



БИЗНЕС-ПЛАН

«Организация деятельности бизнес-школы Аврора»



**Комплексный анализ бизнеса
и оценка рыночной ситуации**

**Для целей получения кредита,
привлечения инвестиций
и анализа инвестиционного проекта**

Санкт-Петербург
2023 год

ОГЛАВЛЕНИЕ:

<u>1</u>	<u>Резюме</u>	6
<u>2</u>	<u>Организационный план</u>	12
<u>3</u>	<u>Финансовый план</u>	14
<u>4</u>	<u>Оценка экономической эффективности проекта</u>	17
<u>5</u>	<u>Финансовый план показателей проекта</u>	23
<u>8</u>	<u>Расчет чистой приведенной стоимости проекта</u>	25
<u>9</u>	<u>Оценка рисков</u>	27

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Настоящий бизнес-план содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны инвестиционного проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью Заказчика. Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном бизнес-плане информации без письменного согласия владельца запрещается.

Изложенные в настоящем документе факты, сделанный анализ, высказанные мнения и полученные выводы действительны исключительно в пределах, оговоренных в данном отчете допущений и ограничивающих условий и являются персональным, непредвзятым анализом, мнениями и выводами.

Вознаграждение за подготовку бизнес-плана ни в коей степени не связано с достижением заранее определенных параметров или тенденции в определении перспективности проекта в пользу клиента, а также с достижением заранее оговоренного результата или с последующими событиями.

Все расчеты признаются действительными на май 2023 г., в случае, если с указанной даты до момента подписания бизнес-плана не произошло событий, которые могли бы существенно повлиять на финансовые и маркетинговые показатели бизнес-плана.

МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

При разработке бизнес-плана использовалась международная методика планирования определенная стандартами UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), которыми руководствуются большинство иностранных и российских инвесторов.

УРОВЕНЬ СУЩЕСТВЕННОСТИ

Под уровнем существенности в настоящем бизнес-плане понимается то предельное значение расхождений показателей Бизнес-плана, начиная с которого квалифицированный пользователь бизнес-плана, с большей степенью вероятности, перестанет делать на его основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения. Под уровнем существенности, в данном случае, понимается предельное значение расхождений показателей Бизнес-плана, обусловленное допущениями математической модели.

Расхождения вызваны применением в настоящем плане усредненных цен и усредненных показателей. При определении абсолютного значения уровня существенности за основу приняты наиболее важные показатели, характеризующие деятельность экономического субъекта (базовые показатели Бизнес-плана).

Таблица 1. Значение уровня существенности.

	Наименование базового показателя	Доля, %
1	Стоимость продукции	7%
2	Объем реализации продукции	7%
3	Величина инвестиций, тыс. руб.	7%

Данный бизнес-план посвящен анализу и расчету основных показателей, динамике развития, а также созданию перспективных прогнозов будущей деятельности проекта.

Информация была получена путем комплексного анализа данных из различных источников информации, включая, но не ограничиваясь информацией из следующих источников:

Метод сбора данных:

- мониторинг интернет-ресурсов, печатных и электронных материалов, деловых и специализированных изданий.

Метод анализа данных:

- традиционный контент-анализ документов.

Источники информации:

- Сайты потенциальных конкурентов и других игроков рынка;
- Данные специализированных отраслевых порталов;
- Данные МЭР, администраций областей/республик/округов;
- Печатные и электронные, деловые и специализированные издания;
- Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств, доступных в свободном доступе;
- Экспертные оценки игроков рынка;

- Материалы отраслевых учреждений.

Анализ инвестиций, доходов и расходов позволил увидеть исчерпывающую картину развития и доходности инвестиционного проекта «Организация деятельности бизнес-школы Аврора».

Бизнес-план содержит комплексный анализ и расчет таких показателей, как:

- Потребность в инвестициях;
- Прогноз продаж услуг;
- Прогноз расходов;
- Анализ рисков;
- Анализ финансовых и инвестиционных результатов проекта.

1 РЕЗЮМЕ

1.1 СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА

В настоящем бизнес-плане представлена информация, характеризующая содержание проекта, его маркетинговую, производственную и финансово-экономическую сторону. Проект представляет собой обоснование эффективности организации коммерческой деятельности по организации деятельности бизнес-школы «Аврора».

Целями проекта являются:

- ❑ Реализация потенциально выгодных услуг проекта с рентабельность по операционной прибыли (ЕВITDA) до 46 %, с рентабельностью по чистой прибыли до 37 %.
- ❑ Окупить вложенные средства в срок 36 месяцев (рассчитан период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции). Простой период окупаемости (РВ) – 36 месяцев.
- ❑ Эффективная реализация имеющегося многолетнего опыта работы и обширной базы знаний в области данной сферы деятельности.

Введение

Проект предполагает организацию деятельности бизнес-школы в городе Санкт-Петербурге, а именно школу бизнес - обучения в Санкт-Петербурге для начинающих предпринимателей, бизнеса, стартапа, а также для повышения квалификации.

