



PRO
CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



БІЗНЕС-ПЛАН

Інвестиційний Проект організації салону весільного вбрання

www.pro-consulting.ua

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ	3
2. ПРОЕКТ	4
2.1. ОПИС ПРОЕКТУ	4
2.1.1. Концепція Проекту. Опис бізнес-ідеї	4
2.1.2. Місцезнаходження Проекту	5
2.1.3. Виробничий процес Проекту. Обладнання та активи	5
2.1.4. Кадри	7
2.1.5. Дозвільна документація	8
2.2. ФІНАНСОВА ОЦІНКА ПРОЕКТУ	11
2.2.1. Параметри Проекту	11
2.2.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація	12
2.2.3. Джерела фінансування Проекту. Цільове спрямування та графік вкладення інвестицій	14
2.2.4. План продажів	15
2.2.5. Звіт про доходи та витрати	17
2.2.6. Звіт про рух грошових коштів	18
2.2.7. Точка беззбитковості	20
2.2.8. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності Проекту	20
2.3. SWOT – АНАЛІЗ	22
3. ВИСНОВКИ	23

1. Резюме Проекту

Концепція Проекту	Відкриття магазину з продажу весільних суконь, взуття та аксесуарів до них.	
Місцезнаходження	Україна, одне із великих міст (Київ, Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса і т.п.)	
Графік реалізації Проекту	Проектний період Період необхідний для запуску Проекту	... роки ... місяці
Бюджет Проекту	Вартість Проекту	... грн.
Прибутковість Проекту	Валовий дохід за ... роки реалізації Проекту	... грн.
	Капіталізований чистий прибуток за ... роки реалізації Проекту	... грн.
	Сукупний грошовий потік за ... роки реалізації Проекту	... грн.
Інвестиційна привабливість Проекту	Ставка дисконту	...%
	DPP (дисконтований період окупності)	...
	NPV (чиста приведена вартість)	... грн.
	IRR (внутрішня норма доходності)	...%
	PI (прибутковість вкладень)	...

2. Проект

2.1. Опис Проекту

2.1.1. Концепція Проекту. Опис бізнес-ідеї

Український ринок весільної та вечірньої моди розвивається стабільними темпами, що зумовлено в першу чергу менталітетом наших громадян, особливо жінок, для яких весілля та інші святкові події в житті вагомий привід для придбання нового вбрання. Крім того, в Україні існує стійка традиція пишного святкування весілля і сформований образ нареченої, а весільний наряд та аксесуари до нього є їх невід'ємною частиною.

Необхідно відзначити брак якісних, але недорогих суконь, оскільки на ринку представлений широкий асортимент нарядів верхнього цінового сегмента, а якість недорогих знаходиться на дуже низькому рівні (застарілі моделі, неякісна тканина, фурнітура та інше). Дана тенденція відкриває перед ініціатором Проекту можливість створення сильного і впізнаваного бренду на ринку весільного та вечірнього вбрання, завдяки побудови технологічного ланцюжка, яка дозволить реалізовувати якісні, але недорогі сукні, а також взуття та інші необхідні аксесуари.

Фактор наявності стабільного споживчого попиту на якісне весільне і послужив виникненню бізнес-ідеї відкриття магазину з продажу весільно вбрання. Взуття та аксесуарів до нього.

Основними завданнями реалізації бізнес-ідеї є:

- відкриття магазину весільного вбрання та аксесуарів до нього;
- задоволення споживчого попиту на недорогі весільні сукні та аксесуари до них;
- завоювання своєї ніші на даному ринку;
- отримання хороших фінансових результатів;
- створення сильного впізнаваного бренду на даному ринку;
- збільшення вартості підприємства;
- відкриття в майбутньому нових магазинів.

Таким чином, реалізація Проекту дозволить:

- отримати прибуток від діяльності магазину;
- задовольнити споживчий попит в аспекті асортименту пропонованих товарів.

2.1.2. Місцезнаходження Проекту

Концепція проекту передбачає відкриття магазину, що працюватиме під власною торговою маркою, з продажу весільних суконь, взуття та аксесуарів до них в одному із великих міст України.

Для роботи магазину купальників необхідно орендувати торговельне приміщення у великому ТЦ, здатному забезпечити стабільний приплив клієнтів. Середня площа магазину повинна становити не менше ... кв.м. і, крім торговельного залу містити примірочну і невелике приміщення для персоналу.

Для оформлення магазину доцільно розробити унікальну концепцію, оформлення торгового залу, що сприятиме впізнаваності серед покупців та є необхідною умовою при подальшому розширенні – відкритті мережі магазинів.

Плановий режим роботи об'єкту торгівлі буде залежати від роботи обраного торгового центру. Орієнтовний час з ... до ... без вихідних.

