенностей технологического процесса, климата, сезона года, условий отопления, вентиляции. К параметрам микроклимата относятся - температура, скорость, относительная влажность, атмосферное давление окружающего воздуха.

Гигиеническое нормирование параметров микроклимата производственных помещений установлено системой стандартов безопасности труда (ССБТ) ГОСТ 12.1.005-88 «Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны».

В рабочей зоне производственного помещения, согласно ГОСТ 12.1.005–88, могут быть установлены оптимальные и допустимые микроклиматические условия.

Допустимые параметры микроклимата – это такие параметры, которые могут превышать оптимальные, но не оказывают отрицательного воздействия на человека. В таблице 22 указаны допустимые и оптимальные параметры микроклимата для помещений с ПЭВМ:

Таблица 22 – Оптимальные и допустимые нормы микроклимата для помещений с ПЭВМ:

Период года	Категория работ	Температура воздуха, С°	Относит. влажность, %	Скорость движения воздуха
Допустимые				
Холодный	Легкая 1а	21-25	75	0,1
Теплый	Легкая 1а	22-28	55	0,1-0,2
Оптимальные				
Холодный	Легкая 1а	22-24	40-60	0,1
Теплый	Легкая 1а	23-25	40-60	0,1

Параметры микроклимата едины для всех производств и всех климатических зон с некоторыми незначительными отступлениями.

3 Влияние электромагнитных полей (ЭМП) на человека

В нашем случае источником ЭМП и излучений является компьютер. Длительное действие ЭМП промышленной частоты приводит к следующим расстройствам: головная боль, вялость, расстройство сна, снижение памяти, повышенная раздражительность, апатия, боли в области сердца. Для хронического воздействия ЭМП промышленной частоты характерны нарушения ритма и замедление частоты сердечных сокращений, функциональные нарушения в ЦНС (центральная нервная система) и ССС (сердечно-сосудистая система), в составе крови. Поэтому необходимо ограничивать время пребывания человека в зоне действия ЭМП, создаваемого токами промышленной частоты напряжением выше 400 кВ.

Наиболее чувствительны к ЭМП центральная нервная система, сердечно-сосудистая система, анализаторы. Характерны: раздражительность, головная боль, нарушение сна, своеобразные «фобии», связанные со страхом ожидаемого разряда, повышенная эмоциональная возбудимость и быстрая

истощаемость, неустойчивость показателей пульса и артериального давления. Самый страдающий от дисплея орган человека – глаза. Существует даже понятие «компьютерный зрительный синдром» (КЗС). Основные его симптомы: глаза устают, изображение двоится, глаза слезятся, нарушается восприятие цветов, а в дальнейшем может развиваться близорукость и катаракта глаз. Во всем мире КЗС стал основным заболеванием пользователей компьютеров. Причина КЗС заключается не в электромагнитных излучениях, а в том, что человеческие глаза слабо приспособлены к работе с устройством, подобным монитору.

4 Влияние электромагнитных излучений (ЭМИ) на человека

Для длительного действия ЭМИ различных диапазонов длин волн при умеренной интенсивности характерно развитие функциональных расстройств в ЦНС, изменение состава крови. В связи с этим могут появиться головная боль, изменение давления, пульса, нервно-психические расстройства, утомляемость, трофические нарушения (выпадение волос, ломкость ногтей, снижение массы тела). Острые нарушения при воздействии ЭМИ (аварийные ситуации) сопровождаются сердечно-сосудистыми расстройствами с обмороками, резким учащением пульса и снижением артериального давления. Другим вредным фактором при работе с компьютером является нагрузка на орган зрения. Защита этого органа от чрезмерной нагрузки осуществляется за счет притока энергии от других органов, а это вызывает возрастание нагрузки на сердце, почки, головной мозг, нервную систему. Информационные технологии воздействуют на психику человека, а это в свою очередь снижает работоспособность.

5 Эргономика рабочего места

Неправильная организация рабочего места воздействует на опорно-двигательную систему, что также вызывает дискомфортные ощущения, снижает производительность труда.

Длительная работа на компьютере в неправильной рабочей позе вызывает патологические изменения межпозвоночных дисков, сдавливание

органов грудной и брюшной полостей и другие отрицательные последствия, которые накапливаются и проявляются через несколько лет.

