Наименование проекта:

Организация гостиницы для животных

Автор проекта:

ООО «Пути успеха»

Инициатор проекта:

ООО «Пути успеха»

**1.** **Описание проекта**

Общество с ограниченной ответственностью «Пути успеха» (ООО «Пути успеха») планирует начать свою деятельность с 01.01.2011 года. Основными видами деятельности общества являются:

-предоставление услуг по проживанию кошек и собак,

-дополнительные услуги (расчесывание, мытье, чистка ушей и глаз, гельминтизация, услуги такси для перевозки животных и др.).

Выбранный вид деятельности сочетается с последними российскими и западными тенденциями по уходу за домашними животными. Платежеспособность населения увеличивается, ровно как и занятость, зимой и летом у многих отпуска, а своих любимцев негде оставить. Именно гостиница для домашних питомцев и есть выход из подобной ситуации.

Гостиница будет представлять из себя двухэтажное деревянное здание на 60 номеров, из них 40 – стандартных номеров, по 10 – полулюксы и люксы.

**Гостиница для животных**

Общая площадь гостиницы составляет 150 м2.

Рабочий персонал гостиницы представлен тремя ветеринарами и руководителем гостиницы, который самостоятельно будет осуществлять бухгалтерский учет.

**Услуги и технология их предоставления.**

ООО «Пути успеха» планирует предоставление следующих услуг.

Таблица 2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| услуги | ед. изм. | стоимость за ед., руб. |
| расчесывание | одна процедура | 50 |
| промывание глаз | одна процедура | 50 |
| чистка ушей | одна процедура | 100 |
| мытье | одна процедура | 300 |
| Дронтал (дегельментизация) | одна процедура | 150 |
| Фронтлайн (обработка от эктопаразитов) | одна процедура | 150 |
| стрижка ногтей | одна процедура | 300 |
| такси для животных | км | 20 |
| проживание: |  |  |
| одноместный станд.номер | сутки | 300 |
| одноместный полулюкс | сутки | 350 |
| одноместный люкс | сутки | 400 |

**Описание услуг и условий проживания.**

**Одноместный, стандартный номер.**  
Размеры (м): 1 м на 1,5 м, высота 2,30 м.  
Отделка: стены и потолок — вагонка, полы — дерево.  
В каждом номере домик для кошки, когтеточка, лазелки и разнообразные игрушки. 

**Одноместный полулюкс.**

Размеры(м): 1,5 м. на 1,7 м., высота 2,30 м.  
Отделка: стены и потолок — вагонка, полы — дерево.  
В каждом номере домик для кошки, когтеточка, лазелки и разнообразные игрушки.

**Одноместный люкс.**

Размеры(м): 1,5 м. на 2,0 м., высота 2,30 м.  
Отделка: стены и потолок — вагонка, полы — дерево.  
В каждом номере имеется принудительная вентиляция, домик для кошки, когтеточка, дополнительное спальное место и разнообразные игрушки.

**Для оформления кошки или собаки, владельцу необходимо иметь при себе:**

·  паспорт гражданина Р.Ф.;  
·  ветеринарный паспорт животного с отметками о сделанных питомцу не позднее, чем за две недели до поступления в гостиницу прививках;

· минимальный срок проживания в гостинице от пяти дней.

**Услуги и цены**   
**Одноместный, стандартный номер**:  
постоялец находится на полном пансионе. Гостю предоставляется питание и ежедневный, тридцатиминутный моцион на индивидуальной площадке для выгула в сопровождении вожатого.  
Стоимость услуги 300 рублей в сутки.   
**Одноместный полулюкс**:  
с питанием и выгулом.  
Стоимость услуги 350 рублей в сутки.

**Одноместный люкс**:  
с питанием и выгулом.  
Стоимость услуги 400 рублей в сутки.

Кошки и собаки проживают в отдельно стоящем 2х этажном деревянном здании, которое разделено на специальные вольеры. Для каждого животного предоставляется персональный вольер, размером от 2х до 4х м2 и 2,30м высотой, так что гиподинамия животным не грозит. В каждом вольере есть домик, лесенка, когте точка.

Очень важно, чтобы животное было вакцинировано одной из комплексных вакцин КВАДРИКАТ или НОБИВАК против 4х болезней (бешенство, панлейкопения, герпесвирусный ринотрахеит и кальцивироз) заранее, минимум за 14 дней до желаемого приезда в гостиницу, а если такая прививка была уже сделана ранее, то дата ее не должна быть более 1 года назад. Такую вакцинацию можно сделать в ветеринарных клиниках и станциях по борьбе с болезнями животных.