Основою функціонування будь-якого торгового приміщення, та магазину весільного вбрання зокрема є привабливий торговий зал, обладнаний зручними торговими стелажми, а також примірочними з великими дзеркалами, які дозволяють розглянути покупку з різних боків.

2.1.3. Виробничий процес Проекту. Обладнання та активи

Магазин буде здійснювати діяльність з роздрібною торгівлю товарами непродовольчої групи, а саме весільними сукнями, взуттям та аксесуарами до них. Особливістю даного магазину буде постійний контроль над виробництвом на фабриці і відбір найбільш вдалих колекцій в Китаї, що дозволить найбільш повно задовольняти потреби клієнтів, а також забезпечувати завжди високу якість виробленої продукції. Крім того, придбання колекцій китайського виробництва дозволить значно знизити собівартість реалізованої продукції, а значить зробити її доступною для великої кількості клієнтів. Для пошуку постачальників доцільно скористатися інтернет-ресурсами (напр.. alibaba.com), де докладно описані можливі контрагенти, умови роботи з ними, а також їхні контакти, приклади продукції. Китайські постачальники, зазвичай, надають вичерпну інформацію про свою роботу, надсилають зразки, що дає змогу підібрати найкращого з можливих, який повністю задовольнить потреби в асортименті, якості та умовах постачання товару.

Практика китайських виробників передбачає ...% аванс перед виконанням замовлення, а після відвантаження колекції остаточної оплати в розмірі ...%. Така форма оплати дозволить не вимивати відразу значну суму оборотних коштів підприємства, а також дає можливість контролювати своєчасність відвантаження партії товару. Крім того, після тривалих партнерських

відносин з виробником, можливо, домовиться про інші, більш вигідних для підприємства умовах оплати (відстрочка платежу, менша сума авансу, інше).

На закуплену колекцію підприємством буде встановлена націнка в розмірі ...%, що дозволить покрити витрати на транспортування, розмитнення товару, а також інші операційні витрати пов'язані з діяльністю мережі магазинів.

Закупівля вбрання буде здійснюватися по мірі надходження замовлень, що дозволить уникнути значних запасів непроданого товару. Таким чином, приміщення магазину буде своєрідним шоу-румом, де клієнт зможе оцінити наявні сукні, а також замовити для себе. Відповідно до каталогів, те вбрання, яке найкращим чином відповідатиме його вподобанням. Пошив колекцій у Китаї дозволить робити копії відомих брендів суконь за значно нижчими цінами, а значить задовольнить попит навіть найбільш вибагливих клієнтів.

Одним з головних чинників успішної діяльності магазину буде правильно підібраний асортимент товарів, який буде відповідати потребам цільової групи покупців. Асортимент магазину включатиме весільні сукні, а також аксесуари до них у відповідності з останніми модними тенденціями європейського ринку.

Ринок весільної моди схильний сезонності, яка пов'язана з періодом одружень. Найбільший обсяг продажу припадає на весняно-літній період, тоді як в осінньо-зимовий період спостерігається деяке падіння обсягу продажів по даним напрямком..

Для торгового приміщення необхідно передбачити манекени, торговельні стелажі різної форми з брендунням, нанесеним відповідно до торгової марки, що дозволить створити неповторний стиль і забезпечить впізнаваність торгової марки.

Для магазину весільного вбрання, як і для будь-якого іншого торгового підприємства, необхідно закупити розрахунково-касове обладнання, а саме POS-термінал, що об'єднує в собі всі необхідні функціональні складові місця касира. Передбачається закупівля терміналу, ціна якого становить близько грн.



Для зручності розрахунку покупців, необхідно закупити сканер штрих-кодів ціною ... грн розроблений для підприємств малого бізнесу, володіє необхідною продуктивністю і технічними характеристиками, що дозволяють знизити кількість помилок і прискорити роботу в магазинах, що торгують одягом, взуттям та аксесуарами.

Для протидії випадку крадіжки магазин необхідно обладнати протикрадіжковою системою, яка має тонкі і вузькі антени, високі характеристиками детекції, завдяки



новому поколінню цифрової електроніки. Система може поставлятися з вбудованим лічильником відвідувачів. Вартість такої системи - становить близько ... грн.

Для магазину необхідно закупити набір офісної оргтехніки: ... комп'ютери і принтер, а також телефон та інше обладнання. Окрім того будуть закуплені меблі для оформлення кімнати персоналу та примірочної.

2.1.4. Кадри

Загальна кількість персоналу, яка знадобиться для реалізації Проекту, складе – ... чол.