Рациональное цветовое оформление интерьера – действенный фактор улучшения условий труда и жизнедеятельности человека. Установлено, что цвета могут воздействовать на человека по-разному: одни – успокаивают, другие – раздражают. Поддержание рациональной цветовой гаммы в помещениях достигается правильным выбором осветительных установок, обеспечивающих необходимый световой спектр.

5.3 Анализ выявленных опасных факторов проектируемой среды

Опасный производственный фактор – производственный фактор, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к травме, острому отравлению или другому внезапному резкому ухудшению здоровья или к смерти.

Электрический ток

Электрический ток представляет собой скрытый тип опасности, т.к. его трудно определить в токо- и нетоковедущих частях оборудования, которые являются хорошими проводниками электричества. Смертельно опасным для жизни человека считают ток, величина которого превышает 0,05А, ток менее 0,05А – безопасен (до 1000 В).

Электрический ток, проходя через тело человека, оказывает физическое, тепловое, химическое и биологическое воздействия.

Непосредственными причинами смерти человека, пораженного электрическим током, является прекращение работы сердца, остановка дыхания вследствие паралича мышц грудной клетки и так называемый электрический шок. При длительном шоковом состоянии может наступить смерть.

Важное значение для предотвращения электротравматизма имеет правильная организация обслуживания действующих электроустановок, проведения ремонтных, монтажных и профилактических работ. Разрядные токи

статического электричества чаще всего возникают при прикосновении к любому из элементов ЭВМ. Такие разряды опасности для человека не представляют, но кроме неприятных ощущений они могут привести к выходу из строя ЭВМ.

Неправильное использование ПЭВМ может привести к возникновению пожара.

Пожары представляют особую опасность, так как сопряжены не только с большими материальными потерями, но и с причинением значительного вреда здоровью человека и даже смерти. Как известно пожар может возникнуть при взаимодействии горючих веществ, окисления и источников зажигания.

Основные положения методов испытаний конструкций на огнестойкость изложены в ГОСТ 30247.0-94 «Конструкции строительные. Методы испытаний на огнестойкость. Общие требования» и ГОСТ 302247.1-94 «Конструкции строительные. Методы испытаний на огнестойкость. Несущие и ограждающие конструкции».

Степень огнестойкости здания определяется огнестойкостью его конструкций в соответствии со СНиП 21-01-97, которые регламентируют классификацию зданий и сооружений по степени огнестойкости, конструктивной и функциональной пожарной опасности. Здание, в котором расположено исследуемое помещение, выполнено из огнестойких материалов – кирпича и бетона.

5. 4 Охрана окружающей среды

Данный вид деятельности не оказывает влияние на загрязнение окружающей среды. Методы охраны окружающей среды в результате деятельности исследуемого объекта не выявлены.

5.5 Защита в чрезвычайных ситуациях

Землетрясения

Под землетрясением понимают колебания грунта. Волны, которые вызывает земля, называются сейсмическими. Хотя источник естественных землетрясений занимает некоторый объем горных пород, часто его определяют как точку, из которой расходятся сейсмические волны. Эту точку называют фокусом землетрясения. Точку на земной поверхности, расположенную непосредственно над фокусом, называют эпицентром землетрясения. Интенсивность землетрясения определяется по степени повреждения искусственных сооружений, по нарушению поверхности грунта и характеру реакции у животных.

Ближайшими к Кузбассу сейсмоопасными территориями являются республика Алтай и Прибайкалье.

В случае возникновения землетрясений необходимо использовать следующие меры защиты: не создавать панику: прежде всего следует сохранять спокойствие.

Если человек находится вне помещения - следует оставаться на улице, находясь внутри здания - рекомендуется оставаться там.

Находясь в помещении, следует стоять у опорных стен или встать в дверном проеме. На улице надо держаться подальше от электрических проводов и по-возможности не задерживаться на узких улицах. Никогда во время землетрясения не следует входить в лифт и на лестницы.

По данным ГО и ЧС Кемеровской области в случае максимальной 9-ти балльной активности на Алтае или Прибайкалье, в Кузбассе сила толчков составит 3-4 балла. Это не приведет к разрушению. Ощущается лишь небольшой частью населения. Распознаётся по лёгкому дребезжанию и колебанию предметов, посуды и оконных стёкол, скрипу дверей и стен.

Чрезвычайной ситуацией может быть назван пожар.

Разработаны следующие меры пожаротушения: предусмотрена пожарная сигнализация в здании, имеется план эвакуации, проведены соответствующие инструктажи (раз в полгода), ознакомление с нормативными документами.

