



PRO
CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



БИЗНЕС-ПЛАН

Открытие Агентства по подбору домашнего персонала



Данный документ был подготовлен специалистами компании Pro-Consulting и является конфиденциальным. Получатель данного документа обязуется соблюдать его конфиденциальность, которая распространяется на сотрудников Получателя, а также аффилированных лиц, кроме тех, которые заинтересованы в рассмотрении предложения изложенного в данном документе. Документ может быть раскрыт по требованию органов власти, в соответствии с действующим законодательством. Не является конфиденциальной та информация, которая уже публично доступна и является общеизвестной.

Данный документ был подготовлен компанией Pro-Consulting в ноябре 2015 года, основываясь на доступной и предоставленной Заказчиком на данную дату информацией. Информация, на которой базируется данный документ, происходит из источников, которые, по мнению Pro-Consulting, можно считать надежными и адекватными.

В текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей **при организации и ведении выбранного** вида бизнеса. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, в числе которых поставщики необходимого оборудования и материалов, подрядные компании, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, политики сотрудничества с поставщиками ресурсов, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых предприятием результатов. Ни компания Pro-Consulting, ни ее сотрудники, ни собственники не несут ответственности за эффективность реализации и внедрения проекта.

О финансовом консультанте

Компания **Pro-Consulting** – ведущий игрок на украинском рынке консалтинговых услуг. Мы - лидеры в проведении маркетинговых исследований, анализе товарных и финансовых рынков, подготовке бизнес-планов и других инвестиционных документов.

Мы работаем для Вас с 2004 года и за этот период подготовили более 700 аналитических обзоров и маркетинговых исследований по различным рыночным направлениям, разработали свыше 300 различных инвестиционных проектов по открытию бизнеса и развитию существующего, привлечению целевого финансирования, оценке стоимости компании. Более детальная информация по опыту подготовленных нами проектов находится у нас на сайте <http://pro-consulting.ua> в разделе реализованные проекты

С 2005 года компания **Pro-Consulting** – полномочный и постоянный член Украинской Ассоциации маркетинга; с 2010 года – член Ассоциации Консалтинговых фирм. По итогам 2011 года компанию признано победителем первого конкурса на получение Международной премии им. Габриеля Аль-Салем «За выдающиеся достижения в консалтинге». **Мы стали первой украинской компанией, которая получила статус «Консультант года».**

Среди наших клиентов – международные компании, лидеры рынков по своим направлениям, компании малого и среднего бизнеса, которые активно развиваются, предприниматели и начинающие бизнесмены. С информацией о наших клиентах, а также их рекомендациями Вы можете ознакомиться на сайте компании в разделе Клиенты.

По всем вопросам, касающимся данного документа, пожалуйста, обращайтесь:

ООО «Компания «Про-Консалтинг»
www.pro-consulting.ua
Украина, 03680, г. Киев,
ул. Предславинская, 11, 5 этаж
Тел./факс: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63

Pro-Consulting, LLC
www.pro-consulting.ua
11 Predslavynska Str., 5 floor
Kyiv - 03680, Ukraine
Tel: +38(044) 591-52-53;
+38(044) 591- 52- 63



Содержание

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	5
2.1. Концепция проекта	5
2.2. Место расположения объекта реализации проекта.....	6
2.3. Описание организационного процесса. Характеристика оборудования	7
2.4. Кадровая политика проекта	14
2.5. Разрешительная документация	16
2.6. Характеристика рынка. Маркетинговая стратегия.....	17
3. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА	27
3.1. Предпосылки для расчетов и их аргументация	27
3.2. Прогноз продаж по проекту	28
3.3. Формирование прибыли по проекту.....	29
3.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту	34
3.5. Точка безубыточности по проекту	36
3.6. Оценка инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта	37
3.7. Сценарии развития проекта.....	40
4. АНАЛИЗ РИСКОВ	43
4.1. SWOT-анализ.....	43
5. ВЫВОДЫ	44

1. Резюме проекта

Концепция проекта	Концепцией проекта предполагается открытие агентства по подбору домашнего персонала.	
Месторасположение	г. Киев	
График реализации проекта	Расчетный период для проекта	4 года
	Начало проекта	Допроектный период
	Начало продаж	1 мес. проектного периода
Бюджет проекта	Стоимость проекта	\$...
	В том числе:	
	<i>Собственные средства</i>	\$...
	<i>Заемные средства</i>	
	<i>Коэффициент автономии</i>	100%
Прибыльность проекта	Валовой доход	\$...
	Капитализированная чистая прибыль	\$...
	Совокупный денежный поток	\$...
	Ставка дисконта	...%
Инвестиционная привлекательность проекта	DPP (дисконтированный период окупаемости), лет	... года
	NPV (чистая приведенная стоимость), \$.	\$...
	IRR (внутренняя норма доходности), %	...%
	PI (прибыльность вложений), ед.	...



2. Описание проекта

2.1. Концепция проекта

Целью реализации проекта является создание агентства по предоставлению услуг персонала для дома, включающих такие виды работ как уборка квартир, работа персонального водителя, няни, гувернантки, приготовление ужинов (в сфере квалификации повара), а также подбор постоянного персонала для клиентов. Так как спрос на услуги кадровых агентств с каждым годом только увеличивается, открытие своего агентства по подбору персонала для дома является весьма привлекательным и перспективным бизнесом.

Целью создания агентства персонала для дома является получение прибыли благодаря быстрому росту объема продаж, высокому качеству обслуживания и низким производственным затратам.

Залогом успеха проекта является высокое качество и оперативность оказания как услуг для дома, так и подбора постоянного персонала для клиентов, а также правильный маркетинг.

Основными задачами проекта являются:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
-

Таким образом, реализация проекта позволит:

- ...;
- ...;
- ...;
-

2.2. Место расположения объекта реализации проекта

Помещение должно располагаться в районе с Площадь может быть ..., желательно предусмотреть Нет необходимости искать площадь под аренду в центре города. Главное – чтобы офис Стоимость аренды такого помещения в Киеве начинается от ... грн./мес. Для агентства с ...-... сотрудниками оптимальная площадь офиса – около ... кв. м.

Помещения, которые отвечают данным критериям в полной или частичной мере: ..., либо Перспективные арендные предложения и их краткая характеристика представлены в следующей таблице.

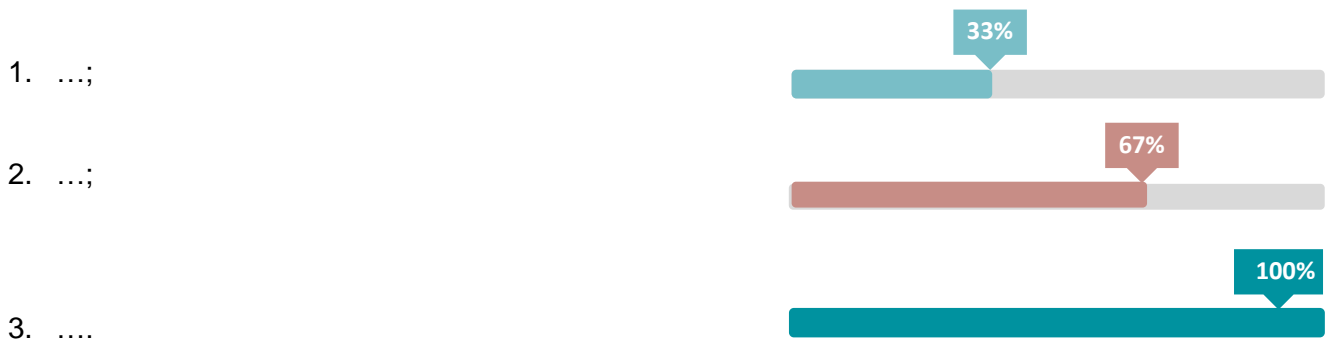
Таблица 1. Перечень перспективных арендных предложений по проекту

Адрес	Краткая характеристика	Фото объекта
...	Стоимость: ... Площадь: ... Особенности: ...	
...	Стоимость: ... Площадь: ... Особенности: ...	
...	Стоимость: ... Площадь: ... Особенности: ...	

2.3. Описание организационного процесса. Характеристика оборудования

Данный проект предусматривает открытие агентства по подбору персонала для дома с последующим приобретением и удержанием конкурентных позиций на рынке Киева. Главный приоритет агентства – ... и ..., а затем

Предоставляемые услуги включают в себя: подбор персонала на почасовой основе (разовые визиты к заказчику), либо подбор кандидатов на постоянное трудоустройство с заключением договора о трудоустройстве. Процесс подбора персонала выглядит следующим образом:



Агентство будет использовать самые современные ..., методики ... и ... домашнего персонала, стремясь решать любой заказ клиента при минимальных потерях времени – ...-... дня. Стоимость подбора персонала равна ... и осуществляется на таких условиях сотрудничества:

Таблица 2. Условия оплаты за привлечение постоянного персонала между агентством и клиентом

Этап выполнения услуги	Размер оплаты (%)
...	...%
...	...%
...	бесплатно



Стоимость услуг почасового персонала определяется из расчета В этом случае, агентство получает комиссию в размере ...% оплаты труда привлеченного сотрудника.

Подбор различного домашнего персонала может включать в себя таких специалистов:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- Няня-воспитатель;
- Гувернантка;
- Репетитор;
- Логопед;
- Домработница;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;

Менеджеры-рекрутеры открываемого бизнеса (сотрудники на постоянном договоре трудоустройства) будут нести ответственность за все стадии процесса подбора персонала для дома – ..., ..., тестировать соискателей.

Критерии выбора соискателей из базы данных по анкетным данным

1. Горничная —

Однако если говорить о почасовом персонале, то обязанности горничной, как правило, имеют следующее содержание:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;



- ...;
-

Кроме того, горничная обязана всегда выглядеть аккуратно и соблюдать правила техники безопасности, касающиеся области ее работы.

Основные требования к специалистам

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

...

Медицинские противопоказания

...

Образование

...

Опыт работы

...

2. Няня

Няня — ...