Директор магазину здійснюватиме нагляд за діяльністю магазину в цілому, роботою персоналу, виконанням ними щоденних обов'язків, якістю підбраного асортименту. Окрім того для формування позитивного іміджу в очах покупців директор буде безпосередньо з ними спілкуватися, що сприятиме їхній лояльності та дозволить привабити додатковий потік клієнтів за допомогою рекомендацій.

Менеджер по закупкам відповідатиме за підбір і своєчасну поставку асортименту пропонованих товарів в магазин. Головним завданням менеджера є налагодження довгострокових відносин з виробником на взаємовигідних умовах. Окрім заробітної плати менеджеру буде запропоновано відсоток від реалізованих товарів – ...%, що стане додатковим стимулом якісної роботи, а саме підбору асортименту товарів та їх вчасної поставки

Бухгалтер буде здійснювати роботу з організації та ведення бухгалтерського та податкового обліку, складання фінансової звітності. Щоденна присутність бухгалтера не буде необхідною, а тому можливо вибрати людину за сумісництвом, яка оформлюватиме та здаватиме всі необхідні звіти.

Оскільки вибір весільного вбрання – це один із найважливіших етапів життя дівчини, то підбору продавців необхідно приділити пильну увагу: вони повинні володіти не тільки привабливою зовнішністю, бути комунікабельними, а й мати досвід продажу весільного вбрання, вміти підігнати його по фігурі клієнта, допомогти вибрати саме ту сукню і ті аксесуари до неї, які найбільше личитимуть покупцю.

Для обслуговування клієнтів щодня працюватиме по ... людини торгового персоналу. Для продавців також є доцільним встановити додаткову винагороду у вигляді відсотку від продажів, як додатковий стимул якісного виконання своєї роботи, рекомендована винагорода – ...% обороту.

Таблиця. Штатний розпис Проекту

№ п/п	Посада	Кількість штатних співробітників	Щомісячна ставка на 1 співробітника	Фонд оплати праці	Єдиний соціальний внесок	Загальні витрати на оплату праці
1	Директор магазину грн.	... грн.	... грн.	... грн.
2	Менеджер по закупкам грн.	... грн.	... грн.	... грн.
3	Бухгалтер грн.	... грн.	... грн.	... грн.
4	Продавець грн.	... грн.	... грн.	... грн.
ВСЬОГО	 грн.	... грн.	... грн.

Таким чином, загальні витрати на оплату праці на місяць складуть – ... грн., з них:

- Фонд оплати праці – ... грн.
- Єдиний соціальний внесок – ... грн.

2.1.5. Дозвільна документація

Для того, щоб почати будь-яку діяльність, підприємству необхідно вирішити ряд організаційних питань: зареєструватися, отримати необхідні свідоцтва, дозволи і т. п.

Перш за все, слід зазначити, що відповідно до пункту 5 Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833 (далі - Порядок № 833), для того щоб займатися торгівлею, суб'єкт господарювання повинен здійснити державну реєстрацію як суб'єкта підприємницької діяльності.

Документи, які знадобляться вам для відкриття магазину:

- Реєстрація суб'єкта господарювання та вибір системи оподаткування
- Договір оренди
- Дозвільні документи пожежної охорони та СЕС (якщо орендується приміщення у діючому ТЦ, то такі документи там зазвичай вже готові)

Згідно з українським законодавством власник об'єкта торгівлі повинен забезпечити відповідність торговельного приміщення (місця) та обладнання вимогам відповідних нормативних документів. Зокрема, Порядком № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» встановлено, що:

- на фасаді торговельного об'єкта повинна бути розміщена вивіска із зазначенням найменування суб'єкта господарювання;
- біля входу до торговельного об'єкта на видному місці - інформація про його режимі роботи;
- в торговому залі на видному і доступному місці повинен бути обладнаний «Куточок покупця», в якому розміщується інформація про найменування власника або уповноваженого ним органу, книга відгуків та пропозицій, адреси і номери телефонів органів, що забезпечують захист прав споживачів.

Під час облаштування торговельних приміщень необхідним технологічним обладнанням суб'єкту підприємницької діяльності слід дотримуватися умов охорони праці та здоров'я, протипожежної безпеки, санітарних норм і т. п. На торговельно-технологічне обладнання, інвентар та посуд, що підлягають обов'язковій сертифікації, суб'єкт господарської діяльності повинен мати сертифікат відповідності.

Дозвіл на розміщення об'єкту торговельного призначення - магазину

Дозвіл на розміщення магазину не вимагається у разі надання на підставі договору оренди чи інших договорів у тимчасове користування приміщень, за умови збереження виду діяльності та стану цих приміщень, за наявності у власника дозволу на розміщення магазину.