Обучение будет проводить профессиональная команда, которая состоит из экономистов, психологов, бухгалтеров, маркетологов, бизнесменов.

Цель открытия бизнес-школы – обучить тому, как не допустить первоначальных ошибок в бизнесе.

Программа обучения:

1. Что такое бизнес, основы бизнеса;
2. Какую форму собственности выбрать (ООО, ИП, Самозанятый). Все плюсы и минусы;
3. Как организовать бизнес;
4. Как создать свой бренд;
5. Как проверить покупку готового бизнеса;
6. Как правильно выбрать франшизу;
7. Где взять стартовый капитал;
8. Как бизнес продвинуть в ТОП лидеры;
9. Как работать с персоналом, мотивация сотрудников;
10. Как правильно составить коммерческое предложение, и официальные письма;
11. Как составить договор, и проанализировать юридическую частоту;
12. Как избежать кассовых разрывов;
13. Умения вести деловые переговоры;
14. Как составлять финансовый план;
15. Как формировать бюджеты в организации;

16. Экономика предприятия;
 17. Что такое маркетинг;
 18. Как проводить, маркетинговые исследования;
 19. Как проводить, анализ ценообразования;
 20. Как проводить, анализ конкурентов;
 21. Налоговый учет, (ООО, ИП, Самозанятые);
 22. Как участвовать в тендерах;
 23. Как правильно разработать бизнес-план для инвесторов, партнеров, кредиторов и для себя;
 24. Психология бизнеса;
 25. Как настроить бизнес-процессы в бизнесе;
 26. Тайм- менеджмент, что такое Тайм-Менеджмент.
- Также проводим индивидуальные консультации, бизнес-лекции, марафоны, индивидуальные практические задания по бизнес-обучению и бизнес-моделированию.

План занятий, программа обучения

Обучения- 120 часов.

Теория- 5 месяцев.

Практика- 1 месяц.

№	Часы/ обучения.	Название программы. Дисциплина.
1.	2 часа.	Что такое бизнес.
2.	2 часа	Какую форму собственности выбрать (ООО, ИП, Самозанятый). Все плюсы и минусы.
3.	4 часа	Как организовать бизнес.
4.	4 часа	Как создать свой бренд.
5.	4 часа	Как проверить покупку готового бизнеса.
6.	4 часа	Как правильно выбрать франшизу.
7.	4 часов	Как найти инвестор/партнера в бизнес.
8.	4 часа	Где взять стартовый капитал
9.	4 часа	Как бизнес продвинуть в ТОП лидеры.
10.	4 часа	Как работать с персоналом, мотивация сотрудников.
11.	2 часа	Как правильно составить коммерческое предложение, и официальное письмо
12.	2 часа.	Как составить договор и проанализировать юридическую частоту.
13.	2 часа	Как избежать кассовых разрывов
14.	2 часа	Умения вести деловые переговоры
15.	4 часа	Как составлять финансовый план
16.	4 часа	Как формировать бюджеты в организации
17.	2 часа	Экономика предприятия
18.	2 часа	Психология бизнеса
19.	4 часа	Что такое маркетинг
20.	4 часа	Как проводить маркетинговые исследования
21.	2 часа	Как проводить анализ ценообразования
22.	2 часа	Как проводить анализ конкурентов

23.	2 часа	Налоги (ООО, ИП, Самозанятые)
24.	2 часа	Как участвовать в тендерах.
25.	2 часа	Как настроить бизнес-процессы.
26.	2 часа	Аналитика бизнеса
27.	2 часа	Тайм менеджмент. Научитесь управлять временем
28.	10 часов	Как правильно разработать бизнес-план для инвесторов, партнеров, кредиторов.
29.	Итого: 120 часов	Теоретических занятий.
30.	25 практики дней	Разработать бизнес-план
31.	5 дней	Защита бизнес-плана
32.	Получение свидетельства о прохождении учебного курса.	

Предполагаемая окупаемость проекта составит 36 месяцев - период времени, в котором проект окупает вложенные инвестиции и начинает приносить прибыль на вложенный капитал.

Для реализации проекта будет создано новое Предприятие. В результате реализации проекта годовой размер выручки Компании достигнет более 18 млн. руб. (на 3 год деятельности проекта).

Таким образом, развитие бизнеса по организации деятельности бизнес-школы имеет огромную перспективу, обусловленную постоянно растущими потребностями Потребителей. Конечно, этот вид бизнеса, на начальном этапе, требует значительных капиталовложений на приобретения помещения в собственность и запуск деятельности, но он будет приносить стабильный, постоянно растущий, доход.

Показатели финансовой состоятельности:

Для запуска проекта необходимо купить помещение, приобрести необходимую мебель и оборудование, организовать деятельность рабочего коллектива. Срок необходимого организационного процесса составит 6 месяцев. После этого бизнес-школа будет полноценно функционировать.