Современные няни приглашаются к детям в возрасте от одного месяца. Они могут приходить всего на несколько часов в неделю или сидеть с ребенком каждый день, пока родители на работе. Иногда няни выезжают летом на дачи для проживания там со своими подопечными или сопровождают семью с детьми в поездках за границу.

В спектр обязанностей такого персонала входит решение следующих задач:

- ...
- ...
- ...
- ...

По условиям договора в обязанности няни также может входить ... , ..., Главная задача няни – обеспечить ребенку комфорт и безопасность, а в случае необходимости она должна уметь оказать ему первую медицинскую помощь.

Основные требования к специалистам

...

Наиболее распространенные требования к специалисту на замещение позиции няня:

1. ...;



2. ...;
3. ...;
4. ...;
5. ...;
6. ...;
7.

Няня обязана иметь медицинскую книжку, подтверждающую, что по состоянию здоровья она может работать с детьми, а также рекомендательные письма. Недоверие и проверки со стороны родителей ребенка вполне закономерны, и к ним надо быть готовым.

3. Сиделка

...

Вот перечень обязанностей современной сиделки:

- ...
- ...
- ...
- ...

Основные требования к специалистам

1. ...
2. ...
3. ...

4. Гувернантка

Гувернантка - это ...

Главными обязанностями гувернантки являются:

- ...
- ...
- ...

Основные требования к специалистам

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...
6. ...
7. ...



8. ...
9. ...
10. ...
11. ...
12.

5. Водитель

Персональный водитель – это ...

Среди обязанностей водителя наиболее распространены:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

Основные требования к специалистам

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...

6. Повар

Повар – ...

Главные обязанности такого человека:

- ...
- ...
- ...
- ...

Основные требования к специалистам

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...

Поиск данных специалистов будет осуществляться благодаря существующим в настоящее время возможностям использования таких сайтов как [rabota.ua.](http://rabota.ua), work.ua, headhunter и т.д. Проектом предусмотрено использование одной из предложенных далее платформ на ежемесячной основе в течение 4 лет проектного периода. Однако инвестору стоит также В этом случае, стоимость использования доступа к базам будет ...

Таблица 3. Сравнительная характеристика рекрутинговых платформ (базы данных)

Платформа work.ua			Доступ к базе резюме платформы HeadHunter	
Период	Кол-во контактов	Стоимость, грн	Период	Стоимость, грн
-	... контактов/день	бесплатно	7 дней	...
1 неделя	30 дней	...
1 месяц	3 месяца	...
3 месяца	6 месяцев	...
12 месяцев	12 месяцев	...

Тестирование потенциальных соискателей

Оценка персонала – ..., который позволяет решать следующие задачи:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;

Основные этапы и методы работы:

...

Специалисты агентства проводят оценку персонала, используя комплекс методов:

- ...;
- ...;





- ...;
- ...;
-

Завершительным этапом подбора персонала для дома является ..., где работодатель лично принимает решение.

Необходимое оборудование

Для оптимального рабочего процесса, проектом предусматривается закупка следующего оборудования для организации работы офиса.

Таблица 4. Перечень необходимого оборудования по проекту

Телефон	... шт.	
Ноутбук	... шт.	
МФУ (принтер, сканер, факс)	... шт.	
Сейф	... шт.	

2.4. Кадровая политика проекта

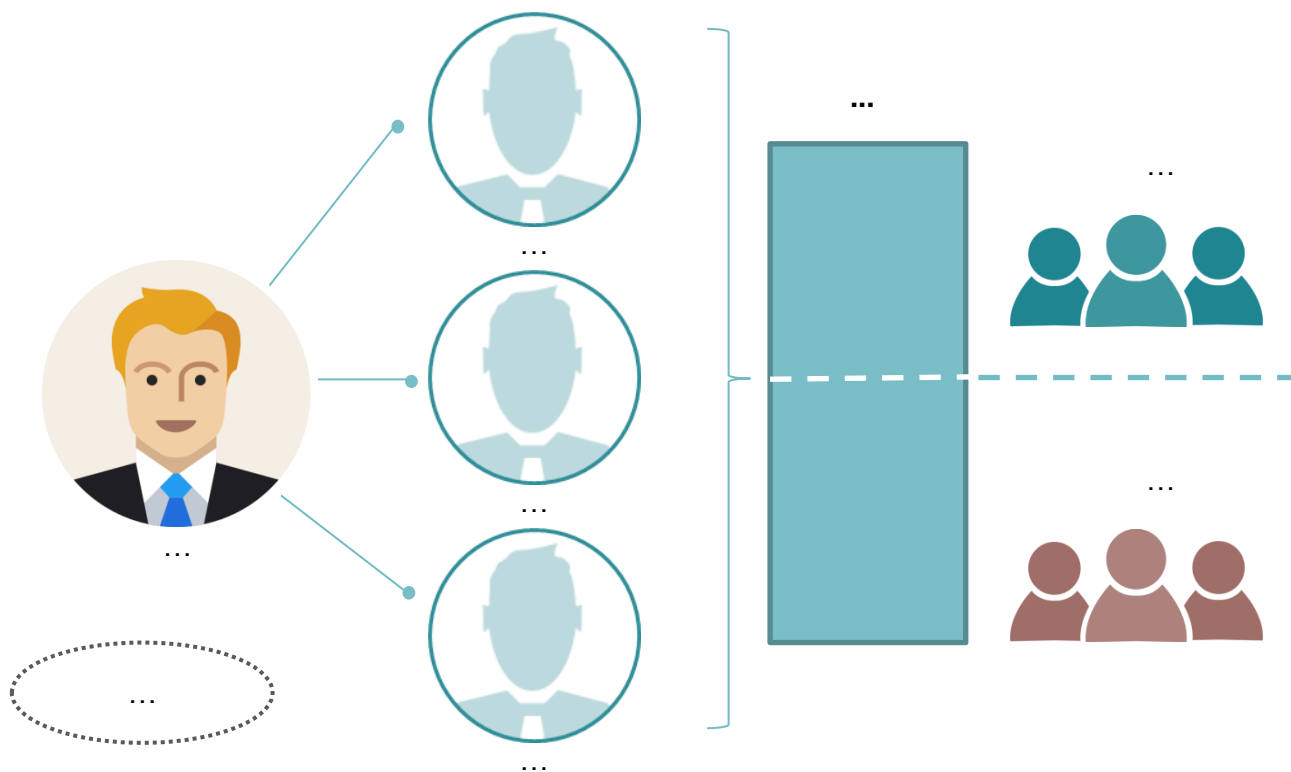
Общее количество персонала, которое понадобится для реализации проекта, составит около ...-... человек. Указанное число сотрудников будет находиться в агентстве в качестве ... и ... (частичная занятость). Основные должностные обязанности рекрутеров будут включать в себя ..., ..., а также

База контактов является наиболее значимым аспектом работы планируемого агентства. У одних рекрутинговых агентств такие базы насчитывают порядка ... резюме, другие объявляют ... специалистов в базе данных. ...

Помимо этого, база контактов

Органиграмма проекта графически демонстрирует связи сотрудников и организацию работы агентства по подбору домашнего персонала на следующем рисунке.

Рисунок 1. Органиграмма проекта



Штатное расписание постоянных сотрудников выглядит следующим образом:

Таблица 5. Штатное расписание по проекту (постоянные сотрудники)

№ п/п	Должность	Количество штатных сотрудников	Месячный оклад на 1 человека	Фонд оплаты труда	Единый социальный взнос	Общие расходы по оплате труда
1	\$...	\$...	\$...	\$...
2	\$...	\$...	\$...	\$...
		...		\$...	\$...	\$...

База персонала на аутсорсинге включает в себя ... квалифицированных специалистов, однако существенным преимуществом для агентства будет

Таблица 6. База персонала на аутсорсинге

БАЗА ПЕРСОНАЛА НА АУТСОРСИНГЕ				
№ п/п	Должность	Количество сотрудников	Предполагаемый месячный оклад на 1 человека	Часовая оплата
Домашний персонал				
1	\$...	\$...
2	\$...	\$...
3	\$...	\$...
4	\$...	\$...
5	\$...	\$...
6	\$...	\$...
		...		
	Среднее значение			\$...



2.5. Разрешительная документация

Для того чтобы агентство вело правовую деятельность необходима регистрация

Порядок регистрации ...:

-
-
-
-
-

Для регистрации ... требуются такие документы:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
-

Документы на проведение государственной регистрации ... подаются:

1.
2.
3.
4.

Помимо этого, начиная с 01.01.2014 года предприниматели, ...

Стоимость регистрации ... зависит от того, кем она осуществляется (самостоятельно или с помощью услуг юриста).

2.6. Характеристика рынка. Маркетинговая стратегия

По состоянию на конец 2014 года, в расходах киевлян преобладают затраты на ... (...% в структуре доходов), при этом ... занимают второе место (...%). Затраты на ..., ..., а также прочие статьи расходов получили ...% общего распределения. Интересно, что среди ... затрат более ...% уходят на оплату ... услуг, на ..., как и на ... расходы, где их затраты в пределах ...%. Такая статья как прочие товары и услуги (куда также потенциально входят услуги персонала для дома) содержит ...% бюджета среднестатистического жителя города.