Але, у разі необхідності орендар або інший законний користувач може отримати дозвіл на розміщення магазину, для чого ним подається заява встановленого зразка. До заяви додаються:

- копія свідоцтва про державну реєстрацію юридичної чи фізичної особи – підприємця;
- витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців;
- копія дозволу орендодавця або попереднього орендаря на розміщення об'єкта;
- копія договору оренди чи іншого договору про тимчасове використання приміщень.

Дозвіл органу пожежної безпеки

До відкриття об'єкта торгівлі його власник повинен отримати дозвіл органів державного пожежного нагляду. Такі вимоги передбачені Правилами пожежної безпеки в Україні, затверджених наказом Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій від 19.10.2004 р. № 126 (далі - Правила № 126).

«Початок роботи новоствореного підприємства, введення в експлуатацію нових, реконструйованих виробничих, житлових та інших об'єктів, впровадження нових технологій, передача у виробництво зразків нових вогнебезпечних машин, механізмів, устаткування та продукції, оренда будь-яких приміщень без дозволу органів державного пожежного нагляду забороняється»

Видача дозволу здійснюється відповідно до Порядку видачі органами державного пожежного нагляду дозволу на початок роботи підприємств та оренду приміщень, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 14.02.2001 р. № 150. Згідно з пунктом 2 Порядку № 150 цей дозвіл видається безкоштовно центральними, територіальними та місцевими органами державного пожежного нагляду.

Для отримання дозволу до відповідного органу державного пожежного нагляду необхідно подати такі документи:

- заяву за формою згідно з додатком 1 до Порядку № 150;
- матеріали оцінки (експертизи) протипожежного стану підприємства, об'єкта чи приміщення;
- засвідчену в установленому порядку копію свідоцтва про власність або копію договору оренди.

Дозвіл органів СЕС

Згідно з вимогами статті 15 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24.02.94 р. № 4004-XII, введення в експлуатацію нових і реконструйованих об'єктів виробничого, соціально-культурного та іншого призначення здійснюється за погодженням з державною санітарно-епідеміологічною службою.

Документи, що необхідні для отримання дозволу:

- свідоцтво про державну реєстрацію (копія, завірена печаткою підприємства);
- договір оренди приміщення або документа на право власності з планом-схемою (копія, завірена печаткою підприємства);
- проектна документація на приміщення (копія, завірена печаткою підприємства), якщо був або проводиться ремонт;
- опис сфери діяльності підприємства.

Як вже зазначалося вище, значно спростити процедуру отримання дозволів можна взявши в оренду приміщення у вже готовому торгівельному центрі, що вже має певний перелік дозволів.

2.2. Фінансова оцінка Проекту

2.2.1. Параметри Проекту

Для організації розрахунків по Проекту, були прийняті наступні параметри бізнесу, які можна розділити на групи:

- Загальні параметри
- Параметри роботи магазину
- Оподаткування

Загальні параметри використовуються для опису основних припущень, які впливають на фінансову частину Проекту.

Таблиця. Загальні параметри Проекту

Параметр	Припущення
Загальні параметри	
Курс USD/грн.	...
Відсоткова ставка по кредиту, % річних	...%
Відсоткова ставка по депозиту, % річних	...%
Ставка дисконтування, % річних	...%

Параметри роботи магазину, стосуються основних припущень, щодо основних характеристик виробничого процесу: розміру торгової націнки, кількості відвідувачів, середнього чеку, винагороди продавців та менеджерів, розміру певних витрат.

Таблиця. Параметри роботи магазину

Параметр	Припущення
Параметри роботи	
Коефіцієнт торгової націнки роздріб	...%
Відсотки менеджеру по закупкам за реалізовану продукцію (успішно підібраний асортимент)	...%
Відсотки продавцям в магазині за роздрібні продажі	...%
Середня вартість однієї весільної сукні, грн./шт.	... грн.
Середня вартість однієї пари взуття, грн./шт.	... грн.
Середня вартість одиниці аксесуарів, грн./од.	... грн.
Витрати на доставку, % від витрат на закупку	...%
Відсоток нереалізованого товару	...%
Кількість відвідувачів ТЦ на ... кв.м.	...
Кількість робочих днів на місяць	...
Кількість годин роботи промоутера на 1 місяць	...
Вартість 1 години роботи промоутера	... грн.

Параметри оподаткування Проекту прийняті, відповідно до чинного українського законодавства (на дату підготовки Проекту) стосовно оподаткування діяльності підприємств на території України. Для цілей Проекту було загальну систему оподаткування для юридичних осіб.