В качестве средств пожаротушения должны применяться порошковые и углекислотные огнетушители. Использовать в помещении химический пенный огнетушитель не желательно, поскольку имеется большое количество постоянно работающего электрооборудования.

Все работники допускаются к работе только после прохождения противопожарного инструктажа в соответствии с Федеральным законом «О противопожарной безопасности», которые определяют обязанности и действия работников при пожаре, в том числе:

- правила использования офисной техникой;
- правила вызова пожарной охраны;
- правила применения средств пожаротушения и установок пожарной автоматики;
- порядок эвакуации, пожарный выход и т.д.

Уровень подготовки работников можно оценивается как хороший.

5.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности

Защита от электромагнитных полей и излучений

Основным источником электромагнитных полей и излучений в нашем помещении являются компьютеры, и в первую очередь, мониторы.

В России в настоящее время практически на 100% используются мониторы зарубежных производителей и к ним применяются жесткие требования по безопасной эксплуатации, которые закрепляются в соответствующих стандартах.

Стандарты применяются для того, чтобы защитить от опасности вредного воздействия пользователей и окружающую среду. СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 «Гигиенические требования к ПЭВМ и организации работы» устанавливает временные допустимые уровни ЭМП, создаваемые ПЭВМ.

Источниками ЭМП являются компьютеры и периферийные устройства, которые создают излучение в диапазоне частот 5 Гц - 400 кГц и ЭМП промышленной частоты 50 Гц.

В таблицах 2 и 3 представлены временные допустимые уровни ЭПМ, создаваемые ПЭВМ и допустимые уровни излучения ЭМИ соответственно таблице 23:

В данном рабочем кабинете находятся компьютеры, прошедшие аттестацию по стандарту ТСО'99.

Таким образом, энергетические параметры компьютеров, в настоящее время, находятся в соответствии с нормой.

В таблице 24 представлены допустимые уровни излучения от электростатических, электрических и магнитных полей по стандарту ТСО'99.

Таблица 23 – Временные допустимые уровни ЭМП, создаваемые ПЭВМ

Наименование параметров		
Напряженность электрического поля	В диапазоне частот 5 Гц – 2 кГц	25 В/м
	В диапазоне частот 2 кГц – 400 кГц	2,5 В/м
Плотность магнитного потока	В диапазоне частот 5 Гц – 2 кГц	250 нТл
	В диапазоне частот 2 кГц – 400 кГц	25 нТл
Электростатический потенциал экрана видеомонитора		500 В
Напряженность электростатического поля		15 кВ/м

Одним из мероприятий для защиты от вредного воздействия ЭПМ является регламентирование труда и отдыха.

В таблице 25 представлены нормы времени регламентируемых перерывов в работе. В нашем случае необходимо использовать 30-минутные перерывы.

Таблица 24 – Допустимые уровни излучения от электростатических, электрических и магнитных полей по стандарту ТСО'99:

Электрические поля	
диапазон частот	Допустимые значения
поверхностный электростатический потенциал	не более 500 В
5 Гц — 2 кГц	не более 10 В/м
	(30 см перед экраном, 50 см вокруг)
2 кГц — 400 кГц	не более 1 В/м
	(30 см перед экраном, 50 см вокруг)
Магнитные поля	
диапазон частот	допустимые значения
5 Гц — 2 кГц	не более 200 нТл (30 см перед экраном, 50 см вокруг)
2 кГц — 400 кГц	не более 25 нТл (50 см вокруг)
Радиационное излучение, не более 5000 наногреей в час	

Для уменьшения вредного влияния ЭМП на сотрудников рабочие места оснащены жидкокристаллическими (LCD) мониторами. В данных мониторах отсутствует источник излучений – электронно-лучевая трубка.

Таблица 25 – Регламентирование труда и отдыха при работе на ПЭВМ

Категория Работ	Уровень нагрузки			Суммарное время перерывов в течение смены	
	Считывание информации, тыс. печатных знаков	Ввод информации, тыс. печатных знаков	Режим диалога, час	8 час. неделя	12 час. неделя
I	До 20	До 15	До 2	30	70
II	До 40	До 30	До 4	50	90
III	До 60	До 40	До 6	70	120

Кроме того, зачастую наблюдается пренебрежение сотрудников к требованиям организации труда и отдыха, так как выполняемая работа связана с вводом больших объёмов информации. Поэтому следует внимательнее следить за тем, чтобы делались соответствующие перерывы в работе.