Выручка от деятельности проекта в первые три года деятельности составит 45 732 млн. рублей.

На второй год деятельности (с учетом того, что 6 месяцев первого года будут затрачена на организацию деятельности проекта) проект выходит на уровень самоокупаемости.

1.2 ТЕРРИТОРИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Реализация проекта будет производиться на территории Российской Федерации, в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации, а именно - в городе Санкт-Петербурге.



1.3 СТОИМОСТЬ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Общая сумма и направление инвестиций следующие:

Основные средства – 13 980 тыс. руб.

Оборотные активы – $616 * 3 \text{ мес} = 1 848$ тыс. руб.

Итого: 15 828 тыс. рублей.

Финансирование проекта предполагается за счет инвестиционных средств.

Возврат инвестиционных средств будет осуществляться за счет деятельности предприятия, т.е. прибыли, получаемой от реализации услуг бизнес - школы.

Заемные средства будут возвращаться согласно инвестиционного договора.

Предполагается долевое участие, а именно до выплаты всех вложенных инвестиций прибыль будет делиться в соотношении:

- Партнеру- 70%;
- Соискателю-30%.

После возврата всех инвестиций прибыль будет делиться в соотношении:

- Партнеру-50%;
- Соискателю-50%.

1.4 ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Экономическая эффективность проекта рассчитывалась с применением ставки дисконтирования – 11 %, (обоснование расчета процента ставки дисконтирования приведено в таблице 7), учитывая остаточную стоимость проекта.

Горизонт планирования – 3 года. До недавнего времени горизонт среднесрочного планирования равнялся пяти годам. Однако непредвиденный характер и скорость изменения внешней среды вынудили сократить протяженность расчетов планов с 5 до 3 лет (<https://libraryno.ru/1-3-2-gorizont-planirovaniya-vnutrifplan>).

Шаг планирования – 1 год.

Таблица 2.

Основные показатели эффективности проекта за период 3 года

<i>ПОКАЗАТЕЛИ</i>	<i>ЕД. ИЗМ.</i>	<i>ПОКАЗАТЕЛЬ</i>
Простой период окупаемости	месяц	36
Дисконтируемый период окупаемости (DPB)	месяц	39
Рентабельность по операционной прибыли (ЕВITDA)	%	до 48
Рентабельностью по чистой прибыли	%	до 37
Суммарная оборотная выручка за период 3 года	млн.	45 732

Проект окупается с учетом дисконтирования за 39 месяцев. В целом основные финансовые показатели свидетельствуют об экономической эффективности и целесообразности проекта.

1.5 СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ

Инициатор проекта: Кабышев Роман Николаевич

Для осуществления деятельности планируется создать новое юридическое лицо.

1.6 ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

В данный момент проект готовится к запуску, ведутся переговоры с потенциальными партнерами. Требуются частичные доработки, расширение производственных мощностей и масштабная рекламная компания.

Что готово на данный момент:

- Маркетинг план.

На данном этапе реализации проекта детально проработана концепция продаж услуг, планируется подбор квалифицированного персонала. Подобрано помещение, просчитана экономика проекта.

1.7 ПЛАН ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ

Возврат заемных средств будет осуществляться за счет деятельности бизнес-школы, т.е. прибыли, получаемой от реализации услуг. Заемные средства будут возвращаться согласно инвестиционного договора.

2 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

2.1 ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Проект предлагается к реализации с 3-го квартала отчетного года. Составлен график подготовки к реализации проекта:

Таблица 3. График реализации проекта

Наименование этапа	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Регистрация юридического лица	■			
Поиск и приобретение помещения	■	■		
Покупка, установка мебели и оборудования производится одновременно с договорной компанией		■	■	
Подготовка технологической и нормативной документации, инструкций для персонала, технологических карт, стандартов		■	■	
Найм и обучение персонала			■	■
Начало оказания услуг			■	■
Вывод бизнес-школы на проектную мощность				

2.2 ПРОЕКТИРУЕМОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

2.2.1 Команда управления

Управленческую деятельность предприятия будет осуществлять Директор, который будет нести ответственность за общее руководство компанией.

2.3 ОБЪЕМЫ ОБОРОТНОЙ ВЫРУЧКИ ПРОЕКТА

Объем продаж в натуральном выражении планируется на основании изученного спроса и разработанным графиком реализации проекта. При планировании брался пессимистический вариант прогноза. Необходимый период на организацию деятельности проекта - 6 месяцев.

Таблица 4. Объем оказания услуг в финансовом выражении (руб.)
Расчет оборотной выручки от деятельности бизнес – школы.

