



PRO  
CONSULTING  
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



## БІЗНЕС-ПЛАН

# Інвестиційний Проект організації магазину купальників

[www.pro-consulting.ua](http://www.pro-consulting.ua)

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ</b> .....	<b>3</b>
<b>2. ПРОЕКТ</b> .....	<b>4</b>
2.1. ОПИС ПРОЕКТУ .....	4
2.1.1. Концепція Проекту. Опис бізнес-ідеї .....	4
2.1.2. Місцезнаходження Проекту, схема площі.....	5
2.1.3. Виробничий процес Проекту. Обладнання та активи .....	5
2.1.4. Кадри .....	8
2.1.5. Дозвільна документація .....	9
2.2. ФІНАНСОВА ОЦІНКА ПРОЕКТУ .....	11
2.2.1. Параметри Проекту .....	12
2.2.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація .....	13
2.2.3. Джерела фінансування Проекту. Цільове спрямування та графік вкладення інвестицій.....	15
2.2.4. План продажів .....	16
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 .....	21
2.3. SWOT – АНАЛІЗ .....	22
<b>3. ВИСНОВКИ</b> .....	<b>23</b>

## 1. Резюме Проекту

<b>Концепція Проекту</b>	Відкриття магазину з продажу купальників, що пропонуватиме високоякісні купальники та аксесуари до них.	
<b>Місцезнаходження</b>	Україна, одне із великих міст (Київ, Харків, Дніпропетровськ, Донецьк, Одеса і т.п.)	
<b>Графік реалізації Проекту</b>	<b>Проектний період</b>	... роки
	Період необхідний для запуску Проекту	... місяці
<b>Бюджет Проекту</b>	<b>Вартість Проекту</b>	... грн.
<b>Прибутковість Проекту</b>	<b>Валовий дохід за ... роки реалізації Проекту</b>	... грн.
	<b>Капіталізований чистий прибуток за ... роки реалізації Проекту</b>	... грн.
	<b>Сукупний грошовий потік за 3 роки реалізації Проекту</b>	... грн.
<b>Інвестиційна привабливість Проекту</b>	<b>Ставка дисконту</b>	...%
	<b>DPP</b> (дисконтований період окупності)	...
	<b>NPV</b> (чиста приведена вартість)	... грн.
	<b>IRR</b> (внутрішня норма доходності)	...%
	<b>PI</b> (прибутковість вкладень)	...

## 2. Проект

### 2.1. Опис Проекту

#### 2.1.1. Концепція Проекту. Опис бізнес-ідеї

Українки люблять красиво одягатися, воліють мати кілька купальників. Більше того, все більше число людей може дозволити собі відпочинок за кордоном, таким чином, для купальників практично зникає сезонність. Така ситуація відкриває перспективи для росту і розвитку як виробникам, так і продавцям даної продукції.

Український ринок нижньої білизни і купальників зокрема в більшій мірі представлений продукцією зарубіжних брендів, що відносяться до середнього або верхнього цінових сегментів. Вітчизняні виробники займають на українському ринку близько ...% сегмента купальників і плавков. Серед імпортного товару переважає китайська продукція.

Найбільш перспективною нішею є середній ціновий сегмент (вартість однієї товарної позиції - ...- ... грн.), оскільки нижні цінові сегменти заповнені продукцією китайського виробництва. Щорічне зростання в цьому сегменті становить близько ...%. В цілому ж ємність тільки столичного ринку нижньої білизни оцінюється в \$... млн.

Основною тенденцією ринку купальників на сьогодні є бажання покупців купувати окремо «половинки» від купальників різних моделей, комбінувати плавки і бюстгальтери відповідно до власного смаку.

Українки воліють купувати не просто купальники, а цілі пляжні комплекти: накидку, парео, шльопанці, сумку, капелюх або бандану. Така тенденція дає можливість продавцям розширити асортимент магазину, і відповідно його прибутковість.

Фактор наявності зростання споживчого попиту в середньому ціновому сегменті для купальників і послужив виникненню бізнес-ідеї відкриття магазину з продажу купальників.

**Основними завданнями** реалізації бізнес-ідеї в рамках Проекту є:

- Відкриття в одному з міст України магазину з реалізації купальників, його розвиток та подальше розширення до мережі магазинів;

- Задоволення споживчого попиту на якісні купальники та аксесуари до них;
- Завоювання своєї ніші на даному ринку;
- Отримання хороших фінансових результатів.

Таким чином, реалізація бізнес-ідеї дозволить:

- Отримати прибуток від діяльності магазину;
- Задовольнити споживчий попит в аспекті пропонованої продукції.

