

А. С. БАРАБАНОВА

(г. Гомель, Республика Беларусь, ГГУ имени Ф.
Скорины) Науч. рук. И. А. Шнып

ПРОЕКТ ОТКРЫТИЯ СТУДИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «ESTEL GOMEL STUDIO» КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРА

Открытие и организация работы студии парикмахерского искусства в нестабильных рыночных условиях весьма затратное предприятие. Вместе с тем, оно необходимо, если дистрибьютор стремится не только удержать свои позиции на рынке, но и укрепить конкурентное преимущество. Данное мероприятие способствует формированию узнаваемости и лояльности к марке у потребителя, а также послужит своеобразной площадкой для обмена опытом мастеров-парикмахеров, что способствует увеличению объёма сбыта косметического бренда «Estel» в Гомельском регионе.

Инвестиции в вышеупомянутый проект можно условно разделить на две категории: затраты на организацию деятельности и на открытие студии (таблица 1).

Таблица 1 – Затраты на проект «Estel Gomel Studio», тыс. руб.

№ п.п	Статья	Сумма
1	2	3
	Затраты на организацию деятельности студии	
1	Оборудование, в т. ч.:	66 300
	настенные зеркала (3шт.);	6 500
	рабочее место парикмахера (5шт.)	8 400
	парикмахерское кресло (12 шт.)	27 800
	раковина для мытья головы (3 шт.)	9 300
	сиденье под раковину (3-хместное)	5 100
	стойка администратора	3 000
	стеллажи мебельные	6 200
2	Отделочные работы, в т.ч.:	18 000
	внутренние	10 500

1	2	3
	наружные	7 500
3	Оплата труда мастеров	8 700
Итого:		93 000
	Затраты на открытие студии	
1	Услуги event-студии "Капуста"	7 000
2	Выступление иллюзиониста	800
3	Продукты для выездного бара	800
4	Изготовление праздничного торта, 18 кг	1 800
5	Печать буклетов-расписания	2 180
6	Услуги пиротехника	1 500
7	Услуги фото- и видеосъемки	2 000
8	Оформление шарами	250
Итого:		16 330
Всего:		109 330

Исходные данные для расчета эффективности мероприятия представлены в таблице 2. Норма дисконта принимается равной 40 %. В таблице 2 видно, какой объём прибыли планируется извлечь на каждый год реализации проекта по открытию студии. В первый год после вложения инвестиций дистрибьютор ООО «Милена» планирует получить 60 млн. руб. С учётом инфляционных прогнозов возможно

ежегодное увеличение данной суммы на 10 000 – 15 000 тыс. руб.

Таблица 2 – Исходные данные для расчета эффективности проекта, млн. руб.

		Годы								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вложения	Чистый доход									
	109,33	60,0	70,0	85,0	95,0	95,0	100,0	110,0	110,0	120,0

Для оценка эффективности вложенных инвестиций на открытие «Estel Gomel Studio» составим таблицу 3. В ней указана сумма первоначальных инвестиций и ожидаемый доход на протяжении девяти лет. Для каждого года реализации проекта рассчитан свой коэффициент дисконтирования, который поможет определить значение чистого дисконтированного потока. В результате, инвестор может наглядно проследить динамику и объем накопленной стоимости потока денежных средств.

Таблица 3 – Расчет чистого дисконтированного дохода проекта, тыс. руб.

Год	Вложения	Ожидаемый доход	Коэффициент дисконтирования	Чистый дисконтированный поток	Накопленная стоимость потока (NPV)
1	- 109 330		1	-109 30	- 109 330
2		60 000	0,714	42 840	- 66 490
3		70 000	0,510	35 700	- 30 790
4		85 000	0,364	30 940	150
5		95 000	0,260	24 700	24 850
6		95 000	0,186	17 670	42 520
7		100 000	0,133	13 300	55 820
8		110 000	0,095	10 450	66 270
9		110 000	0,068	7 480	73 750
10		12 000	0,048	5 760	79 510

Инвестирование проекта «Estel Gomel Studio» планируется осуществлять за счёт собственных средств дистрибьютора.

Положительное значение чистого дисконтированного дохода показывает его эффективность. Динамический срок окупаемости соответствует периоду 3,9 лет. Индекс доходности представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений и для данного проекта составляет 1,3. Таким образом, можно утверждать, что открытие «Estel Gomel Studio» является эффективным. Финансовый профиль проекта изображен на рисунке 1.

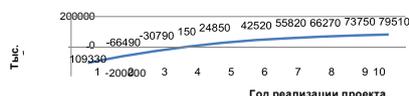


Рисунок 1 – Финансовый профиль проекта

Почти через три года после вложения инвестиции окупятся и работа студии начнет приносить прибыль. Данный проект уникален для Беларуси и имеет большие перспективы развития в последующие годы своей работы. Таким образом, дистрибьютору удастся привлечь еще больше внимания к бренду Estel и нарастить объем сбыта продукции.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ. Ф. СКОРИНЫ