

ОЦЕНКА ОКУПАЕМОСТИ ОТКРЫТИЯ ДЕТСКОГО МАГАЗИНА

Л. Д. Батаева, студентка II курса направления «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Научный руководитель: **Л. М. Лохтина**, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Рассматриваются проблемы оценки окупаемости магазина товаров для детей.

Ключевые слова: оценка окупаемости, магазин товаров для детей.

Проект представляет собой совокупность определенных действий, которые соответствуют трем признакам: имеет цель и определены результаты проекта, указаны конкретные сроки выполнения проекта, а также имеются определенные органы управления проекта и иные участники. Нами рассчитана окупаемость проекта для открытия детского магазина.

Цель проекта – удовлетворение потребностей населения города Саранск в детских товарах (одежда, обувь, игрушки и др.). Рассчитаем первоначальные вложения в детский магазин «Виктория» и представим их в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет первоначальных вложений в детский магазин

Наименование вложений	Стоимость вложений, руб.
• Офис, помещение	100000
• Рабочее место	150000
• Стеллажи	80000
• Детская обувь	90000
• Детская одежда	150000
• Игрушки	95000
• Детская мебель	605000
• Коляски	200000
• Кассовый аппарат и проч.	35000
• Итого	1505000

Первоначальная сумма инвестиций составляет 1505000 тыс. руб. Денежные средства собственные – 100% от инвестиций. Второй и третий год затраты связанные с содержанием магазина запланированные на уровне 50 % затрат от первого года. Помещение имеет отдельный вход, приспособленный для оказания услуг, подъездные автопути. Рассчитаем перечень оказываемых услуг, оказываемых детского магазина (таблица 2).

Таблица 2 – Перечень оказываемых услуг, оказываемых детским магазином

№	Перечень услуг	Средняя стоимость, руб.	Кол-во продаж в мес., шт	Выручка в мес,руб.	Выручка в год, руб
1	Продажа детской одежды	700	500	350 000	4 200 000
2	Продажа детской обуви	300	320	96 000	1 152 000
3	Продажа детской мебели	2 500	30	75 000	900 000
4	Продажа игрушек	450	260	117 000	1 404 000
5	Продажа колясок	10 000	35	350 000	4 200 000
8	Итого	13 950	1 145	988 000	11 856 000

Перечисленные услуги являются востребованными и поэтому могут обеспечить первоначальную работу детского магазина. Расчет заработной платы персонала магазина представлены в таблица 3.

Таблица 3 – Расчет заработной платы персонала магазина

№	Должность	Количество человек, чел.	Зарботная плата в мес. на 1 человека, руб.	Зарботная плата в мес. на всех, руб.	Зарботная плата в год, руб,
1	Администратор	1	20000	20000	240000
2	Уборщица	2	9000	18000	216000
3	Продавец	4	16000	64000	768000
4	Грузчик	2	14500	29000	348000
5	Сборщик мебели	1	17000	15000	180000
6	Итого	10	76500	148000	1752000

Для расчета аналитических показателей необходимо провести расчет денежных потоков. Для этого построим таблицу, в которой рассчитаем денежные потоки используя данные из ранее приведенных таблиц курсовой работы, а так же данные входной информации. Заработная плата и остальные платежи, тарифы оставим на прежнем уровне на все три года. Рассчитаем чистый денежный поток (таблица 4).

Таблица 4 – Чистый денежный поток детского магазина

Наименование статей	1 год	2 год	3 год
1.Выручка	11 856 000	11 856 000	11 856 000
2.Затраты на открытие магазина, з/п и платежи ЖКХ и др.	3 457 000	2 879 700	2 879 700
3.Амортизация основных средств	100 000	100 000	100 000
4.Валовая прибыль (п.1-п.2-п.3)	8 299 000	8 776 300	8 776 300
5.Налог на прибыль (20%) (п.4*0.2)	1 659 800	1 775 260	1 775 260
6.Чистая прибыль проекта (п.4-п.5)	6639200	7 001 040	7 001 040
7.Амортизационный фонд	100 000	100 000	100 000
8.Чистый денежный поток (п.6+п.7)	6 739 200	7 101 040	7 101 040

Во второй и третий год затраты на магазин составят (зарплата с повышением на 10%, 50% от затрат на открытие магазина, затраты ЖКХ):

Заработная плата с 10% повышением = $1752000 * 0.1 = 175200$ руб.

2-ой год 50% от затрат = $1505000 * 0,5 = 752500$ руб.

Затраты за 2-ой год = $(1752000 + 175200) + 752500 + 200000 = 2879700$

Затраты по магазину на 2-ой и 3-ий год составят 2879700 руб.

Технико-экономические показатели детского магазина представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Технико-экономические показатели детского магазина

Показатели	В год
1.Выручка, руб.	11 856 000

2.Средне списочная численность работающих, чел.	10
3.Среднегодовая выработка одного рабочего (п.1/п.2)	1 185 600
4.Фонд оплаты труда, руб.	1752000
5.Среднегодовой уровень оплаты труда, руб. (п.4/п.2)	175 200
6.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.	480 000
7.Себестоимость услуги , руб. (3700 руб./7 ед.)	2790
8.Фондоотдача, руб. (п.1/п.6)	24,7
9.Фондоемкость, руб. (п.6/п.1)	0.04
10.Полная себестоимость услуг, руб.	3 457 000
11.Затраты на рубль реализации продукции , руб. (п.10/п.1)	0.29
12.Чистая прибыль, руб.	6 639 200
13.Прибыль от реализации, руб.	8 299 000
14.Рентабельность, % (п.13/п.1*100 %)	69,7

После проведенных расчетов эффективность и целесообразности открытия детского магазина можно сделать вывод что, на открытие магазина составит затраты на 1 год=3 457 000 руб., а выручка11 856 000=руб. Чистая прибыль за первый год будет получена в размере 6 639 200 руб. Рентабельность реализации услуг составит 69,7%. Период окупаемости проекта по внедрению салона красоты составит: $3\,457\,000 / ((6\,639\,200 + 7\,001\,040 + 7\,001\,040) / 3) = 0,5$ года. Окупаемость проекта по открытию детского магазина составит 6 месяцев.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 29 / Ю.А. Безруких, Л.А. Богунов, В.Н. Галицких и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 178 с.

2. Финансовое управление развитием экономических систем: монография. Книга 14 / М.М. Брутян, Е.Э. Головчанская, В.В. Завадская и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 188 с.