Рисунок 2. Структура совокупных расходов домохозяйств, 2014

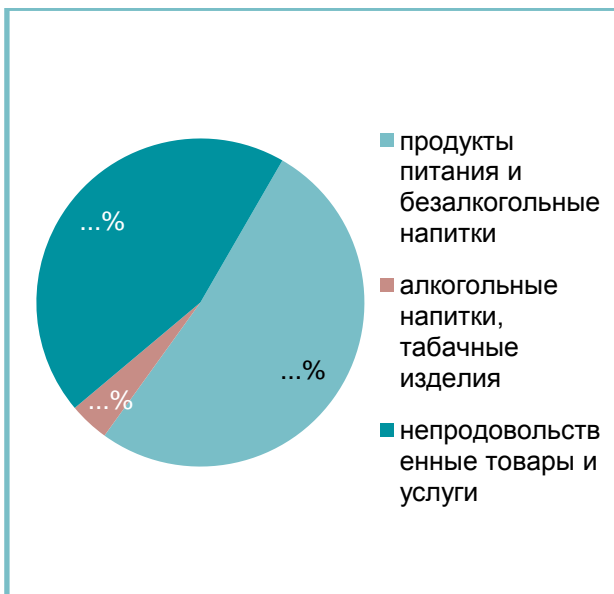
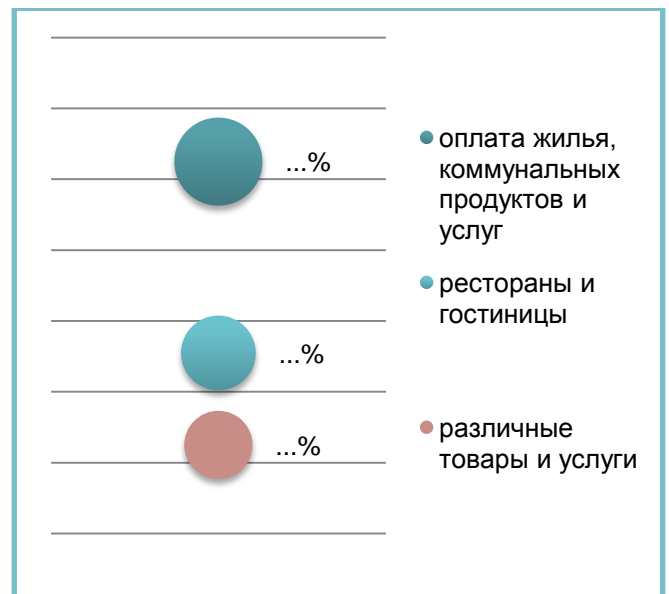


Рисунок 3. Структура расходов непродовольственных товаров и услуг домохозяйств, 2014

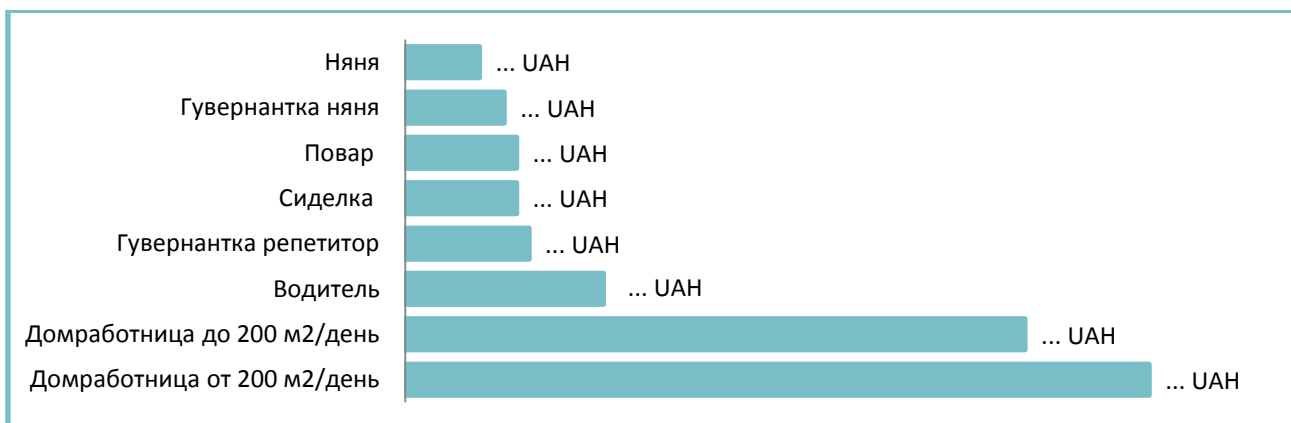


Источник: Государственная служба статистики Украины

Данная структура расходной части бюджета достигнута при общих уровнях зарплат столицы. Так, по данным Государственной службы статистики, за первый квартал 2015, средний уровень доходов по г. Киев составил ... грн.

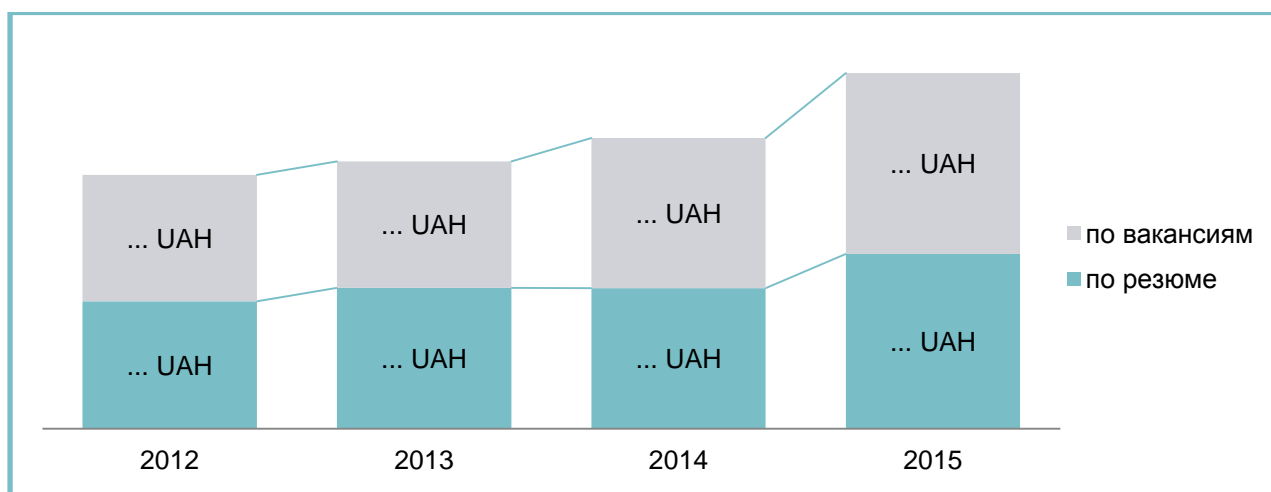
Средние зарплаты персонала для дома находятся на уровне ... грн., хотя и наблюдается строгая тенденция переходу домашнего персонала к ..., где уровень зарплат, как правило, выше приблизительно на ...% - ...%. Сравнительные ставки на оплату труда почасового персонала можно найти на следующем рисунке.

Рисунок 4. Среднерыночный уровень зарплат персонала для дома в г. Киев в 2015



Сама статистика зарплат, которые могут предложить работодатели персоналу для дома, очень неоднородна и колеблется по рынку до ...% между максимальными и минимальными значениями. Наиболее усредненные показатели предлагаются на сайте по трудоустройству work.ua, где анализируются их собственные базы, состоящие из ...резюме и ... вакансий. По критериям, отвечающим интересам данного бизнес плана, было выявлено, что среднестатистические ожидания соискателей и работодателей в сфере обслуживания отличаются в рамках ...-...%.

Рисунок 5. Динамика средних зарплат в сфере обслуживания в Киеве , 2015

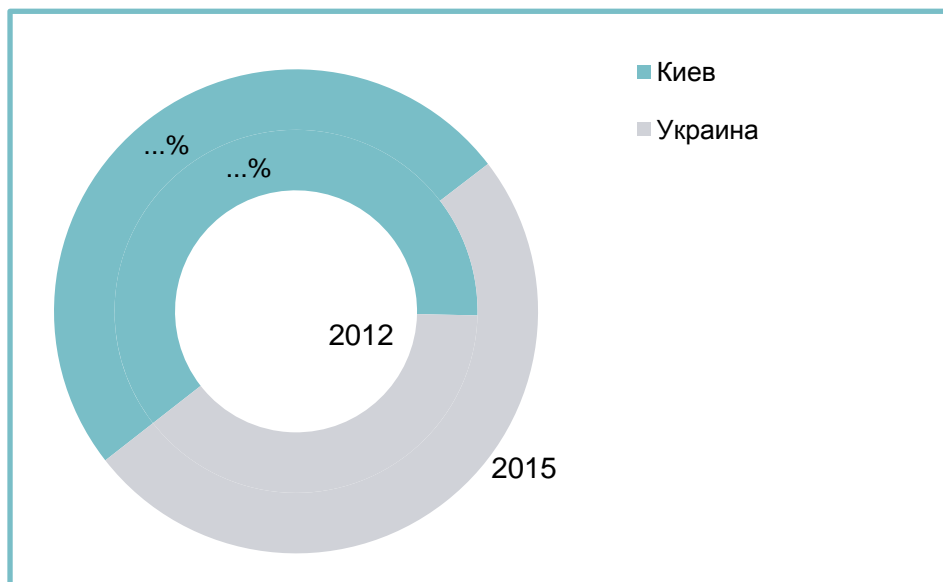


Источник: work.ua

Если говорить о самом количестве специалистов сферы обслуживания на рынке, то можно подтвердить, что недостатка в данном персонале пока нет. На 1 сентября 2015 года только на одном сайте по трудоустройству персонала, было зарегистрировано ... резюме в сфере обслуживания, из них ... резюме – соискатели из Киева. Это дает понимание о том, что именно в столице старт бизнеса в сфере обслуживания будет иметь успех. Процентное

соотношение соискателей в сфере обслуживания из Киева к общему количеству резюме данной сферы представлено ниже.

Рисунок 6. Количество резюме в сфере обслуживания по регионам, %



Источник: work.ua

Другой карьерный портал предлагает ознакомиться со статистикой деления соискателей по полу. По словам специалистов, если оценить всю базу резюме, то мужских и женских резюме в ней Однако по сферам деятельности они ...

Рисунок 7. Ожидаемое деление почасового персонала по гендерному признаку



Необходимым условием эффективной работы агентства является Поэтому далее предлагается изучить основополагающие статистические данные в рамках профессий, услуги которых планирует продавать агентство.

1. Профессия горничной в г. Киев

...
...
...