Доходы. Бизнес школа рассчитана, обучения до 30 человек в первый год деятельности проекта						
№:	Наименование	В месяц обучающихся	Две смены (с 9 00- 13 00)	Две смены (с 14 00- 18 00)	Сумма обучения/консультации с одного человека	Общая сумма дохода
1	Бизнес обучение	15	10	5	30 000	450 000
2	Бизнес консультации	10	5	5	6 000	60 000
3	Индивидуальные консультации от 4 до 9	8	4	4	20000	160 000
3	Индивидуальные консультации от 1 до 3	2	1	1	30000	60 000
4	Практические занятия	10	5	5	30 000	300 000
	ИТОГО в месяц:					1 030 000

В первый год деятельности бизнес-школы оборотная выручка составит 12 360 000 рублей в год.

Во второй год деятельности – 14 832 000 рублей.

В третий год деятельности – 18 540 000 рублей.

По мере развития и масштабирования бизнеса, спектр оказываемых услуг будет расширен: будут проводиться **бизнес – лекции и бизнес-семинары, практические занятия, бизнес-тренинги, бизнес-наставничество и т.д.**, что значительно увеличит оборотную выручку.

3 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

3.1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И ДОПУЩЕНИЯ

Исходные данные, использованные в настоящем бизнес-плане предоставлены Инициатором проекта, а также получены путем использования глобальной сети интернет с посещением сайтов, соответствующих тематике бизнес-плана.

- Планируемый срок –3 года;
- Интервал планирования – год;
- Проект рассчитан в постоянных ценах;
- Проект рассчитан в рублевом исчислении.

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

В связи с тем, что планируется открыть компанию с формой собственности ООО, при расчетах были приняты следующие ставки налогов:

1. Налог НДС – 20%;
2. Налог на прибыль – 20%;
3. Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%;
4. Налоги на ФОТ :
 - 4.1. НДФЛ – 13 %;
 - 4.2. Социальное страхование – 30,2%;
 - 4.3. Страхование от несчастного случая – 0,7%.

Реальные затраты на выплату налогов в настоящий момент оценить сложно, они будут зависеть от текущей налоговой политики государства и принятой на предприятии стратегии в области налогообложения.

3.2. ЗАТРАТЫ И РАСХОДЫ ПРОЕКТА

Таблица 5. Текущие затраты проекта с учетом покупки помещения
(руб.)

Таблица 5.1. Разовые переменные затраты для открытия бизнес-школы.

Затраты для открытия бизнес школы			
№:	Наименование	Количество	Сумма, руб.
1	Помещение 20-40 кв м	1	10 000 000
2	Ремонт помещения	1	2 300 000
3	Интерактивный экран	1	300 000
4	Стационарная доска	1	5 000
5	Стол руководителя	1	20 000
6	Парты + стулья	30	200 000
7	Кресло для руководителя	1	15 000
8	Покупка и установка жалюзи	2	30 000
9	Хозяйственные товары	комплект	30 000
10	Разработка сайта	1	80 000
11	Маркетинг	комплект	1 000 000
Итого:			13 980 000

Таблица 5.2. Постоянные ежемесячные затраты для организации деятельности бизнес-школы.

Ежемесячные затраты бизнес-школы			
№:	Наименование	В месяц	сумма
1	Коммунальные платежи	1	15 000
2	Оплата интернета	1	1 000
3	Клининговые услуги	1	20 000
4	Налоги	1	-
5	Зарплата с учетом налогообложения	1	200 000
6	Реклама Яндекс директ	1	60 000
7	Реклама Таргет	1	15 000
8	SEO-продвижение	1	30 000
9	Баннерная реклама	1	45 000
10	Размещение на доске объявлений АВИТО и ЮЛА	1	10 000
11	Прочая реклама	1	70 000
11	Непредвиденные расходы	1	50 000
12	Накладные расходы		100 000
Итого:			616 000

Сумма постоянных затрат в год составит 7 392 000 рублей.

Реальные затраты на выплату налогов в настоящий момент оценить сложно, они будут зависеть от текущей налоговой политики государства и принятой на предприятии стратегии в области налогообложения.

Сумма налогов, подлежащая оплате, существенно не изменит общей картины финансовой деятельности организации.

3.3. РАСЧЕТ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ ПРОЕКТА

Операционная прибыль – прибыль от реализации услуг до уплаты налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам и так далее.

Таблица 6. Операционная прибыль проекта при покупке помещения в собственность (руб.)

№ п/п	Наименование	в 1 год деятельности проекта, тыс. руб.	во 2 год деятельности проекта, тыс. руб.	в 3 год деятельности проекта, тыс. руб.
1	Оборотная выручка проекта	12 360 000	14 832 000	18 540 000
2	Затраты проекта	21 372 000	8 500 800	9 775 920
3	Операционная прибыль проекта	-9 012 000	6 331 200	8 764 080

Отрицательная операционная прибыль в первый год деятельности обусловлена затрата на покупку помещения. Недвижимость в Санкт-Петербурге будет являться гарантией безубыточности проекта и находиться в залоге у Инвестора до полной выплаты инвестиционных вложений.

4. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

4.1 Обоснование ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования (%) – ставка сравнения (норма дисконта), по которой производится дисконтирование денежных потоков. Соответствует процентной ставке, отражающей альтернативную доходность, или стоимость капитала. Дисконтирование – операция расчета современной ценности денежных сумм, относящихся к будущим периодам времени.

Ставка дисконтирования в настоящем проекте рассчитывалась на основании Методики Правительства РФ (<https://clck.ru/34HexV>).

Ставка дисконтирования = безрисковая доходность + ставки за риски проекта.

Безрисковая ставка (или ставка доходности, свободная от риска) – это ожидаемая норма доходности активов, по которым собственный финансовый риск равен нулю.

Безрисковая ставка компенсирует стоимость денег во времени при практически нулевом уровне риска. Обычно под безрисковой ставкой понимают норму сложного процента, которую в виде прибыли можно получить при вложении денег в абсолютно надежные финансовые активы.

Оценка безрисковой ставки дисконтирования проводится с использованием ставки рефинансирования, которая опубликована на портале ЦБ РФ. Совет директоров Банка России 28 апреля 2023 года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 7,50% годовых (<https://clck.ru/34Hez2>).

Специфические риски проекта и диапазоны их поправок:

- ❑ вложения для развития – от 3,5 до 4 % (<https://clck.ru/34HexV>).

Таблица 7. Расчет ставки дисконтирования, %

ПОКАЗАТЕЛЬ	УРОВЕНЬ
Номинальная безрисковая ставка	7,5
Специфические риски проекта	3,5
Ставка дисконта	11,0

Таким образом, размер ставки дисконтирования, принятой в расчетах проекта, составил 11,0 %.

4.2 Показатели рентабельности проекта

Как показал расчет, показатели рентабельности будут иметь достаточно высокий уровень.

Краткие пояснения по показателям рентабельности:

Точка безубыточности – минимальный уровень производства, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, фирма должна производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.

Запас прочности – разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Часто рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому объему. Эта величина показывает на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытка.

Прибыльность продаж – характеризует эффективность текущих операций и рассчитывается в модели как отношение операционной прибыли к выручке от реализации. Этот показатель не имеет непосредственного отношения к оценке эффективности инвестиций, однако является весьма полезным измерителем конкурентоспособности проектной продукции.

Рентабельность по EBITDA. Показатель EBITDA используется для долгосрочной оценки эффективности операций компании. Он представляет прибыль компании, освобожденную от влияния налогового окружения и способов финансирования. Это позволяет успешно сравнивать отчетность различных компаний, а также эффективность работы компании в разные периоды. Несмотря на то, что непосредственно в расчетах финансовых коэффициентов

ЕВITDA используется не часто, в качестве самостоятельного параметра он широко распространен.

Рентабельность по чистой прибыли – отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции. Показывает результативность текущих затрат.

4.3 Показатели эффективности проекта

Все показатели эффективности инвестиций рассчитаны с применением ставки дисконтирования 11 %.

По итогам расчетов, при использовании вышеприведенных в бизнес-плане данных, проект имеет следующие показатели эффективности:

Таблица 8. Показатели эффективности проекта

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой период окупаемости	месяц	36
Дисконтируемый период окупаемости (DPB)	месяц	39
Рентабельность по операционной прибыли (ЕВITDA)	%	до 48
Рентабельностью по чистой прибыли	%	до 37
Суммарная оборотная выручка за период 3 года	млн.	45 732

Эффективность проекта оценивается как высокая для данного уровня инвестиций и аналогичных проектов.

Ставка дисконтирования - это та норма доходности (в %), которую необходимо получить инвестору на вложенный капитал. Т.е. проект является привлекательным для инвестора, если его норма доходности превышает **ставку дисконтирования** для любого другого способа вложения капитала с аналогичным риском.

Кроме того, в расчетах использованы следующие показатели эффективности:

Простой срок окупаемости (РВР) - продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало операционной деятельности.