**2. Анализ рынка**.

Известно, что домашний питомец подобен маленькому ребёнку: он требует заботы, внимания, любви и тщательного ухода. Новый член семьи — это всегда огромная радость, но также и большая ответственность. И хорошо, если приспособишься содержать любимца в чистоте и комфорте, постоянно следя за тем, чтобы тот был здоров, сыт и не скучал.

Но что делать, если у вас много дел и вы вынуждены внезапно уехать в командировку?

Или как можно позволить себе уехать на праздники, в отпуск, на каникулы, если не на кого оставить питомца?

Для решения этой проблемы сейчас существуют многочисленные **гостиницы для животных**.

На Западе подобная услуга давно стала чем-то привычным и обыденным. Среднестатистическому европейцу, например, и в голову не придет просить родственников или соседей присмотреть за его питомцем, пока он будет в отъезде по делам компании — он не раздумывая обратится в гостиницу.

На Западе этот бизнес приносит хорошую прибыль, и, соответственно, уровень комфорта значительно выше и набор предлагаемых услуг — шире. В гостиницах ваш любимец будет накормлен и напоен, если понадобится — будет наблюдаться ветеринаром, его будут регулярно выгуливать и содержать в чистоте. А в дорогих отелях для животных в номерах работают кондиционеры и очистители воздуха, есть кровати и цветные телевизоры, по которым показывают фильмы про животных.

В России же дело обстоит несколько иначе. Первые гостиницы для животных стали возникать в России лет 10 назад в Подмосковье при дачах и заброшенных конюшнях. В крупных городах существовала частная и неофициальная передержка на дому.

После перестройки наиболее предприимчивые хозяева подобных гостиниц стали расширять свои домашние приюты до настоящих предприятий. К 1997 году бизнес так расширился, что его стали лицензировать. После августовского кризиса дело пошло на спад: обеспеченных людей стало меньше. Ведь такие гостиницы рассчитаны на средний класс: очень обеспеченным людям проще нанять человека для присмотра за своим четвероногим другом, а бедным этот сервис не по карману. Но зато уже сейчас, по прошествии нескольких лет, этот бизнес всё более и более развивается, ориентируясь на Запад.

Однако многим россиянам до сих пор в диковинку слышать о такой услуге, за которую порой жаль отдавать немалые деньги. Поэтому сервис среднестатистической гостиницы часто довольно прост.

Тем не менее, условия содержания удовлетворительные, хотя и без излишеств: довольно просторные вольеры (от 3 до 6 квадратных метров для собак и 2-3 — для кошек, в некоторых гостиницах предусмотрена дополнительная выгульная территория для собак, примыкающая к вольеру, а для кошек сооружаются двух-трех ярусные комнаты), трехразовый выгул, кормление, уборка, осмотр ветеринаром при приеме — минимальный набор услуг почти для всех гостиниц. Есть, конечно, и отели более высокого класса.

Поскольку уровень жизни многих жителей России за последние годы вырос, а развитие сферы обслуживания вышло на значительно более высокий уровень, успешно развивается и бизнес гостиниц для животных. И если уже сейчас можно за приемлемую сумму оставить домашнего питомца как на короткий, так и на длительный срок в надежном месте, не мучаясь необходимостью обременять близких лишними заботами или, хуже того, брать животное с собой, то, быть может, в ближайшие годы наши четвероногие друзья получат возможность отдыхать в отелях чуть ли не с таким же комфортом, как и их хозяева.

**3.** **План продаж.**

**3.1. Объемы продаж**

Планирование объемов производства ООО «Пути успеха» осуществляется исходя из производственных мощностей. Производственные мощности ограничены трудовыми ресурсами, производственными площадями. Планирование продаж осуществляется по факту получения выручки предприятия от реализации своих услуг. Предприятие начинает свою деятельность с 01.01.2011г., первые продажи (получение выручки от продаж) планируются на  январь 2011г.

**План продаж** представлены в таблице 2 и 3.

Таблица 2.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Услуги | 2011 год | | | | | | | | | | | |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д |
| расчесывание | 5 | 10 | 10 | 10 | 10 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| промывание глаз | 10 | 15 | 15 | 15 | 15 | 100 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| чистка ушей | 12 | 20 | 20 | 20 | 20 | 100 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| мытье | 40 | 50 | 100 | 100 | 100 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| дронтал | 50 | 15 | 15 | 15 | 15 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| фронтлайн | 10 | 25 | 25 | 25 | 25 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| стрижка ногтей | 5 | 10 | 10 | 10 | 10 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| такси для животных | 10 (100 км) | 7 (70) | 8 (80) | 8 (80) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) |
| проживание: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| одноместный станд.номер | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| одноместный полулюкс | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| одноместный люкс | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Итого клиентов | 202 | 212 | 263 | 263 | 295 | 720 | 570 | 570 | 570 | 570 | 570 | 570 |