Рисунок 8. Уровень заработной платы горничной в соответствии с приобретаемым опытом

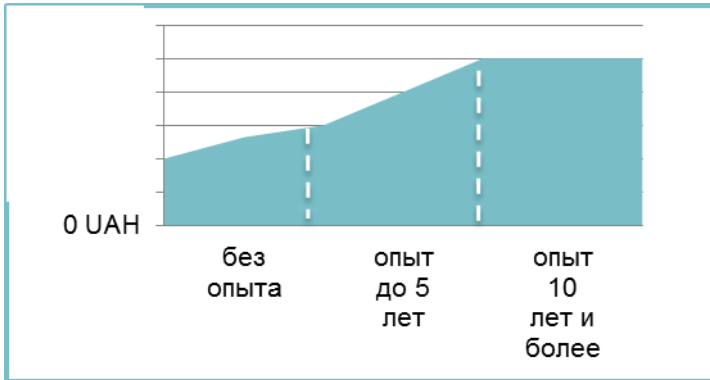
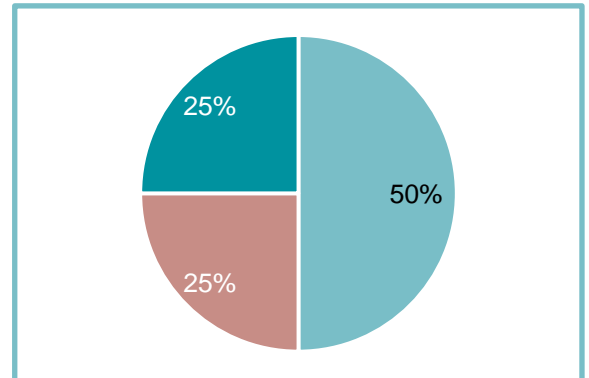
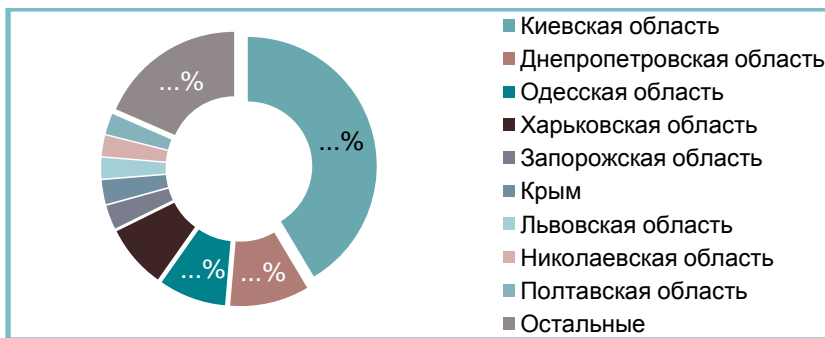


Рисунок 9. Необходимые навыки горничной



В Украине наибольшее количество вакансий профессии Горничная открыто в ...области. На втором месте - ..., а на третьем - ...

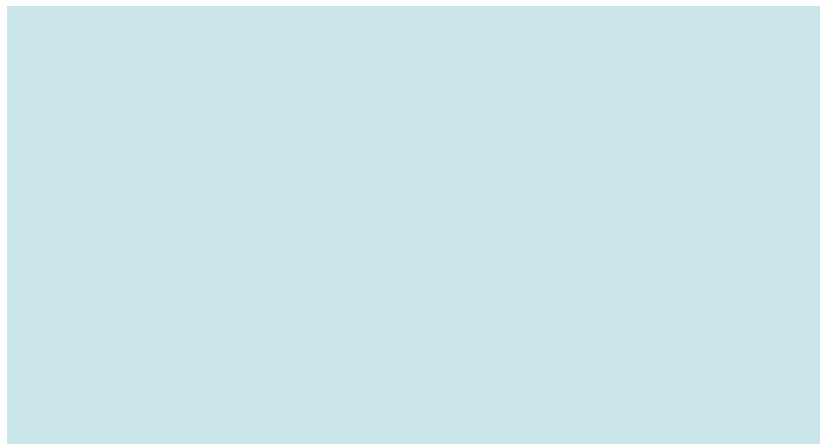
Рисунок 10. Территориальное деление открытых вакансий горничной в Украине, 2015



2. Няня

...

Рисунок 11. Уровень заработной платы в рамках компетенций няни в Украине, грн.





3. Сиделка

...

Рисунок 12. Уровень заработной платы в рамках компетенций сиделки в Украине, грн



4. Персональный водитель

...

Рисунок 13. Максимальные зарплаты персонального водителя по областям Украины

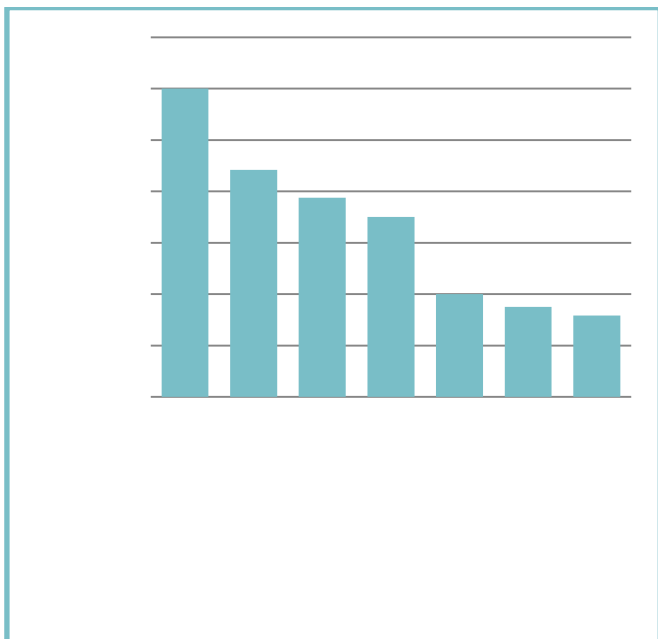
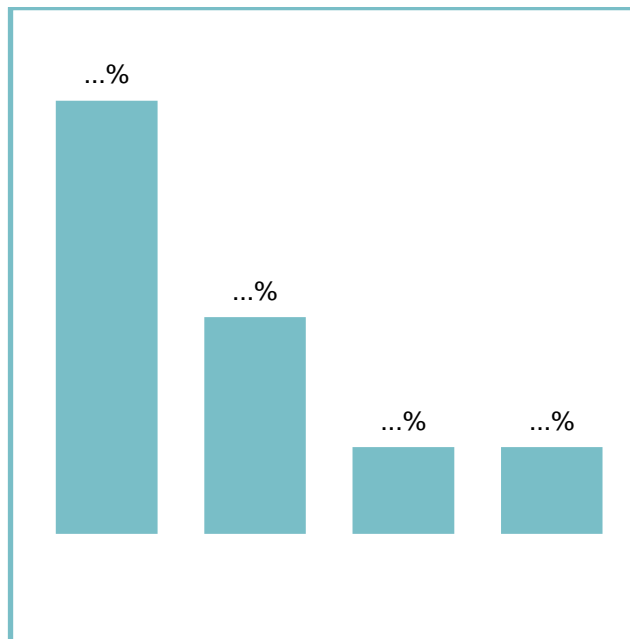


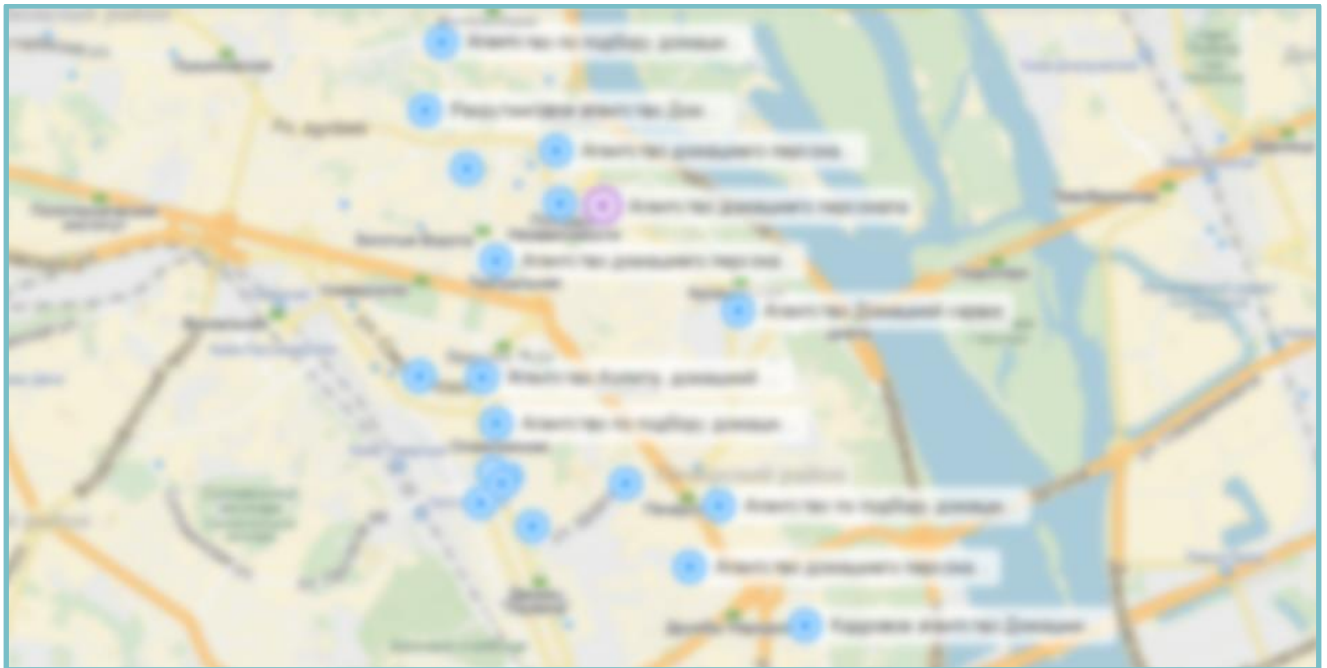
Рисунок 14. Уровень зарплат водителя в соответствии с открытыми вакансиями в Украине



Конкуренция среди компаний по предоставлению услуг персонала для дома в Киеве представляется как умеренная и составляет до ... компаний, что с учетом населения Киева дает им простор для обслуживания ... человек на одно агентство. Сообщается, что сегодня спрос на рабочую силу ...