Таблиця. Оподаткування за Проектом

Параметр	Припущення
Оподаткування	
Податок на прибуток	21,0%
ПДВ	20,0%
Мито	12,0%
Єдиний соціальний внесок, %	36,80%

2.2.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація

Вихідні дані для розрахунків умовно діляться на такі групи:

1) Вихідні дані для розрахунку необхідних коштів

Розрахунок вартості підготовки приміщення магазину, а саме його оренда на ... місяці та проведення ремонтних робіт розраховувався на базі ринкових цін, що склалися на сьогодні.

Розрахунок вартості обладнання та меблів проводився на основі переліку необхідного обладнання та цін на нього, що пропонуються на ринку, а також базувався на принципі мінімальної достатності.

Розрахунок вартості оформлення дозвільної документації проводився на основі даних операторів ринку, а також вартості послуг компаній, що проводять оформлення таких документів для підприємств.

Розрахунок вартості рекламної кампанії проводився на основі обраних рекламних інструментів, їх вартості виходячи із найбільш доцільних методів просування нового магазину.

Розмір закупки першої партії товари визначався на основі планового товарообороту магазину на ... місяць роботи, а вартість розмитнення на основі митного та податкового кодексів України.

2) Вихідні дані для формування плану продажів

План продажів був сформований виходячи із наявної ринкової кон'юнктури, статистичних даних, щодо відвідуваності торгових центрів, а також припущеннями щодо кількості відвідувачів, які придбають товар після відвідування магазину. Середній розмір чеку о кожній із груп товарів було визначено на основі обраного цінового сегменту в якому планується відкриття магазину.

3) Вихідні дані для формування витрат Проекту

Розрахунок витрат по Проекту відбувався за їх видами.

Так вартість **закупки товару** визначалася виходячи із розміру торгової націнки в розмірі ...% на товар, що реалізується, а також вартості розмитнення закупленого товару відповідно до законодавства України.

Розмір **оренди приміщення** був розрахований виходячи із необхідної площі магазину, що складає ... кв.м. та середньої вартості оренди 1 кв.м в торгових центрах у великих містах, що складає \$....

Вартість **доставки товару** визначалася на основі даних операторів ринку, які співпрацюють з китайськими виробниками, і складає ...% собівартості закупки.

Заробітна плата персоналу розраховувалася виходячи із планової кількості працівників магазину та їх середньомісячного окладу. Додаток № ...

Розмір **витрат на рекламну кампанію** був визначений виходячи із вартості обраних рекламних інструментів, а саме розміщення біг-бордів на ... місяців в центральному районі обраного міста та роздачі листівок промоутером протягом ... днів ... рази на місяць.

Розмір **винагороди менеджерам по закупкам** необхідно встановити на рівні – ...% обороту, що буде додатковим стимулом якісного та вчасного підбору асортименту, а для **продавців** на рівні ...% обороту, що також створить для них додатковий стимул якісного обслуговування клієнтів.

Величина адміністративно господарських витрат приймалася на мінімально достатньому рівні для забезпечення функціонування магазину, що включають витрати на зв'язок, витратні матеріали і т.п.

4) Вихідні дані для розрахунку амортизаційних відрахувань

Розрахунок амортизаційних відрахувань за Проектом проводився на основі Податкового Кодексу України, стаття 144 за прямолінійним методом. Для цих цілей основні засоби, що купуються в рамках реалізації Проекту були згруповані по двом групам:

- Група IV основні засоби - обладнання (термін експлуатації не менше ... років)
- Група VI основні засоби – меблі та інвентар (термін експлуатації не менше ... років)

Проведені розрахунки виручки та затрат на реалізацію товарів дозволили провести калькуляцію собівартості роботи магазину з реалізації купальників.

Таблиця. Калькуляція собівартості роботи магазину з реалізації весільного вбрання в розрахунку на середній розмір чеку

Стаття витрат	Вартість, грн.
Придбання товару	... грн.
Розмитнення	... грн.
Оренда приміщення	... грн.
Доставка товару	... грн.
Заробітна плата персоналу з нарахуваннями	... грн.
Реклама	... грн.
Оплата послуг промоутера	... грн.
Адміністративно-господарські витрати	... грн.
Винагорода менеджера по закупкам	... грн.
Винагорода продавців в магазині за реалізований товар	... грн.
Амортизація	... грн.
Всього собівартість	... грн.
Рентабельність, %	...%
Прибуток підприємства	... грн.
Ціна без ПДВ	... грн.
ПДВ	... грн.
Ціна реалізації	... грн.