Эргономическая организация рабочего места

Можно выделить несколько рекомендаций по организации оптимального рабочего места, оснащенного компьютером, чтобы работа осуществлялась без жалоб и без усталости: высота рабочей поверхности рекомендуется в пределах 680-760 мм; высота рабочей поверхности, на которую устанавливается клавиатура, должна быть 650 мм; большое значение придается характеристикам рабочего кресла. Так, рекомендуется высота сиденья над уровнем пола должна быть в пределах 420-550 мм. Поверхность сиденья рекомендуется делать мягкой, передний край закругленным, а угол наклона спинки рабочего кресла – регулируемым; установить подставку для ног с бортиком 10 мм и рифленой поверхностью.

В настоящее время эргономическая организация рабочего места работника в целом соответствует нормам СанПин 2.2.2/2.4.1340-03. Для полного соответствия нормам рекомендуется оборудовать рабочее место подставкой для ног, описанной выше.

5.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»

В результате проведенного анализа опасных и вредных производственных факторов можно сделать вывод, что для исследуемого объекта большинство факторов, потенциально представляющих опасность для здоровья сотрудника, соответствуют нормативным значениям.

Можно также отметить, что главным источником опасности для здоровья работников являются они сами, так как постоянно пренебрегают требованиями к организации труда и отдыха, регламентирующими обязательные периодические перерывы при работе с ЭВМ.

Для уменьшения влияния вредного воздействия электромагнитных полей и излучений рекомендуется использовать жидкокристаллические мониторы.

В качестве средств пожаротушения должны применяться порошковые и углекислотные огнетушители. Необходимо поддерживать в рабочем состоянии систему кондиционирования воздуха.

Заключение

Целью выпускной квалификационной работы явилась оценка экономического эффекта от создания салона по производству штор на рынке г. Юрги.

В ходе работы были сделаны следующие выводы:

1 Маркетинговый анализ показал, что рынок салона штор конкурентный, имеются конкуренты в соседних городах: Кемерово, Томск. Барьеры для входа на рынок отсутствуют.

2 В результате анализа выявлено 5 компаний – конкурентов. Конкуренты имеют отлаженные бизнес-процессы по производству штор.

Проведенный SWOT анализ проекта показал, что ключевыми факторами успеха для создаваемого бизнеса должны стать: низкая цена за товар; возможность купить товар в городе Юрге; эффективная рекламная компания с целью повышения осведомленности об компании и его услугах, раскрутка интернет-сайта компании и формирование собственной базы поставщиков; высокое качество обслуживания, формирование лояльности у клиентов, формирование собственного бренда.

1 Маркетинговый план предусматривает создание салона штор в г. Юрге, путем аренды торговой площади в торговом центре «МОНЕТКА» по адресу ул. Машиностроителей, 53 Д;

2 Система налогообложения – упрощенная система налогообложения 15% Доходы - Расходы.

3 Форма собственности – индивидуальный предприниматель.

4 Планируемый персонал компании равен 3 человекам (1 директор, 1 дизайнер-продавец; 1 мастер-швея).

5 Планируемый средний чек покупателей составляет 13 000 руб.

6 Средняя стоимость ткани на одного клиента составляет 6 500 руб.

7 Финансирование проекта предполагается диверсифицированное, с участием собственного капитала в размере 30% от необходимых денежных средств и 70% заемного капитала под 18% годовых.

8 Расчеты показывают, что эффективность проекта по выбранной стратегии развития высокая. Расчеты проведены в составленной финансовой модели программе MS Excel. Показатели эффективности разработанной стратегии следующие:

- Чистый приведенный доход при ставке приведения равным 25%, NPV составляет 785 тыс.руб.;
- Внутренняя норма рентабельности, IRR – 107,2%;
- Коэффициент прибыльности (PI) - 6,46;
- Срок окупаемости - 13 месяцев;
- Средняя норма рентабельности (ARR) – 646%;
- Необходимые инвестиции для запуска проекта 283,8 тыс.руб.

Рассчитанная точка безубыточности компании является 234,8 тыс. руб. в месяц. В результате, после проведения полного исследования выбранной стратегии развития, было принято решение, что данная стратегия развития на рынке салона штор г. Юрги является экономически эффективным и наиболее рациональным, и может быть реализована в современных условиях инициатором проекта.