Большая часть агентств географически находится в центральных районах города. Так, ..., ... и ... районы абсолютно лидируют по размещению офисов данных компаний.

Рисунок 15. Концентрация компаний, предоставляющих услуги для дома



В своем развитии украинский рекрутинговый бизнес прошел несколько этапов.

...

Характерные особенности современного украинского рынка рекрутинговых услуг:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
-



Перспективы рекрутинга в Украине

...

...

К основным направлениям развития рекрутингового бизнеса в Украине можно отнести следующие:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

В настоящее время есть следующие перспективные франчайзинговые предложения открытия агентства по подбору персонала:



Таблица 7. Перспективные франчайзинговые предложения

№	Логотип	Название	Концепция	Особенности	Стоимость франшизы (вступительный взнос и роялти)	Ссылка
1.		...	Франшиза на открытие кадрового агентства
2.		...	Франшиза на открытие кадрового агентства по подбору персонала для дома
3.		...	Франшиза открытия кадрового агентства
4.		...	Франшиза на открытие агентства по подбору домашнего персонала
5.		...	Франшиза агентства вызова повара на дом.

Маркетинговая стратегия

У любого человека, который решил нанять домашний персонал, возникает вопрос о том, где его искать. И как – самостоятельно или через агентство. Согласно опросам, ... людей старается найти помощников по дому через собственных знакомых, а ... часть опрошенных и вовсе предпочтет Только ...% целенаправленно обратятся в специализированное агентство и, вероятнее всего, будут наиболее правы.

Рисунок 16. Опрос: Если возникнет такая необходимость, как вы будете подбирать персонал по дому?



Лояльность целевой аудитории к агентствам по подбору персонала следует учитывать в собственной маркетинговой компании. Агентство должно быть близко к людям, находить способы пояснения неоспоримых преимуществ работы с ним. Главными же преимуществами продолжают оставаться следующие факторы:

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...
6. ...
7. ...
8. ...

Для продвижения этих и возможно иных идей, агентство ...



На первом этапе организация рекламных мероприятий по проекту направлена на
Основные требования к этим мероприятиям - Этого можно достичь путем размещения ...

Таблица 8. Расходы на рекламу проекта

№ п/п	Описание расходов	Стоимость	Расходы по проекту
1\$...\$
2\$...\$
3\$...\$
ИТОГО			...\$

Другим необходимым маркетинговым ходом является процедура ...

Маркетинговые мероприятия как таковые могут быть различны, и находится на усмотрении директора. Проектом заложены расходы данной статьи на уровне ...\$ в месяц.



3. Финансовая оценка проекта

3.1. Предпосылки для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций

Расчет размера необходимых инвестиций рассчитывался исходя из стоимости ..., ..., ..., ...,

Затраты на приобретение оборудования и офисной техники принимались на основе средних данных от операторов рынка. Большую часть данной статьи занимает закупка ... в количестве ... штук.

Размер ... рассчитывался исходя из необходимости оплачивать операционные расходы агентства по подбору персонала для дома в первые ... месяца его работы.

Затраты на юридическое оформление, получение необходимой разрешительной документации и лицензий учитывались в размере,

Затраты на рекламную кампанию были вычислены исходя из ...

2) Предпосылки для формирования затрат по проекту

Затраты по проекту рассчитывались для каждого вида затрат и базировались на таких предпосылках:

...
...
...

3) Предпосылки для формирования плана продаж

Для расчета плана продаж были сделаны следующие допущения в ценовой политике агентства по подбору персонала для дома:

-
- ...
- ...
- ...



3.2. Прогноз продаж по проекту

Планом продаж предусмотрена реализация услуг агентства по подбору домашнего персонала в размере \$... за ... года. Среднегодовой объем реализации составит \$....

Таблица 9 План продаж по проекту

Реализация	1 год	2 год	3 год	4 год	ИТОГО
Услуги персонала для дома					
..., %	...%	...%	...%	...%	...%
..., час
..., \$/час	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
..., %	...%	...%	...%	...%	...%
Выручка от услуг персонала для дома, \$	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Услуги подбора постоянного персонала					
..., чел.
..., \$	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Выручка от рекрутинга постоянного персонала, \$	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Выручка от реализации, \$	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...

Более детальная информация относительно прогнозных объемов продаж представлена в *Приложении № 6*.



3.3. Формирование прибыли по проекту

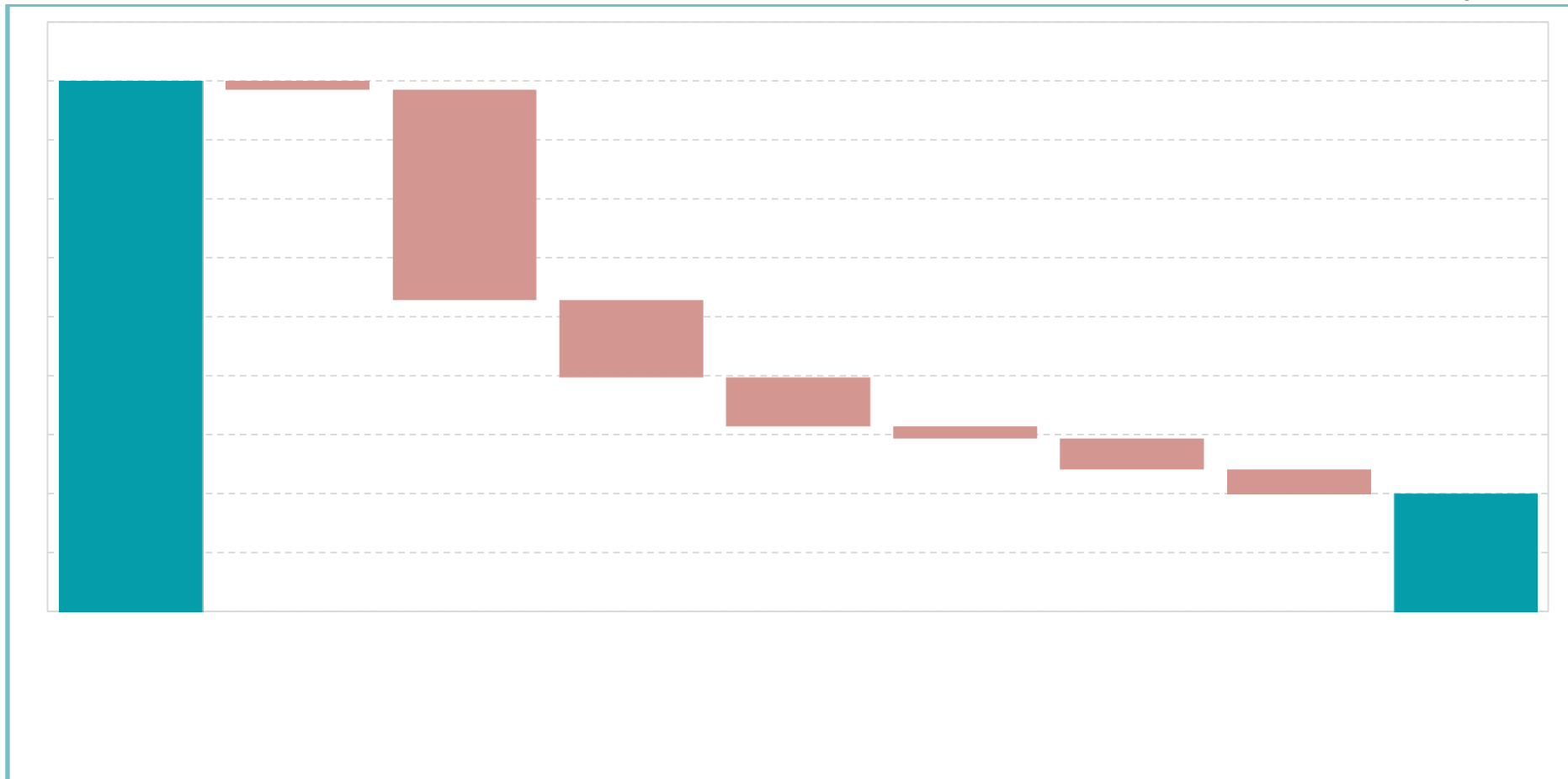
За весь прогнозируемый период показатели доходов и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли в размере \$.... (Приложение № 7).

Таблица 10 Отчет о прибылях и убытках по проекту

Период проекта	1 год	2 год	3 год	4 год	ИТОГО
Sales (Валовой доход)	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Единый налог	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Чистый валовой доход	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross Profit (Валовая прибыль (убыток))	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Прочие расходы	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
ЕВИТДА	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
ЕВИТ	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Доход от участия в капитале	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Финансовые доходы	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Расходы от участия в капитале	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Финансовые расходы	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток)	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...