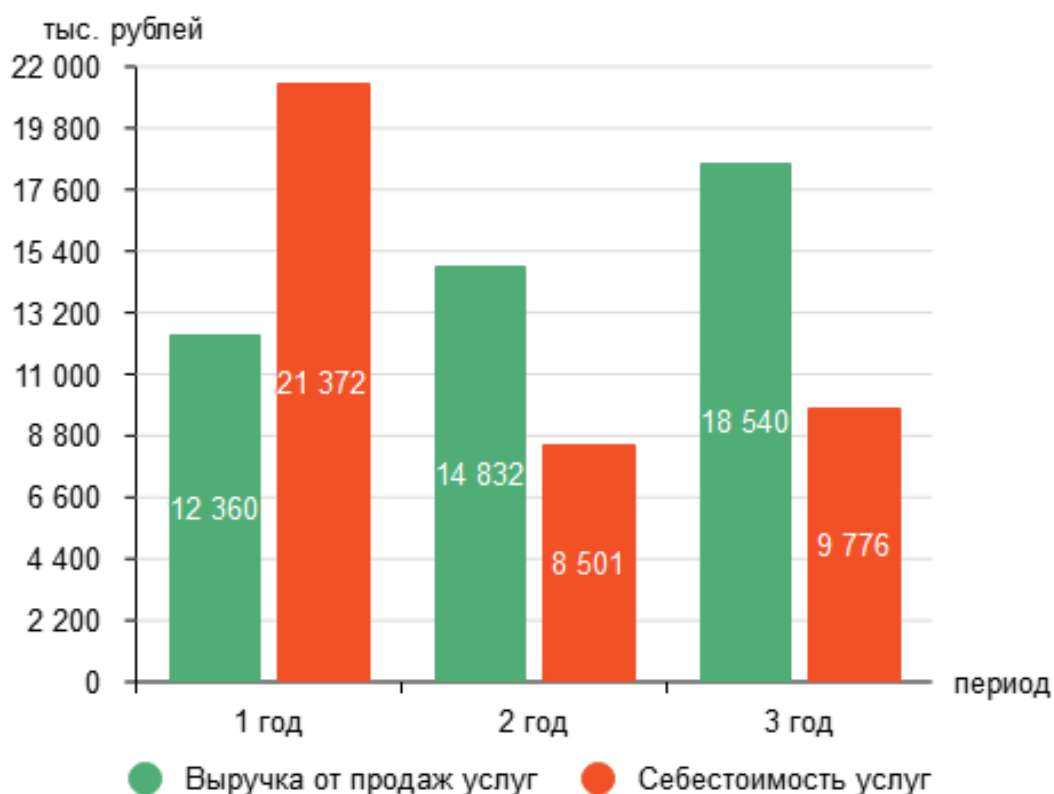
Чистая приведенная стоимость (NPV) - показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP) - это продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости проекта с учетом дисконтирования.

Норма доходности дисконтированных затрат (PI) - отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

4.4. Расчет абсолютных экономических показателей деятельности компании

Диаграмма 1. Анализ показателей операционной прибыли (EBITDA) при покупке помещения за период – 3 года работы (в тыс. руб.)

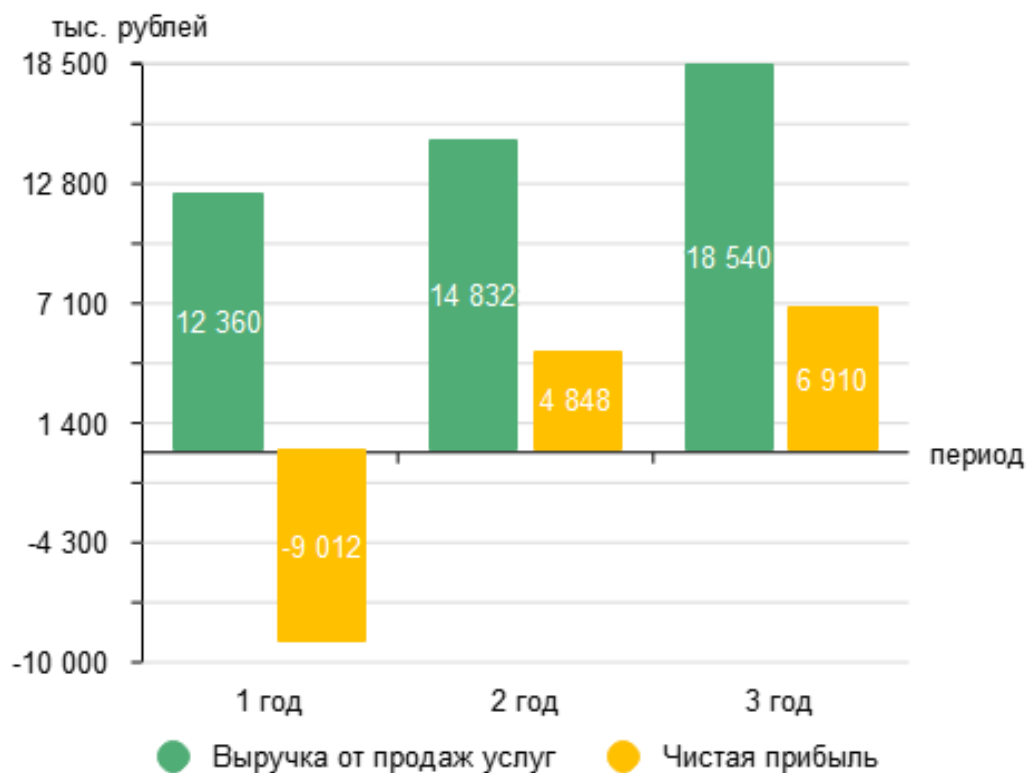


В структуре оборотной выручки от деятельности компании в первый год работы, себестоимость продукции составляет 172 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в первый год работы составляет -72%.

В структуре оборотной выручки от деятельности компании во второй год работы, себестоимость продукции составляет 57 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) во второй год работы составляет 43%.