### 2.1.2. Місцезнаходження Проекту

Концепція проекту передбачає відкриття магазину, що працюватиме під власною торговою маркою, з продажу купальних костюмів і супутніх товарів 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 купальників 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

В рамках реалізації Проекту доцільно налагодити закупку товарів безпосередньо у виробника (на світовому ринку існує багато виробників, які не представлені на українському ринку), таким чином це створить необхідний ефект ексклюзивності товарів, що реалізуються.

Зважаючи на невеликий розмір та вагу товару, що планується реалізовувати його доставку можна здійснювати повітряним шляхом, що значно зекономить час та дозволить вчасно реагувати на нестачу позицій асортименту.

На сьогодні придбання товару можна здійснювати у багатьох світових виробників, наприклад постачальника продукції з Китаю можна знайти на спеціалізованому сайті alibaba.com., де розміщено інформацію про китайських виробників, умови співпраці з ними, асортимент, цінову політику. На ваше прохання майже кожен із них надішле зразки, а ви зможете обрати того виробника і постачальника, який у найповнішій мірі задовольнить Ваші побажання.

Одним з головних чинників успішної діяльності магазину буде правильно підібраний асортимент товарів, який буде відповідати потребам цільової групи. Важлива тенденція ринку, яку необхідно врахувати, це використання концепції mix & match (поєднання і відповідності) -



бажання жінок мати можливість купувати окремо «половинки» від купальників різних моделей, комбінувати плавки і бюстгальтери відповідно до власного смаку та особливостей фігури.

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

Нижче наведений перелік та форма необхідних стелажів.

#### Центральний стенд:

Дозволяє розміщувати продукцію з обох сторін, а також використовувати внутрішній порожній простір. Дозволяє розміщувати близько ... комплектів купальників

Кількість – ... шт.

Ціна: €...



#### Стенд, що обертається:

Перевага такого стенду - це мінімальна площа, яку він займає та максимальне використання можливостей демонстрації моделей.

Дозволяє розмістити близько ... наборів купальників.

Кількість – ... шт.

Ціна: €...



#### Манекен:

Манекен для розміщення найбільш вдалих моделей колекції для приваблювання покупців до магазину.

Кількість – ... шт.

Ціна: €...



#### Підвісні стенди

Кріпляться до стелі і підлоги за допомогою сталевого дроту. Товари розміщені вертикально. Закріплений на стелі і на підлозі за допомогою сталевого дроту. Підвісні стенди можуть бути представлені в кількох варіантах:

- Підвісні скляні блоки (розміщується ... купальників, по ... з кожного боку)

Кількість – ...шт.

Ціна: €...

- Підвісні стенди/склоблоки (подвійна вертикальна колона з дзеркалом, з одного боку і ... скляних блоків із зворотного боку). Загальне розміщення складає -... купальників.

Кількість – ... шт.

Ціна: € ...



Для магазину купальників, 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 невеликих магазинах, що торгують одягом, спортивними товарами, ювелірними виробами, відеопродукцією, квітами, сувенірами та іншими товарами.



Для протидії випадку крадіжки магазин необхідно обладнати протикрадіжної 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.

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 купальник є специфічним предметом туалету, то підбору продавців необхідно приділити пильну увагу: вони повинні володіти не тільки привабливою зовнішністю, бути комунікабельними, а й мати досвід продажу нижньої білизни і купальників, вміти оцінити фігуру потенційного покупця і підібрати саме той комплект, який в найкращій мірі буде відповідати побажанням клієнта. 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	Менеджер по закупкам	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
2	Бухгалтер	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
3	Продавець	...	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
	<b>ВСЬОГО</b>	...		<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>



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
<b>Загальні параметри</b>	
Курс USD/грн.	...
Курс EUR/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
<b>Параметри роботи</b>	
Коефіцієнт торгової націнки роздріб	...%
Відсотки менеджера по закупкам за реалізовану продукцію (успішно підібраний асортимент)	...%
Відсотки продавцям в магазині за роздрібні продажі	...%
Відсоток нереалізованого товару	...%
Середній розмір чеку	... грн.
Кількість відвідувачів ТЦ на 1000 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 вибрано спрощену систему оподаткування для юридичних осіб, відповідно до статті 291 Податкового кодексу України.

**Таблиця. Оподаткування за Проектом**

Параметр	Припущення
<b>Оподаткування</b>	
<b>Єдиний податок (включаючи ПДВ)</b>	5,0%
<b>ПДВ</b>	20,0%
<b>Мито</b>	12,0%
<b>Єдиний соціальний внесок, %</b>	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 даних операторів ринку, щодо найбільш доцільного його розміру, 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 було визначено на основі обраного цінового сегменту в якому планується відкриття магазину.