2.2.3. Джерела фінансування Проекту. Цільове спрямування та графік вкладення інвестицій

Загальна вартість Проекту становить ... грн. Період необхідний для організації роботи магазину складає ... місяці: за цей період оформлюється дозвільна документація, вибирається приміщення, виконуються ремонтні роботи, накуповується необхідне обладнання, меблі, проводиться перший етап рекламної кампанії, а також відбувається закупка першої партії товару. Для реалізації Проекту кошти будуть вкладені за такими напрямками і по такому графіку:

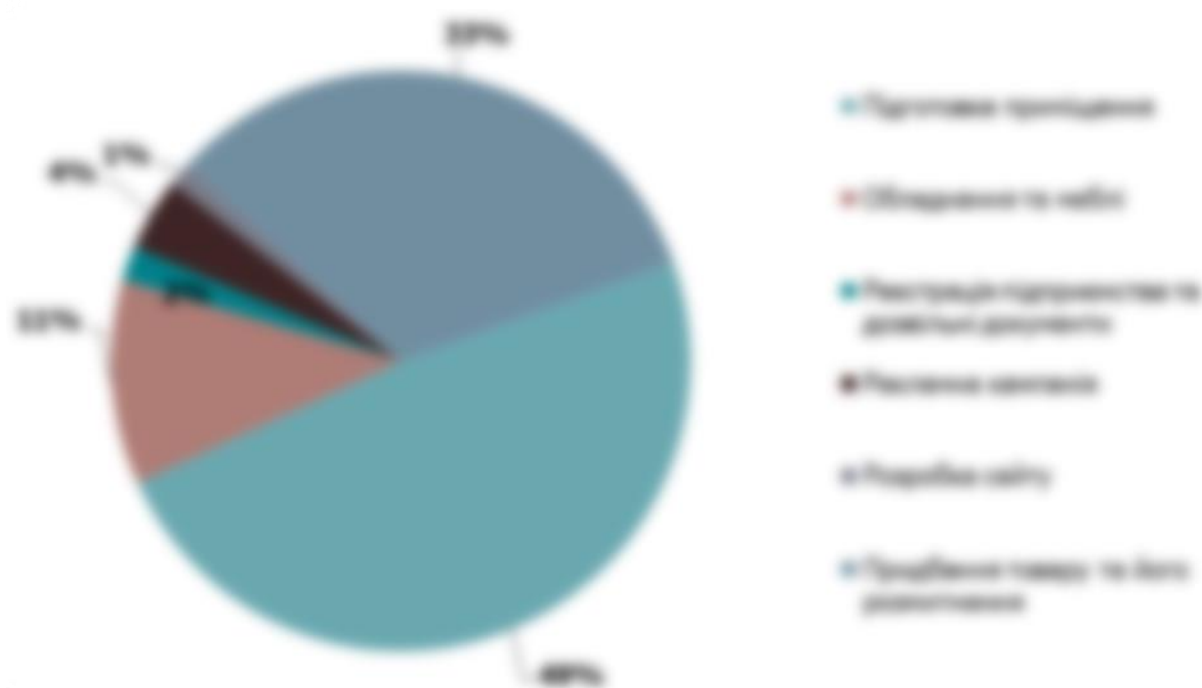
Таблиця. Напрямки та графік вкладення коштів

Статті витрат	Власні кошти	Примітки	Графік вкладення коштів	
			... міс.	... міс.
Оренда приміщення	... грн.	Площа ... кв.м. по \$... за кв. м Період оренди - ... міс.	... грн.	... грн.
Ремонт приміщень магазину	... грн.	Площа ... кв.м. по \$... за кв. м	... грн.	... грн.
Меблі для магазину	... грн.			... грн.
Обладнання для магазину	... грн.			... грн.
Реєстрація підприємства та дозвільні документи	... грн.	1.Реєстрація підприємства \$... і накладні витрати -... грн. 2. Відкриття магазину - ... грн.	... грн.	

Реклама на біг-бордах	... грн.	1. Оренда біг-борду в центральному р-ні міста на ... місяці по ... грн. в місяць		... грн.
Замовлення рекламних листівок	... грн.	Розробка макету листівки - ... грн. Друк ... листівок - ... грн., та оплата роботи промоутера на ... місяць		... грн.
Розробка сайту	... грн.			... грн.
Закупка першої партії товару	... грн.	На ... місяць роботи магазину		... грн.
Митні платежі	... грн.			... грн.
Мито	... грн.	...%		... грн.
ПДВ	... грн.	Сума ПДВ дорівнює ...% митної вартості товару включаючи мито		... грн.
ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ	... грн.		... грн.	... грн.
Відсоткове відношення	100%		...%	...%

Структура капіталовкладень в Проект наведена на рисунку нижче.

Рисунок. Структура вкладання коштів



2.2.4. План продажів

План продажів був сформований виходячи із параметрів роботи магазину, його відвідуваності, кількості покупців, що зроблять покупку, розміру середнього чеку:

Кількість відвідувачів ТЦ на ... кв.м./день		...
Середня кількість відвідувачів магазину на день		...