В структуре оборотной выручки от деятельности компании в третий год работы, себестоимость продукции составляет 52 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в третий год работы составляет 48%.

Диаграмма 2. Анализ показателей чистой прибыли при покупке помещения за период – 3 года работы (в тыс. руб.)



Рентабельность по чистой прибыли = (Чистая прибыль / Выручка) * 100%.

Рентабельность по чистой прибыли в первый год работы:

$$-9\,012 / 12\,360 * 100\% = -72\%.$$

Рентабельность по чистой прибыли во второй год работы:

$$4\,848 / 14\,832 * 100\% = 32\%.$$

Рентабельность по чистой прибыли в третий год работы:

$$6\,910 / 18\,540 * 100\% = 37\%.$$

Таблица 9. Показатели финансовой состоятельности проекта при покупке помещения

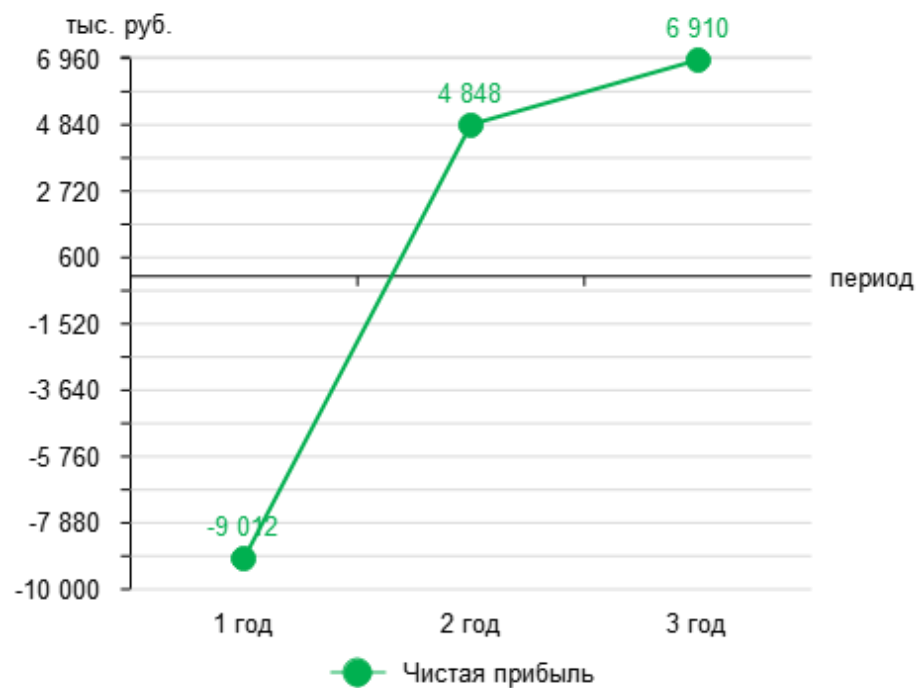
ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ		1 год деятельности проекта	2 год деятельности проекта	3 год деятельности проекта
Рентабельность по ЕВИТДА	%	- 72	43	48
Рентабельность по чистой прибыли	%	- 72	32	37

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПОКАЗАТЕЛЕЙ

5.1. Финансовый план показателей (плановый отчет о движении денежных средств) с учетом покупки помещения в собственность, в тыс. руб.

№ п/п	Показатели	ед. изм.	Первый год работы	Второй год работы	Третий год работы
1	Операционная деятельность				
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	15 828	-	-
3	Помещение 20-40 кв м	Тыс. руб	10 000	-	-
4	Ремонт помещения	Тыс. руб	2 300	-	-
5	Интерактивный экран	Тыс. руб	300	-	-
6	Стационарная доска	Тыс. руб.	5	-	-
7	Стол руководителя	Тыс. руб	20	-	-
8	Парты + стулья	Тыс. руб.	200	-	-
9	Кресло для руководителя	Тыс. руб	15	-	-
10	Покупка и установка жалюзи	Тыс. руб	30	-	-
11	Хозяйственные товары	Тыс. руб	30	-	-
12	Разработка сайта	Тыс. руб.	80	-	-
13	Маркетинг	Тыс. руб	1 000	-	-
14	Коммунальные платежи	Тыс. руб.	180	207	238
15	Оплата интернета	Тыс. руб	12	14	16
16	Клининговые услуги	Тыс. руб	240	276	317
17	Зарплата с учетом налогообложения	Тыс. руб.	2 400	2 760	3 174
18	Реклама Яндекс директ	Тыс. руб	720	828	952
19	Реклама Таргет	Тыс. руб.	180	207	238
20	SEO-продвижение	Тыс. руб	360	414	476
21	Баннерная реклама	Тыс. руб	540	621	714
22	Размещение на доске объявлений АВИТО и ЮЛА	Тыс. руб	120	138	159
23	Прочая реклама	Тыс. руб.	840	966	1 111
24	Непредвиденные расходы	Тыс. руб	600	690	794
25	Накладные расходы	Тыс. руб.	1 200	1 380	1 587
26	Итого текущие затраты проекта без учета налогов	Тыс. руб.	21 372	8 501	9 776
27	Поступления от коммерческой деятельности	Тыс. руб.	12 360	14 832	18 540