Рисунок 17 Формирование чистой прибыли за 4 года реализации проекта в разрезе статей отчета о прибылях и убытках

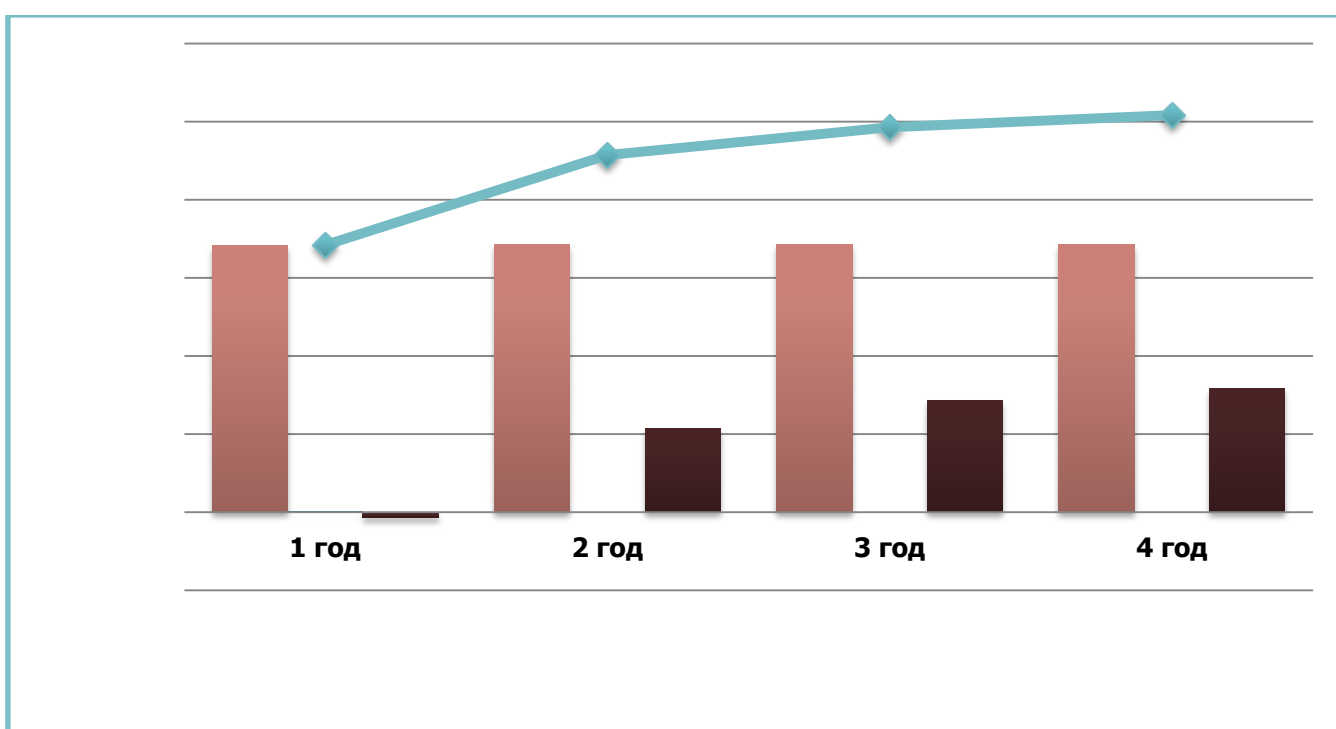


В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Таблица 11 Формирование прибыли по проекту

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Валовая выручка от реализации	\$...	\$...	\$...	\$...
Операционные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Чистая прибыль	\$...	\$...	\$...	\$...

Рисунок 18 Формирование прибыли по проекту



Более детальная информация приведена в Приложении № 10.

В следующей таблице показано поэтапное формирование рентабельности деятельности агентства по подбору персонала с учетом различных факторов:

- **Gross profit Margin (маржа валовой прибыли, %)** - ...
- **EBITDA Margin (маржа EBITDA, %)** – ...
- **Ordinary Income Margin (маржа операционной прибыли, %)** – ...
- **Return on sales (рентабельность продаж, %)** – ...

Таблица 12 Прибыльность проекта

	1 год	2 год	3 год	4 год
Total Revenues (Валовая выручка)	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross Profit (Валовая прибыль)	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross profit Margin, % (маржа Валовой прибыли, %)	...%	...%	...%	...%
EBITDA (Прибыль до финансовых расходов, амортизации и налогообложения)	-\$...	\$...	\$...	\$...
EBITDA Margin % (маржа EBITDA, %)	-...%	...%	...%	...%
EBIT (Операционная прибыль - прибыль до финансовых расходов и налогообложения)	-\$...	\$...	\$...	\$...
Ordinary Income Margin (маржа Операционной прибыли, %)	-...%	...%	...%	...%
Net Profit / Loss (Чистая прибыль/убыток)	-\$...	\$...	\$...	\$...
Return on sales, % (Рентабельность продаж, %)	-...%	...%	...%	...%

Рисунок 19 Размер валовой выручки и маржи валовой прибыли по проекту

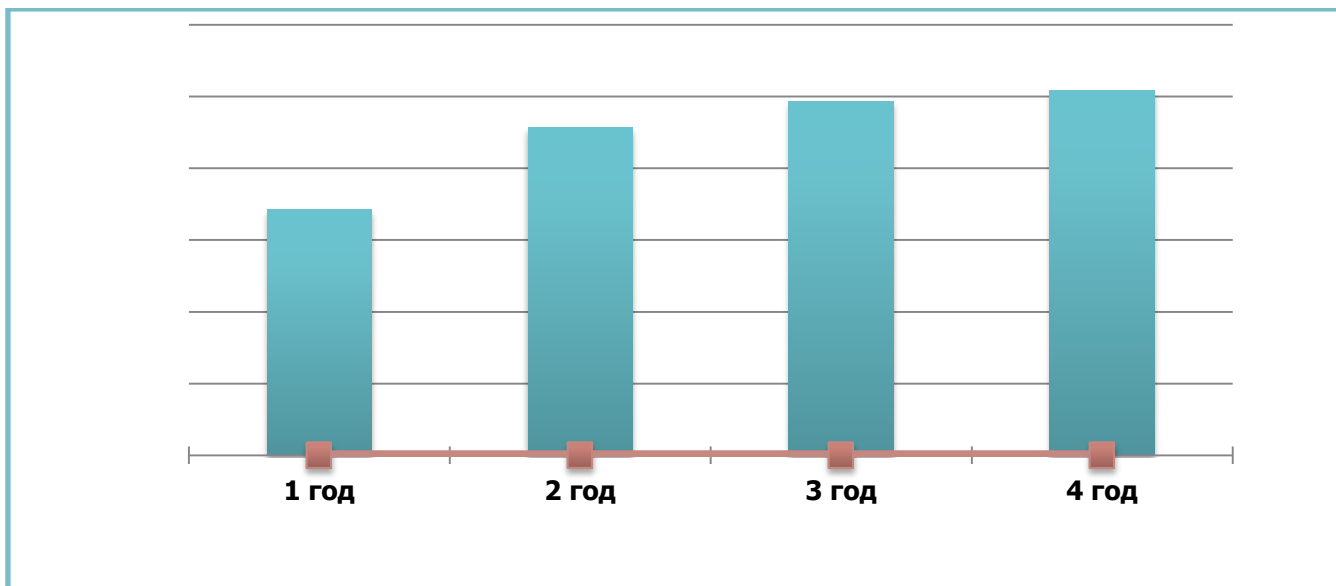
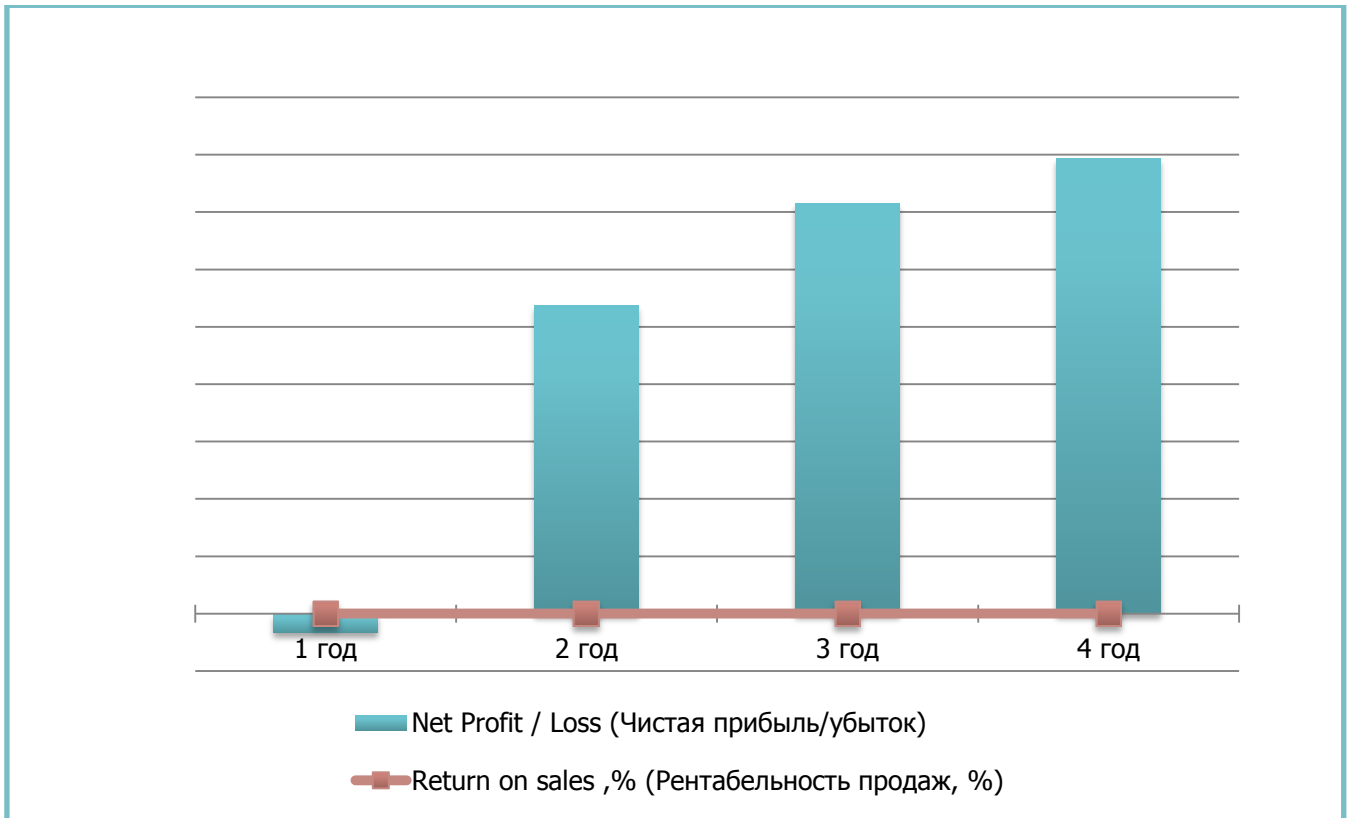


Рисунок 20 Размер чистой прибыли и рентабельности продаж по проекту



Более детальная информация приведена в *Приложении №10*.

3.4. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

1)

2)

Первой статьёй поступлений ...

Начало поступлений от реализации планируется с момента открытия агентства (...-ый проектный месяц).

Таким образом, за 4 года реализации проекта поступления от продаж составят \$..., а ежегодные поступления от продаж составят:

1 год	\$...
2 год	\$...
3 год	\$...
4 год	\$...