Кількість робочих днів магазину	...
Середня кількість покупців, чол./міс.	...
Середня кількість реалізованих весільних суконь, шт./міс.	...
Середня вартість 1 весільної сукні, грн./шт..	... грн.
Середня кількість реалізованих пар взуття, шт./міс.	...
Середня вартість пари взуття, грн./шт..	... грн.
Середня кількість реалізованих аксесуарів, шт./міс.	...
Середня вартість 1 аксесуару, грн./шт..	... грн.

Сумарний об'єм продажів за Проектом за ... роки реалізації складе ... грн., а середньомісячний – ... грн.

Детальна інформація щодо прогнозних об'ємів продажу представлена у *Додатках № 8*.

Таблиця. План продажів Проекту

Реалізація	... рік	... рік	... рік	ВСЬОГО
Кількість покупців
Весільні сукні				
Кількість, шт.
Середній розмір чеку з ПДВ, грн.	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Взуття				
Кількість, шт.
Середній розмір чеку з ПДВ, грн.	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Аксесуари				
Кількість, шт.
Середній розмір чеку з ПДВ, грн.	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
ВСЬОГО РЕАЛІЗАЦІЯ, грн.	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.

2.2.5. Звіт про доходи та витрати

За весь період, що прогнозується, показники прибутку та витрат дозволяють сформувати об'єм накопиченого чистого прибутку: (Додаток № ...).

Таблиця. Прогнозний звіт про доходи і витрати Проекту

Місяць Проекту	... рік	... рік	... рік	ВСЬОГО
Sales (Валовий дохід)	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
ПДВ	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Чистий валовий дохід	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Собівартість діяльності	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Придбання товару	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Розмитнення	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
ПДВ	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Мито	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Оренда приміщення	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Доставка товару	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Заробітна плата персоналу	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний соціальний внесок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Реклама	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Оплата послуг промоутера	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Gross Profit (Валовий прибуток/збиток)	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Адміністративно-господарські витрати	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Винагорода менеджера по закупкам	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Винагорода продавців в магазині за реалізований товар	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
EBITDA	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Амортизація	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
EBIT	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Фінансові доходи	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Фінансові затрати	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Прибуток до оподаткування	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Податок на прибуток (розрахунковий)	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
наростаючий підсумок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Податок на прибуток (до виплати)	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Net Profit / Loss (Чистий прибуток/збиток)	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.

2.2.6. Звіт про рух грошових коштів

В процесі реалізації даного Проекту очікується збільшення грошових потоків.

Надходження

Надходження за Проектом складаються із таких статей:

- Надходження власних коштів
- Надходження від реалізації продукції, надання послуг

Надходження власних коштів буде відбуватися перші ... місяці реалізації Проекту, до початку роботи магазину розмірі – ... **грн.:**

... міс.		... грн.
... міс.		... грн.

Початок надходжень від реалізації товару планується з ... місяця реалізації (... місяці необхідні для запуску магазину у роботу). Таким чином, за ... роки реалізації Проекту надходження від продажу товарів складатиме – ... **грн.**, а середні щомісячні надходження від продажу складатимуть ... **грн.**

Платежі

Платежі за Проектом представлені операційними витратами, податковими платежами та відрахуваннями, а також витратами інвестиційними витратами.

Загальний розмір операційних витрат магазину за ... роки реалізації Проекту складе –... **грн.**

Сумарна величина інвестиційних витрат складе : ... **грн. грн.**

Платежі в бюджет включають:

- Єдиний соціальний внесок на фонд оплати праці співробітників у розмірі ... **грн.** за ... роки реалізації Проекту
- Державне мито на продукцію, що ввозиться – ... **грн.** за ... роки реалізації Проекту
- Податок на додану вартість – ... **грн.** за ... роки реалізації Проекту
- Податок на прибуток підприємств – ... **грн.** за ... роки реалізації Проекту.

Таблиця. Звіт про рух грошових коштів по Проекту

Місяць Проекту	... рік	... рік	... рік	ВСЬОГО
НАДХОДЖЕННЯ	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Власні кошти	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Реалізація товарів	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
ВИПЛАТИ	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Операційні витрати	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Придбання товару	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>Запас (нереалізований товар)</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Оренда приміщення	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Доставка товару	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Заробітна плата персоналу	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Реклама	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Оплата послуг промоутера	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Адміністративно-господарські витрати	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Винагорода менеджера по закупкам	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Винагорода продавців в магазині за реалізований товар	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Податкові платежі	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний соціальний внесок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Державне мито	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>ПДВ оплата</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>для розрахунку</i>
<i>(наростаючий підсумок)</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>ПДВ зобов'язання</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>ПДВ кредит</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Податок на прибуток	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Інвестиційні витрати	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Оренда приміщення	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Ремонт приміщень магазину	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Меблі для магазину	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Обладнання для магазину	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Реєстрація підприємства та дозвільні документи	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Реклама на біг-бордах	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Замовлення рекламних листівок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Розробка сайту	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Закупка першої партії товару	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Митні платежі	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
ГРОШОВІ КОШТИ:				
На початок періоду				
Грошовий потік	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
На кінець періоду	... грн.	... грн.	... грн.	