Список использованных источников

1. Вадим Иванов, «Магия штор»: «Россияне – эстеты, в отличие от немцев, которым важна практичность и экономичность». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.business-gazeta.ru/article/93401/>.
2. Сколько ткани нужно для пошива штор? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/users/irzeis/post246273446/>.
3. Ткани для штор. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mirasrt.ru/engine/rasprodaja/podschet-stoimosti-poshiva-shtor>.
4. Подробный прайс на пошив штор. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://shtory-markiza.ru/prays-list>.
5. Информация о регистрации, налогах и отчетности юридического лица. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ipipip.ru/index10.php>.
6. Информация про минимальные налоги при УСН 15%(доходы-расходы). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.26-2.ru/article/document122862.phtml>.
7. Логика стратегического анализа. Статья. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dekanblog.ru/?p=643>.
8. Swot-анализ. Статья. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.marketopedia.ru/47-swot-analiz.html>.
9. PEST-анализ. Статья. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://marketolog.biz/index.php?pid=49>.
10. Комплекс маркетинга. Статья. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.marketopedia.ru/6-kompleks-marketinga.html>.
11. Бенчмаркинг. Статья. <http://rekmirspb.ru/pages/37/8/>.
12. Стратегия - понятия и определения. Классификация стратегий. Статья. <http://www.stplan.ru/articles/theory/strategy.htm>.
13. Комплексный инвестиционный план города Юрги. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://monogorod.kemobl.ru/URGA/kipr1.pdf>.

14. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Уч. пособие. – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2009. – 256 с.
15. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
16. Головань С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2009. – 320 с.
17. Зингер М. Презентация бизнес-плана: пример подготовки презентации.
18. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008.
19. Липсиц И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
20. Маркова В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2009. – 216 с.
21. Методические рекомендации по оценке результативности инвестиционных планов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477).
22. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477).
23. Морошкин В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 256 с. – (Профессиональное образование).
24. Морошкин В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 256 с.
25. Мошин Ю.Н. Практический семинар по бизнес-плану. 5-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во УРАО, 2009.

26. Орлова Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
27. Петухова С.В. Бизнес – планирование / С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
28. Платонова Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А Платонова, Т.В. Харитоновна. – М.: Дело и сервис, 2005. – 432 с.
29. Попов В.М. Бизнес-план. Step by step: Практическое пособие / Попов В.М., Захаров А.А. – М.: Бизнес пресса, 2010.
30. Попов В.М. Бизнес-план. Step by step: Практическое пособие / Попов В.М., Захаров А.А. – М.: Бизнес пресса, 2010.
31. Попов В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
32. Принципы корпоративных финансов Брейли Р., Майерс С. – М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2008. – 1008 с.
33. Просветов Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – 2-е изд., доп. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 255 с.
34. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 488 с.
35. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю. Н. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2012. – 310 с.
36. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
37. Уткин Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.
38. Хоуп Дж. Финансовый директор новой эпохи. Как финансовый управляющий может изменить свою роль и обеспечить успех компании на рынке. М.: Вершина, 2007.

39. Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана. М.: Издательство ГИППО, 2010с.

Приложение А

(обязательное)