Платежи

Платежи по проекту предоставлены ...

Операционные расходы

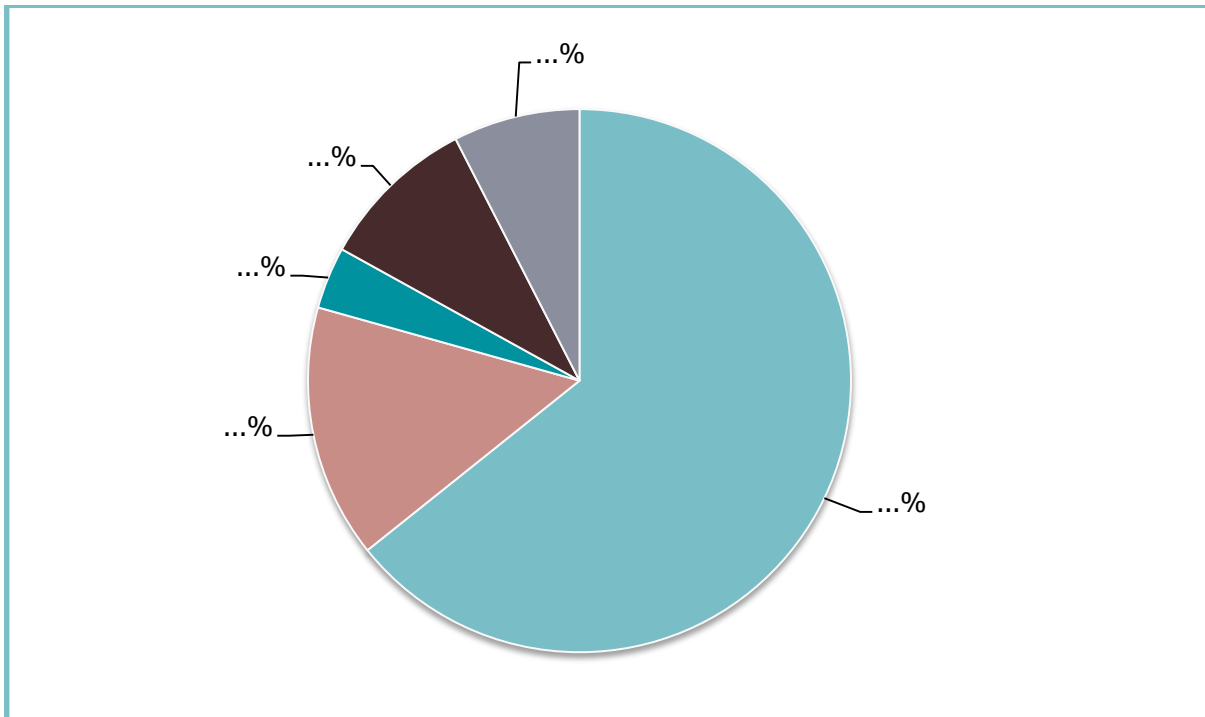
Совокупная величина операционных расходов предприятия за 4 года реализации проекта планируется на уровне \$... и представлена такими статьями:

Таблица 13. Операционные расходы по проекту

Расходы по проекту	Всего за 4 года	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
...	\$...	...%	...%
...	\$...	...%	...%
...	\$...	...%	...%
...	\$...	...%	...%
Прочие расходы	\$...	...%	...%
Всего операционных расходов	\$55 347	100%	62%

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок 21. Структура операционных расходов



Инвестиционные расходы (CAPEX)

Суммарная величина капитальных расходов (CAPEX) составит \$..., из них:

Разрешительная документация	\$...
...	\$...
...	\$...
...	\$...
...	\$...

Платежи в бюджет включают:

- Единый налог, величина которого за 4 года реализации проекта составит \$....
- Единый социальный взнос на фонд оплаты труда сотрудников составит \$....

Более детальная информация по движению денежных потоков представлена в Приложении № 8.

3.5. Точка безубыточности по проекту

Для обеспечения безубыточного объема реализации услуг агентства по подбору персонала для дома, то есть того объема, при котором величина расходов на услуги равна ..., а прибыль равна ..., агентство должно предоставить следующее количество часов услуг:

Таблица 14. Объем безубыточности предприятия по проекту 1 - 4 года

Год	Объем безубыточности в натуральном выражении, кол-во часов работы почасового персонала	Объем безубыточности в денежном эквиваленте, \$
1 год	...	\$...
2-4 год	...	\$...

При этом процент комиссии агентства за оказание услуг в безубыточном эквиваленте в 1 год реализации проекта составляет ...%, для ...-... года – ...%.

Минимальная средняя стоимость услуг агентства домашнего персонала для получения ... прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять сумму не меньше указанной в таблице ниже. Запас финансовой прочности –... и составит:

Таблица 15. Объем безубыточности предприятия по проекту 1 - 4 года

Год	Минимальная размер среднего чека, \$	Запас финансовой прочности, %
1 год	\$...	...%
2-4 год	\$...	...%

Детальные расчеты точки безубыточности в натуральном и денежном выражении по годам, представлены в Приложениях № 11.1 и 11.2.

3.6. Оценка инвестиционной привлекательности и рентабельности проекта

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, Она отражает

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – Weighted Average Cost of Capital) определяется следующим образом:

$$WACC = kd * (1 - \dots) * ks * \dots,$$

где:

Kd – ... – ...%

Tc – ... – ...%

Wd – ... – ...%

Ks – ... – ...%

Ws – ... – ...%

Таким образом, норма дисконта в период реализации проекта для агентства составит – ...%,

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 16 Показатели эффективности проекта

Показатель	Величина измерения	Значение
Discount payback period (Дисконтированный период окупаемости) - DPP	месяцев	...
Project period (Проектный период) - PP	месяцев	...
Net Present Value (Чистая текущая стоимость проекта) - NPV	\$	\$...
Internal rate of return (Внутренняя ставка дохода) - IRR	%	...%
Profitability index (Индекс прибыльности вложений) - PI	ед.	...
Return On Sales, Net Profit Margin (Рентабельность продаж) - ROS	%	...%

Показатель	Величина измерения	Значение
Return on investment (Рентабельность инвестиций) - ROI	%	...%

Расчет уровня инвестиционных показателей представлен в *Приложении №12*.

Показатели эффективности проекта характеризуются следующим образом:

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данным таблицы больше «0». Полученная сумма в \$... показателя чистой приведенной стоимости подтверждает прибыльность проекта и свидетельствует о том, что все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления превышают вложенные в проект денежные средства, что свидетельствует о высокой эффективности осуществляемых инвестиций.

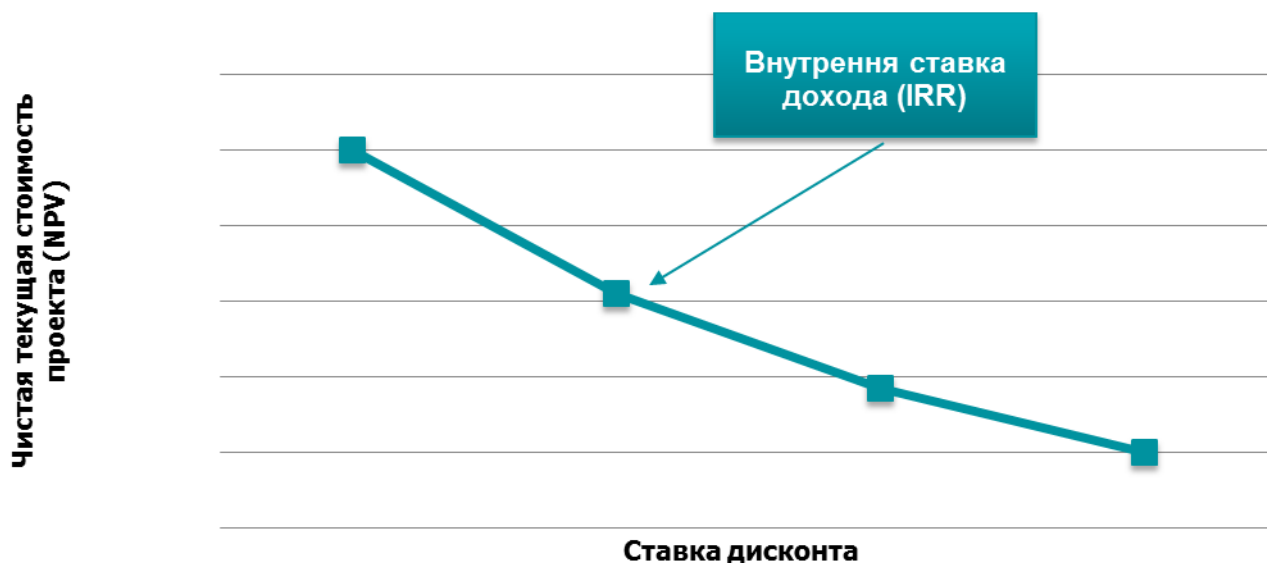
Показатель NPV представляет собой ...