Більш детальна інформація щодо руху грошових потоків за Проектом представлена у Додатках №

2.2.7. Точка беззбитковості

Для забезпечення беззбиткового об'єму реалізації, тобто об'єму, при якому величина затрат дорівнює величині доходів, а прибуток дорівнює 0 в магазині, що планується необхідно реалізувати таку кількість товару.

Таблиця. Беззбитковий об'єм реалізації по Проекту, ...- ... роки

Рік	Об'єм беззбитковості в натуральному вираженні, одиниць товару/рік	Об'єм беззбитковості в грошовому еквіваленті, грн.
... рік (... міс.) грн.
... рік грн.
... рік грн.

Мінімальний розмір середнього чеку отримання 0 прибутку в рамках Проекту, тобто роботи в точці беззбитковості повинна скласти:

Таблиця. Мінімальний розмір середнього чеку по Проекту для роботи в точці беззбитковості, ...- ... роки

Рік	Мінімальний розмір середнього чеку, грн.
... рік (... міс.)	... грн.
... рік	... грн.
... рік	... грн.

Запас фінансової міцності – величина, на яку плановий об'єм реалізації перевищить точку беззбитковості складе:

Таблиця. Запас фінансової міцності Проекту. ...- ... роки

Рік	Запас фінансової міцності, %
... рік (... міс.)	...%
... рік	...%
... рік	...%

Розрахунок точки беззбитковості по рокам наведено у Додатках № ...

2.2.8. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності Проекту

Розрахунок ставки дисконтування

Ставка дисконтування – це ставка, яку покупець чи інвестор очікує отримати від вкладення своїх коштів в Проект

В розрахунках була використана модель визначення ставки дисконтування з використанням методу середньозваженої вартості капталу.

За даного рівня ставки дисконтування були отримані такі показники, що характеризують інвестиційну привабливість ефективність реалізації Проекту:

Таблиця. Показники ефективності та інвестиційної привабливості Проекту

Показник	Одиниця виміру	Значення
Початкові інвестиції	грн.	... грн.
Дисконтований період окупності (Discount payback period)-DPP	місяців/років	... міс./ ... року
Проектний період (Project period) PP	місяців/років	... міс./ ... роки
Чиста приведена вартість Проекту (Net Present Value) - NPV	грн.	... грн.
Внутрішня ставка доходу (Internal rate of return)- IRR	%	...%
Індекс прибутковості вкладень (Profitability index)- PI	од.	...
Рентабельність продажу (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	...%
Рентабельність інвестицій (Return on investment) - ROI	%	...%

Розрахунок рівня інвестиційних показників представлено у *Додатку №...*

Показники ефективності та інвестиційної привабливості інтерпретуються наступним чином:

Чиста приведена вартість Проекту (NPV)

Внутрішня ставка доходу Проекту (IRR)

Дисконтований період окупності Проекту

Показники прибутковості вкладень

2.3. SWOT – АНАЛІЗ

Сильні сторони (S)	Можливості (O)
Слабкі сторони (W)	Зовнішні загрози (T)

3. Висновки

Розглянута бізнес-ідея відкриває перед її ініціаторами можливість зайняти свою нішу на ринку весільного вбрання України в середньому ціновому сегменті. Проектом передбачається відкриття магазину роздрібного продажу весільних суконь, взуття та аксесуарів в одному з великих міст України, в якому будуть реалізовуватися товари високої якості, що задовольнить попит покупців обраного цінового сегмента.

Проектний період - ... роки.

Час необхідний для організації магазину та запуску його в роботу – ... місяці.

Загальна вартість Проекту складає ... грн.

В даному бізнес плані описано та проведено розрахунок концептуальних моментів і економічних показників планового виду діяльності. При подальшому впровадженні проекту відповідність і вихід підприємства на прогнозовані розрахункові показники, так як і кінцева вартість Проекту, будуть залежати від сформованої економічної ситуації в країні, обраних постачальників товарів (що вплине на кінцеву вартість інвестиційного проекту та величину операційних витрат), ефективності менеджменту, а також проведеної маркетингової політики. Тому, при розгляд документа, необхідно брати до уваги, що розрахункові дані є прогнозними і можуть відрізнятись від досягнутих підприємством.