Расчет денежного потока по видам деятельности, тыс.руб. в месяц,

1-й год реализации проекта

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Инвестиционная деятельность	-183,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Реверсия												
Операционная деятельность	-85,8	-14,7	4,7	30,0	30,0	25,1	30,0	30,0	25,1	30,0	30,0	25,1
Выручка	130,0	195,0	260,0	325,0	325,0	325,0	325,0	325,0	325,0	325,0	325,0	325,0
Оборотный капитал	-75,0											
Затраты переменные												
Затраты на ткани	-65,0	-97,5	-130,0	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5	-162,5
Затраты на зп	-13,0	-19,5	-26,0	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5	-32,5
Соцвзносы с ФЗП	-3,9	-5,9	-7,9	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8
Постоянные затраты												
Затраты на зп пост	-21,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0	-42,0
Соцвзносы с ФЗП	-6,3	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7	-12,7
ИП соцвзносы за себя			-5,8			-5,8			-5,8			-5,8
Арендные платежи	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0	-12,0
Реклама	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5	-11,5
Административные расходы	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7	-6,7
УСН 15% (доходы-расходы)	-1,3	-2,0	-0,8	-5,3	-5,3	-4,4	-5,3	-5,3	-4,4	-5,3	-5,3	-4,4
Финансовая деятельность	269,1	14,7	0,0	-17,0	-11,1	-11,0	-10,9	-10,8	-10,6	-10,5	-10,4	-10,3
Потребность / излишек финансирования в	-269,1	-14,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Собственный капитал												
Поступление	85,1											
Нарастающим итогом	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1
Выбытие												
Заемный капитал												
Поступление	183,9	14,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Выбытие				-8,3	-8,3	-8,3	-8,3	-8,3	-8,3	-8,3	-8,3	-8,3
Начисление %%		2,8	3,0	3,0	2,9	2,7	2,6	2,5	2,4	2,2	2,1	2,0
Оплата %%				-8,7	-2,9	-2,7	-2,6	-2,5	-2,4	-2,2	-2,1	-2,0
Заемный капитал нарастающим итогом	183,9	198,7	198,7	190,4	182,1	173,8	165,5	157,3	149,0	140,7	132,4	124,2
Остаток %%	0,0	2,8	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Остаток %%% и займов	183,9	201,4	204,4	190,4	182,1	173,8	165,5	157,3	149,0	140,7	132,4	124,2
Баланс наличности на начало периода	0,0	0,0	0,0	4,7	17,7	36,5	50,6	69,7	89,0	103,4	122,9	142,5
Баланс наличности на конец периода	0,0	0,0	4,7	17,7	36,5	50,6	69,7	89,0	103,4	122,9	142,5	157,4
Денежный поток	-269,1	-14,7	4,7	21,3	27,2	22,4	27,4	27,5	22,7	27,8	27,9	23,1
Накопленный денежный поток	-269,1	-283,8	-279,1	-257,8	-230,7	-208,3	-180,9	-153,4	-130,7	-102,9	-75,0	-51,9
Коэффициент дисконтирования	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
Дисконтированный денежный поток	-269,1	-14,4	4,5	20,0	25,0	20,2	24,2	23,8	19,3	23,1	22,7	18,4
Накопленный дисконтированный поток	-269,1	-283,5	-279,0	-259,0	-234,0	-213,8	-189,6	-165,8	-146,5	-123,5	-100,8	-82,4

Приложение Б

(обязательное)

Расчет денежного потока по видам деятельности, тыс.руб. в квартал

Наименование	1 кварта л	2 квар тал	3 квар тал	4 квар тал	5 квар тал	6 квар тал	7 квар тал	8 квар тал	9 квар тал	10 квар тал	11 квар тал	12 квар тал	ИТО ГО
Инвестиционная деятельность	-183,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	871,4	688,1
Открытие предприятия	-3,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-3,3
Мебель	-8,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-8,0
Оргтехника	-15,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-15,0
Оборудование	-157,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-157,0
Реверсия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	871,4	871,4
Операционная деятельность	-95,8	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	148,8	904,0
Выручка	585,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	11310,0
Оборотный капитал	-75,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	75,0	0,0
Затраты переменные	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Затраты на ткани	-292,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-487,5	-5655,0
Затраты на зп	-58,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-97,5	-1131,0
Соцвзносы с ФЗП	-17,7	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-29,4	-341,6
Постоянные затраты	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Затраты на зп пост	-105,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-126,0	-1491,0
Соцвзносы с ФЗП	-31,7	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-38,1	-450,3
ИП соцвзносы за себя	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-5,8	-69,5
Арендные платежи	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-36,0	-432,0
Реклама	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-34,5	-414,0
Административные расходы	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-20,1	-241,2
УСН 15% (доходы-расходы)	-4,1	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-26,3	-180,5
Финансовая деятельность	283,8	-39,1	-32,3	-31,2	-30,0	-28,9	-27,8	-26,7	-25,6	0,0	0,0	0,0	42,2
Потребность / излишек в финансировании	-283,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Собственный капитал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Поступление	85,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Нарастающим итогом	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	
Выбытие	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Заемный капитал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Поступление	198,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Выбытие	0,0	-24,8	-24,8	-24,8	-24,8	-24,8	-24,8	-24,8	-24,8	0,0	0,0	0,0	
Начисление %%	5,7	8,6	7,4	6,3	5,2	4,1	3,0	1,9	0,7	0,0	0,0	0,0	43,0
Оплата %%	0,0	-14,3	-7,4	-6,3	-5,2	-4,1	-3,0	-1,9	-0,7	0,0	0,0	0,0	-43,0
Заемный капитал нарастающим итогом	198,7	173,8	149,0	124,2	99,3	74,5	49,7	24,8	0,0	0,0	0,0	0,0	
Остаток %%	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Остаток %% и займов	204,4	173,8	149,0	124,2	99,3	74,5	49,7	24,8	0,0	0,0	0,0	0,0	
Баланс наличности на	0,0	4,7	50,6	103,2	157,2	212,2	268,2	325,2	384,2	443,2	528,2	614,2	