Фактор сезонності було враховано протягом року, що відобразиться у зростанні кількості продажів у весняно-літній період та їх відносним зниженням у зимово-осінній.

#### **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 \$....

**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.

#### **3) 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 купальників в розрахунку на 1 покупця

Стаття витрат	Вартість, грн.
Придбання товару	... грн.
Розмитнення	... грн.
Оренда приміщення	... 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.
<b>Всього собівартість</b>	<b>... грн.</b>
Рентабельність, %	...%
Прибуток підприємства	... грн.
Ціна без єдиного податку	... грн.
Єдиний податок	... грн.
<b>Ціна реалізації</b>	<b>... грн.</b>

### 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	... 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.	Розмір першої партії товару – €...		... грн.
Митні платежі	... грн.			... грн.
Мито	... грн.		...%	... грн.
ПДВ	... грн.	Сума ПДВ дорівнює ...% митної вартості товару включаючи мито		... грн.
<b>ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ</b>	<b>... грн.</b>		<b>... грн.</b>	<b>... грн.</b>

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:

<b>Кількість відвідувачів ТЦ на 1000 кв.м./день</b>	...
<b>Середня кількість відвідувачів магазину на день</b>	...

Кількість робочих днів магазину	...
Середній розмір чеку, грн.	... грн.
Середня кількість відвідувачів, що зробить покупку, чол./міс.	...

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	...	...	...	...
Середній розмір чеку з ПДВ, грн.	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>ВСЬОГО РЕАЛІЗАЦІЯ, грн.</b>	... 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
<b>Sales (Валовий дохід)</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний податок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Чистий валовий дохід</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Собівартість діяльності</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Придбання товару	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Розмитнення	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
	<i>ПДВ</i>	... грн.	... грн.	... грн.
	<i>Мито</i>	... грн.	... грн.	... грн.
Оренда приміщення	... 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.
<b>Gross Profit (Валовий прибуток/збиток)</b>	... 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.

<b>EBITDA</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Амортизація	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>EBIT</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Net Profit / Loss (Чистий прибуток/збиток)</b>	... 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:

... рік (... міс. роботи)		... грн.
...-... рік		... грн.

#### Платежі

Платежі за Проектом представлені операційними витратами, податковими платежами та відрахуваннями, а також витратами CAPEX (інвестиційні витрати).

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

Сумарна величина інвестиційних витрат (CAPEX) складе : ... **грн. грн.**

Платежі в бюджет включають:

- Єдиний податок для юридичної особи, що працює за спрощеною системою оподаткування при ставці 5% (з включенням ПДВ до розміру податку), величина якого за ... років реалізації Проекту складе ... **грн.**
- Розмитнення товару складе ... **грн.**, в тому числі:



ПДВ – ... грн.

Мито – ... грн.

- Єдиний соціальний внесок на фонд оплати праці співробітників у розмірі ... грн.

Таблиця. Звіт про рух грошових коштів по Проекту

Місяць Проекту	... рік	... рік	... рік	ВСЬОГО
<b>НАДХОДЖЕННЯ</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Власні кошти	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Реалізація товарів	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>ВИПЛАТИ</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Операційні витрати</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Придбання товару <i>Запас (нереалізований товар)</i>	... грн. ... грн.	... грн. ... грн.	... грн. ... грн.	... грн. ... грн.
Оренда приміщення	... 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 продавців в магазині за реалізований товар	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Податкові платежі</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний соціальний внесок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Розмитнення	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>ПДВ</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<i>МИТО</i>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
Єдиний податок	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
<b>Сарех</b>	... 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.
<b>ГРОШОВІ КОШТИ:</b>				
На початок періоду				
<b>Грошовий потік</b>	... грн.	... грн.	... грн.	... грн.
На кінець періоду	... грн.	... 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 обслуговувати таку кількість покупців.

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

<b>Рік</b>	<b>Об'єм беззбитковості в натуральному вираженні, покупців/рік</b>	<b>Об'єм беззбитковості в грошовому еквіваленті, грн.</b>
... 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**

<b>Рік</b>	<b>Мінімальний розмір середнього чеку, грн.</b>
... 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**

<b>Рік</b>	<b>Запас фінансової міцності, %</b>
... 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
рікПроектний 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)
	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li></ul>
Слабкі сторони (W)	Зовнішні загрози (T)

### 3. Висновки

Розглянута бізнес-ідея відкриває перед її ініціаторами можливість зайняти свою нішу на ринку купальників України в середньому ціновому сегменті. Проектом передбачається відкриття магазину роздрібного продажу купальників в одному з великих міст України, в якому будуть реалізовуватися купальники та аксесуари 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 відрізнятися від досягнутих підприємством.*