Таблица 3.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Услуги | 2012 год | | | | | | | | | | | |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д |
| расчесывание | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| промывание глаз | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| чистка ушей | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| мытье | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| дронтал | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| фронтлайн | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| стрижка ногтей | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| такси для животных | 10 (200 км) | 7 (200) | 8 (250) | 8 (300) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) | 40 (400) |
| проживание: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| одноместный станд.номер | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| одноместный полулюкс | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| одноместный люкс | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Итого клиентов | 510 | 507 | 508 | 508 | 540 | 540 | 540 | 540 | 540 | 540 | 540 | 540 |

**3.2.Ценообразование.**

Увеличение стоимости бизнеса зависит от доходов, которые генерирует компания. Для обеспечения спроса на услуги ООО «Пути успеха» регулирует качество сервиса и цену. Формирование цены на услуги ООО «Пути успеха» основывается на затратном и рыночном подходе. Цена покрывает затраты на производство, при этом значительно не превышает цены конкурентов.

**4. План производства**

**4.1.** **Калькуляция переменных затрат**

Переменные затраты – затраты, которые напрямую зависят от объемов производства. К указанным затратам относятся корма для животных, медикаменты, средства по уходу за животными, игрушки. ГСМ, расходуемые в зависимости от объема услуг такси для животных.

**Величина переменных затрат в соответствии с производственным планом** представлена в таблице 4.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| переменные затраты | 2011 | 2012 |
| корма для животных | 172800 | 172800 |
| игрушки | 6000 | 6000 |
| медикаменты | 60000 | 60000 |
| средства по уходу за животными | 30000 | 30000 |
| ГСМ | 14400 | 36000 |
| Итого | 283200 | 304800 |

**4.2.** **Калькуляция условно-постоянных затрат**

Условно постоянные затраты включают расходы, которые не зависят от объемов производства. Перечень расходов постоянных и их величина представлены в таблице 5.

Расчет амортизации осуществляется исходя из того, что срок службы помещения составляет 10 лет. Амортизация начисляется линейным способом. В год амортизационные отчисления по зданию 50 т.р. в год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| постоянные затраты | 2011 | 2012 |
| амортизация здания | 45833,37 | 50000,04 |
| электроэнергия | 14400 | 14400 |
| заработная плата | 300000 | 300000 |
| начисления на зарплату | 78000 | 78000 |
| прочие затраты | 36000 | 36000 |
| Итого | 474233,4 | 478400 |

**4.3.** **Калькуляция себестоимости продукции**

**Себестоимость продукции включает переменные и условно-постоянные затраты**.

Таблица 6.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты | 2011 год | | | | | | | | | | | |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д |
| регистрация предприятия | 10000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| амортизация здания |  | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 |
| корма для животных | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 |
| игрушки | 3000 |  |  |  |  |  | 3000 |  |  |  |  |  |
| медикаменты | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| средства по уходу за животными | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| ГСМ | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| электроэнергия | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |
| заработная плата | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |
| начисления на зарплату | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 |
| прочие затраты | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| Итого | 72100 | 63266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 | 66266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 | 63266,  67 |

Таблица 7.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты | 2012 год | | | | | | | | | | | |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д |
| амортизация здания | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166,  67 | 4166  ,67 | 4166,  67 |
| корма для животных | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 |
| игрушки | 3000 |  |  |  |  |  | 3000 |  |  |  |  |  |
| медикаменты | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| средства по уходу за животными | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| ГСМ | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| электроэнергия | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |
| заработная плата | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |
| начисления на зарплату | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 |
| прочие затраты | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| Итого | 67766,  67 | 64766,  67 | 64766,  67 | 64766,  67 | 64766,  67 | 64766,  67 | 67766,  67 | 64766,  67 | 64766,  67 | 64766,  67 | 6476  6,67 | 64766,  67 |

**5. Финансовый план**

**Таблица 8. Формирование денежного потока.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2011 | 2012 |  |
|  |
| Выручка от продаж (нетто - без НДС) | 1229,55 | 1559 |  |
| Переменные затраты | 283,2 | 304,8 |  |
| Постоянные затраты | 474,2334 | 478,4 |  |
| Валовая прибыль | 472,1166 | 775,8 |  |
| Коммерческие расходы | 0 | 0 |  |
| Амортизация НМА и ОС новых | 45,83337 | 50,00004 |  |
| Прибыль от продаж (прибыль до выплаты налогов и процентов) | 472,1166 | 775,8 |  |
| Чистая прибыль до уплаты налогов | 472,1166 | 775,8 |  |
| налог (15 %) | 70,81749 | 116,37 |  |
| **Чистая прибыль** | 401,29911 | 659,43 |  |

**6. Расчет потребности в активах**

**6.1. Потребность во внеоборотных активах**

Потребность во внеоборотных активах возникают в первый год.  Они связаны с приобретением помещения 500 т.р., регистрацией предприятия 10 т.р.