начало периода				4	4	4	6	9	3	8	9	0	
Баланс наличности на конец периода	4,7	50,6	103,4	157,4	212,4	268,6	325,9	384,3	443,8	528,9	614,0	634,2	
Денежный поток	-279,1	70,8	77,6	78,8	79,9	81,0	82,1	83,2	84,4	85,1	85,1	1020,2	1549,1
Накопленный денежный поток	-279,1	-208,3	-130,7	-51,9	28,0	109,0	191,1	274,3	358,7	443,8	528,9	1549,1	

Приложение В

(обязательное)

Расчет прогнозного бюджета доходов и расходов, тыс.руб. в квартал

Наименование	1 квар тал	2 квар тал	3 квар тал	4 квар тал	5 квар тал	6 квар тал	7 квар тал	8 квар тал	9 квар тал	10 квар тал	11 квар тал	12 квар тал	ИТО ГО
Выручка	585,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	975,0	11310,0
Прямые затраты (себестоимость)	-368,7	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-614,4	-7127,6
Валовая прибыль	216,3	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	360,6	4182,4
Операционные расходы	-233,1	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-260,4	-3097,9
Операционная прибыль	-16,8	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	1084,5
Прочие доходы и расходы	-183,3											871,4	688,1
Проценты за кредит	-5,7	-8,6	-7,4	-6,3	-5,2	-4,1	-3,0	-1,9	-0,7	0,0	0,0	0,0	-43,0
Прибыль до налогообложения	-205,8	91,5	92,7	93,8	94,9	96,0	97,1	98,3	99,4	100,1	100,1	971,5	1729,6
УСН * 15% (доходы-расходы)	-4,1	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-15,0	-26,3	-180,5
Чистая прибыль	-209,9	76,5	77,6	78,8	79,9	81,0	82,1	83,2	84,4	85,1	85,1	945,2	1549,1

Приложение Г

(обязательное)

Расчет прогнозного баланса, тыс.руб. в квартал

Наименование	1 кварт ал	2 кварт ал	3 кварт ал	4 кварт ал	5 кварт ал	6 кварт ал	7 кварт ал	8 кварт ал	9 кварт ал	10 кварт ал	11 кварт ал	12 кварт ал
Активы												
Оборотные активы												
Денежные средства	4,7	50,6	103,4	157,4	212,4	268,6	325,9	384,3	443,8	528,9	614,0	1 634,2
Оборотный капитал	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	0,0
Итого оборотные активы	79,7	125,6	178,4	232,4	287,4	343,6	400,9	459,3	518,8	603,9	689,0	1 634,2
Долгосрочные активы												
Оборудование												
Итого долгосрочные активы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Прочие текущие активы												
ИТОГО АКТИВЫ	79,7	125,6	178,4	232,4	287,4	343,6	400,9	459,3	518,8	603,9	689,0	1 634,2
Пассивы												
Капитал												
Собственный капитал	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1	85,1
Чистая прибыль (убыток)	- 209,9	76,5	77,6	78,8	79,9	81,0	82,1	83,2	84,4	85,1	85,1	945,2
Нераспределенная прибыль (убыток) прошлых лет		- 209,9	- 133,3	-55,7	23,1	103,0	184,0	266,1	349,3	433,7	518,8	603,9
Итого капитал	- 124,7	-48,2	29,4	108,2	188,1	269,1	351,2	434,4	518,8	603,9	689,0	1 634,2
Заемный капитал	198,7	173,8	149,0	124,2	99,3	74,5	49,7	24,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Кредиторская задолженность												
Задолженность по %% по займам	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого кредиторская задолженность	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ИТОГО ПАССИВЫ	79,7	125,6	178,4	232,4	287,4	343,6	400,9	459,3	518,8	603,9	689,0	1 634,2

Приложение Д

(обязательное)

Динамика чистого денежного потока, тыс.руб. в квартал