Внутренняя ставка дохода проекта (IRR)

Расчет чистой внутренней ставки дохода (IRR) приведен в *Приложении № 13*. Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна ...%

При данной ставке настоящая стоимость денежных потоков по проекту равна ... Другими словами, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под ..% в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

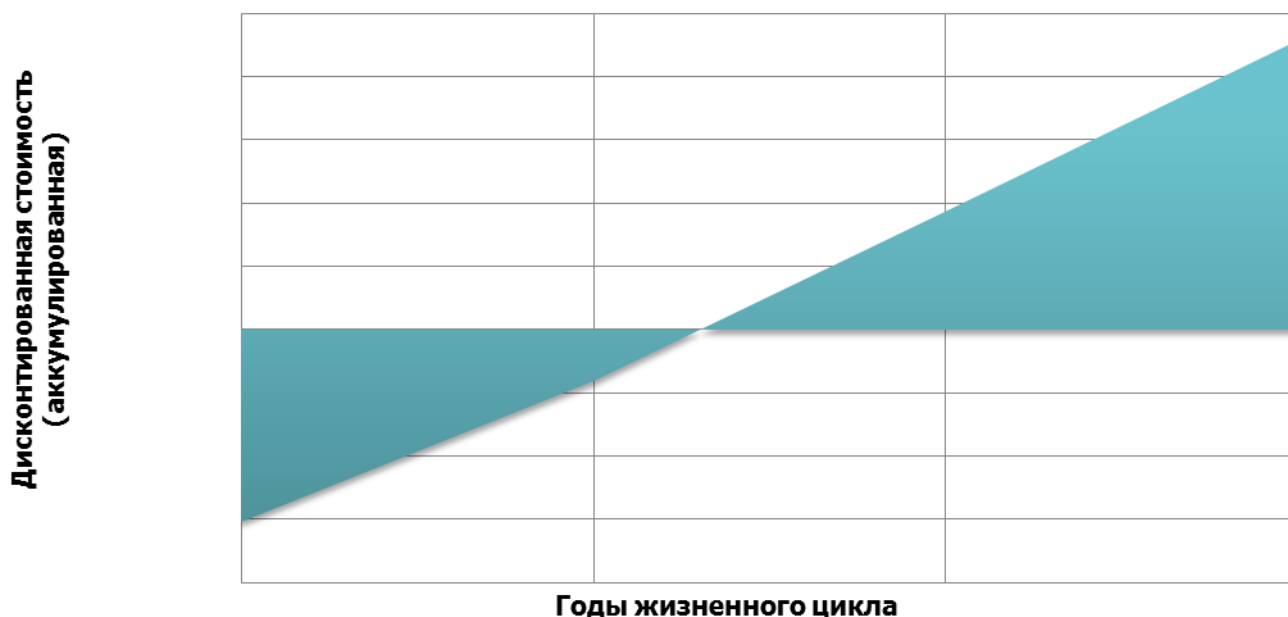
Рисунок 22 Внутренняя ставка дохода по проекту



Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ... месяца. Это означает, что за проектный период, инвестиции в проект полностью окупятся с учетом фактора дисконта.

Рисунок 23 Дисконтированная стоимость проекта



Показатели прибыльности вложений

По данному проекту индекс прибыльности вложений составляет ..., что обозначает следующее: каждая потраченная компанией денежная единица принесет ей в ходе реализации проекта ... единиц денежных поступлений.

Рентабельность инвестиций показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет ...%. То есть, при вложении одного доллара агентство по подбору персонала получает \$... чистой прибыли.

Рентабельность продаж используется для Величина данного показателя составляет ...%. Это говорит о том, что каждый доллар дохода принесет предприятию \$... чистой прибыли.

Более детальная информация приведена в *Приложении №12*.

3.7. Сценарии развития проекта

Поскольку невозможно со 100% гарантией спрогнозировать будущую деятельность предприятия, следует учесть различные варианты возможных отклонений фактических от плановых показателей.

Для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено три сценария развития проекта:

1) Сценарии изменения цены на услуги агентства по подбору домашнего персонала:

Таблица 17 Чувствительность проекта к изменению цены на услуги агентства по подбору персонала для дома

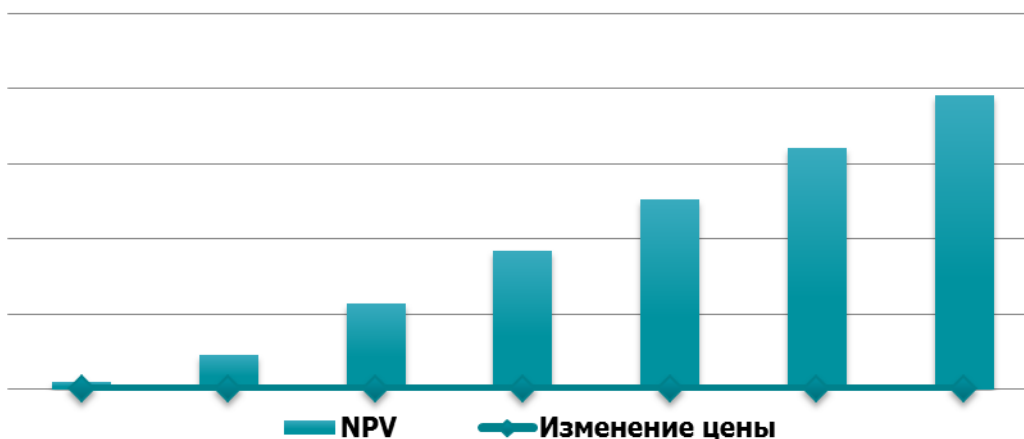
Изменение цены	-...%	-...%	-...%	0,0%	...%	...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Причинами изменения цены на услуги агентства может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- ...
- ...
- ...

При этом корреляция между уровнем цены на услуги агентства по подбору персонала для дома и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 24 Корреляция NPV и цены услуг по проекту



2) Сценарии изменения объемов продаж агентства по подбору персонала для дома

Таблица 18. Чувствительность проекта к изменению объемов продаж агентства по подбору персонала для дома

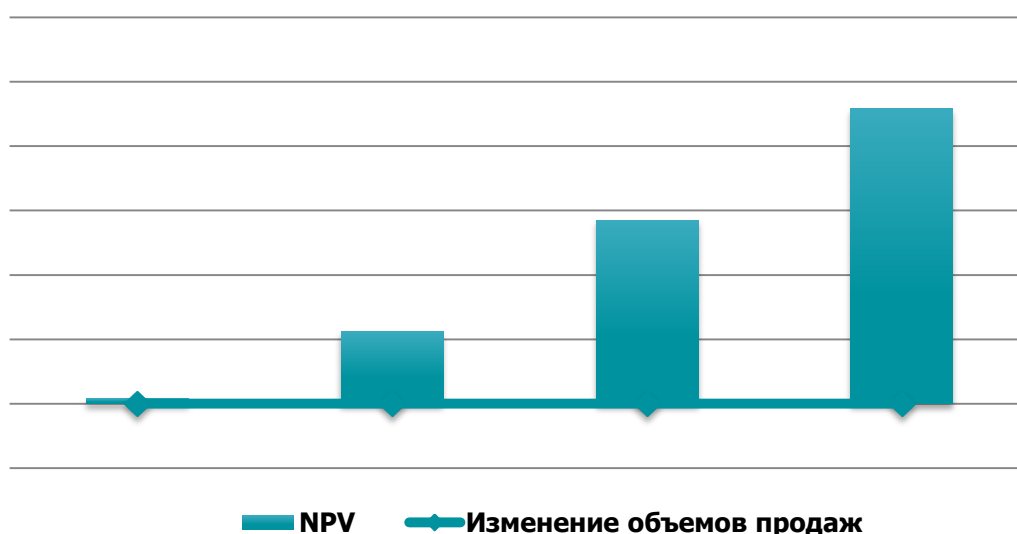
Изменение объемов продаж	-...%	-...%	-...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Причинами негативного изменения объемов продаж агентства по подбору домашнего персонала может послужить одно из следующих или совокупность обстоятельств:

- ...
- ...
- ...
- ...

При этом корреляция между объемами продаж и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 25. Корреляция NPV и объемов продаж агентства по подбору домашнего персонала



3) Сценарий изменения себестоимости услуг агентства по подбору персонала для дома:

Таблица 19. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

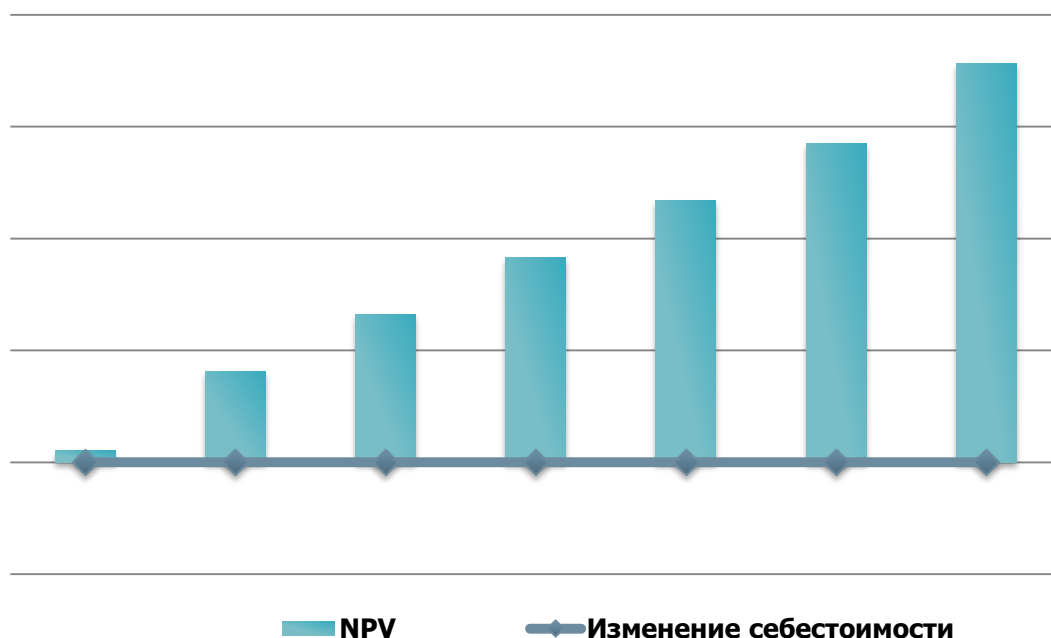
Изменение себестоимости	...%	...%	...%	0%	-...%	-...%	-...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Причинами изменения себестоимости реализации данного проекта может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- ...
- ...
- ...

При этом корреляция между величиной себестоимости при реализации Проекта, и NPV Проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 26. Корреляция NPV и себестоимости услуг агентства по подбору домашнего персонала





4. Анализ рисков

4.1. SWOT-анализ

Сильные стороны (<i>Strengths</i>)	Возможности (<i>Opportunities</i>)
<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... • ... • ... • ... • ... • ...
Слабые стороны (<i>Weaknesses</i>)	Внешние угрозы (<i>Threats</i>)
<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • ... • ... • ... • ... • ... • ... • ...



5. Выводы

...