Общая потребность во внеоборотных активов составляет 510 т.р.

**6.2. Потребность в оборотных активах.**

Ниже представлена таблица 9, отражающая издержки, выручку, валовую прибыль. По данным таблицы видно, что в некоторых месяцах  2011 года валовая прибыль по месяцам отрицательная. Таким образом, сумма этой прибыли и будет являться потребностью в оборотных активах в 2011 году.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Затраты | 2011 год | | | | | | | | | | | |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д |
| амортизация здания |  | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 | 4166,67 |
| корма для животных | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 | 14400 |
| игрушки | 3000 |  |  |  |  |  | 3000 |  |  |  |  |  |
| медикаменты | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| средства по уходу за животными | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 |
| ГСМ | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| электроэнергия | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |
| заработная плата | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |
| начисления на зарплату | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 | 6500 |
| прочие затраты | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| выручка, руб. | 45950 | 48150 | 63350 | 63350 | 69750 | 144000 | 132500 | 132500 | 132500 | 132500 | 132500 | 132500 |
| прибыль, руб. | -16150 | -10950 | 4250 | 4250 | 10650 | 84900 | 70400 | 73400 | 73400 | 73400 | 73400 | 73400 |

Потребность в оборотных активах составляет 27100 руб.

**7. Оценка эффективности проекта**

Для оценки эффективности рассчитаны следующие показатели, представленные в таблице 11.

Для учета приведения будущих доходов к текущей стоимости осуществляется с помощью дисконтирования денежных потоков. Ставка дисконтирования определяется методом кумулятивного построения и проводится в таблице 10.

**Таблица 10 Экспертная оценка премий за риск, связанный с инвестированием**

|  |  |
| --- | --- |
| Вид риска | Размер риска, % |
| Качество управления | 1 |
| Размер компании (малый бизнес) | 4 |
| Товарная и территориальная диверсификация | 2 |
| Ретроспективная прогнозируемость | 1 |
| Итого | 8 |

Исходя из условия альтернативности инвестиций, безрисковая ставка принята равной 5% годовых, что следует из анализа данных о ставках по валютным депозитам в коммерческих банках г. Уездный. Таким образом, ставка дисконта, рассчитанная методом кумулятивного построения на основе безрисковой ставки с учетом рисков, связанных с инвестированием, составляет 13%.

Совокупность капитальных затрат складывается из стоимости помещения (500 т.р.), внеоборотных активов и оборотных.

Оценка эффективности проекта показывает, что проект является эффективным. Чистая прибыль, получаемая предприятием от проекта, может быть направлена на развитие новых видов продукции на рынке продукции птицеводства.

Таблица 11 **Расчет экономической эффективности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2011 | 2012 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 401,29911 | 659,43 |
| Амортизация, тыс. руб. | 45,83337 | 50,00004 |
| Эффект, достигаемый на каждом шаге | 447,13248 | 709,43004 |
| Капитальные вложения, тыс. руб. | 537,1 | 0 |
| Ставка дисконта | 1,13 | 1,13 |
| Ставка в степени | 1,13 | 1,28 |
| Дисконтированный денежный поток, тыс. руб. | 395,6924602 | 554,2422188 |
| Чистый приведенный эффект, тыс. руб. | -141,4075398 | 554,2422188 |
| Чистая текущая С | -141,4075398 | 412,8346789 |
| Срок окупаемости дисконтированный, мес. | 13  месяцев | |

Срок окупаемости проекта составляет 13 месяцев, которые предприятие еще получает отрицательную выручку

**8. Оценка рисков**

При анализе рисков было выявлено, что на эффективность работы влияют множество факторов. Все основные риски перечислены в таблице 12 ниже.

Таблица 12. **Возможные риски**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Возможные риски** | **Влияние на ожидаемую прибыль** | **Меры по снижению влияния риска** |
| **1.Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами.** | Уменьшение дохода | Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции |
| **2.Производственный риски** | Снижение доходности | Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ |
| **3.Финансовый риск** | Снижение дохода | Основная мера по снижению риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования. |