28	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	-9 012	6 331	8 764
29	Инвестиционная деятельность				
30	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-
31	Ориентировочная сумма оплаты налогов	Тыс. руб.	-	1 483	1 854
32	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	-9 012	4 848	6 910
33	Денежный поток с учетом инвестиционных средств проекта	Тыс. руб.	6 816	11 664	18 574



6. РАСЧЕТ ЧИСТОЙ ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

Чистая приведённая стоимость (ЧПС, чистый приведённый эффект, чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, ЧДД, англ. net present value, NPV) — это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разность между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта).

Расчёт (NPV) для действующего проекта произведен на период в течение трех лет деятельности.

Расчёт (NPV) для действующего проекта представлен в п. 5.1. (строка 33), с учетом приобретения производственного помещения в собственность составляет 18 574 тыс. рублей.

6.1. Расчёт срока окупаемости денежных вложений по проекту

Показатели окупаемости проекта. РР показывает срок, необходимый для того, чтобы оборотные доходы проекта покрыли затраты, вложенные в проект.

Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект}}{\text{Чистая прибыль}} \times 12 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Простой срок окупаемости с учетом приобретения производственного помещения в собственность составляет

Таблица 10. Простой срок окупаемости проекта при покупке помещения в собственность

Показатель	Значение
Простой срок окупаемости проекта	36 месяцев
Дисконтируемый срок окупаемости проекта	39 месяцев

7. ОЦЕНКА РИСКОВ

В данном разделе проводится качественный анализ рисков проекта и поясняются общие направления относительно методов борьбы с ними.

Риски, связанные с реализацией настоящего проекта, можно разделить на несколько категорий.

7.1. Неспецифические риски

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту. В этой категории можно выделить макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.), административные риски (изменения правил согласования, налогового законодательства и пр.), а также возникновение форс-мажорных обстоятельств. Подробно рассматривать данную группу рисков не имеет смысла, поскольку снизить их вероятность практически невозможно.

Основным методом борьбы с неспецифическими рисками является страхование проекта. Кроме того, частичной защитой от угроз данной категории будет являться гибкость и мобильность компании, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно перестраиваться.

7.2 Организационные риски

Среди рисков второй группы можно выделить следующие:

Таблица 11. Организационные риски

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
1	Риск не занятия доли рынка, обеспечивающей прибыльность.	Вероятность данного риска – минимальная, находится в прямой зависимости от контроля Учредителей и Инвесторов проекта.	Парируется контролем со стороны Учредителей и Инвесторов строгому соблюдению графика развития и сменой руководства в случае его невыполнения.
Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам			
2	Некоторые риски проекта демонстрируют положительную зависимость от времени, данная угроза требует особого внимания, т.к. затягивание сроков реализации проекта	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам проджект-менеджмента.

	увеличивает другие риски (например, маркетинговые).		
Возникновение непредвиденных технологических трудностей			
3	При реализации практически любого проекта есть вероятность появления непредвиденных проблем технического характера.	Вероятность возникновения технологических сложностей существуют, но не очень велика, поскольку техническая сторона проекта детально проработана Инициатором проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем найма консультантов, специалистов высокого уровня.
Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта			
4	К данной группе относятся такие риски, как изменение условий, так, например, стоимости и сроков поставки техники, условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта невысока, поскольку со многими из них уже налажены партнерские отношения.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности.

7.3 Маркетинговые риски

К третьей категории относятся маркетинговые риски, связанные с возможным негативным влиянием рыночного окружения и концептуальными маркетинговыми просчетами проекта.

Среди маркетинговых рисков можно выделить следующие:

Таблица 12. Маркетинговые риски

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
Риски, связанные с действиями конкурентов. Расчет показателей проекта проводился исходя из допущения, что конкурентная ситуация в ближайшее время принципиально не изменится. Если же действия конкурентов будут активными, это может негативно отразиться на перспективах проекта.			
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная конъюнктура будет	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация

		привлекать на рынок новых игроков.	риска, как собственно и идея проекта, это - успеть занять свою нишу. При достаточной насыщенности рынка, нет мотивации создавать новые компании.
<p>Переоценка Плана продаж</p> <p>Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации. К невыполнению плана продаж может привести переоценка востребованности продукции проекта на рынке, пробелы в маркетинге.</p>			
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку проект планируется на базе конкретных потребностей и заказов существующих потенциальных Потребителей.	Тем не менее, снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие большой опыт продвижения на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: риски, связанные с реализацией проекта, не существенные, и большинство из них можно минимизировать с помощью грамотного управления.