|  |
| --- |
|  |
| БИЗНЕС-ПЛАН Открытие парикмахерской в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия) |

Разработчик: ИП Божевольная З.А. по заказу ГАУ РС(Я) «Центр Мой бизнес», г. Якутск

СОДЕРЖАНИЕ

[1. Резюме проекта 3](#_Toc18797423)

[2. Описание продукции 5](#_Toc18797424)

[2.1. Характеристика и назначения, основные преимущества 5](#_Toc18797425)

[*2.1.1. Вид создаваемой парикмахерской* 5](#_Toc18797426)

[*2.1.2. Перечень оказываемых услуг и цены* 7](#_Toc18797427)

[2.2. Характеристика потенциальных потребителей, каналы сбыта 7](#_Toc18797428)

[3. Организационный план 9](#_Toc18797429)

[3.1. График реализации проекта 9](#_Toc18797430)

[3.2. Перечень разрешительной документации 9](#_Toc18797431)

[3.3. Кадровое обеспечение проекта 10](#_Toc18797432)

[4. Производственный план 11](#_Toc18797433)

[4.1. Характеристика основного производственного процесса 11](#_Toc18797434)

[4.2. Описание производственной площадки 12](#_Toc18797435)

[*4.2.1. Размещение* 12](#_Toc18797436)

[*4.2.2. Помещение: общая информация и основные требования* 12](#_Toc18797437)

[4.3. Потребность и условия поставки сырья и материалов, поставщики 14](#_Toc18797438)

[4.4. Потребность и условия поставки основного вспомогательного оборудования, поставщики 14](#_Toc18797439)

[4.5. Планируемая программа производства 16](#_Toc18797440)

[4.6. Требования к контролю качества 17](#_Toc18797441)

[4.7. Текущие расходы, расчет себестоимости 17](#_Toc18797442)

[4.8. Экологические вопросы производства 21](#_Toc18797443)

[5. Финансовый план 22](#_Toc18797444)

[5.1. Налоговое окружение проекта 22](#_Toc18797445)

[5.2. Варианты источников финансирования 23](#_Toc18797446)

[5.3. Объемы инвестиций 23](#_Toc18797447)

[5.4. График погашения заемных средств 24](#_Toc18797448)

[5.5. Отчет о прибылях и убытках 25](#_Toc18797449)

[5.6. Отчет о движении денежных средств 25](#_Toc18797450)

[5.7. Расчет точки безубыточности 25](#_Toc18797451)

[5.8. Основные экономические показатели 26](#_Toc18797452)

[6. Оценка проектных рисков, меры по их снижению 26](#_Toc18797453)

[ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОЕКТУ 29](#_Toc18797454)

## Резюме проекта

*Наименование проекта*.

Открытие парикмахерской в п. ХХХ ХХХ района Республики Саха (Якутия).

*Актуальность проекта*.

Индустрия красоты в Республике Саха (Якутия) находится в состоянии активного развития, а спрос на услуги парикмахерских стабилен при любой социально-экономической ситуации в обществе. К основным факторам успеха данного вида предпринимательской деятельности стоит отнести следующие основные: отсутствие сезонности, возможность организации работы на небольших площадях, незначительные стартовые инвестиции, высокая рентабельность деятельности при минимальных рисках.

*Организационно-правовая форма и вид деятельности.*

Для организации деятельности парикмахерской в равной степени подходит как регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП), так и создание общества с ограниченной ответственностью (ООО). Регистрация в качестве ИП целесообразна, если предполагается единоличное ведение деятельности и небольшой штат персонала. Организация в форме общества с ограниченной ответственностью целесообразна, если предполагается участие в деятельности нескольких владельцев, значительные объемы оказания услуг, привлечение кредитов в дальнейшем, большой штат персонала.

В настоящем проекте предполагается регистрация деятельности инициатора проекта в форме индивидуального предпринимателя.

Виды деятельности (по ОКВЭД2): основной – 96.02 «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты (основной)», дополнительные – 47.75 «Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах».

*Суть проекта.*

Открытие в п. ХХХ ХХХ района парикмахерской эконом-класса, универсального типа, рассчитанной на шесть посадочных мест.

*Сроки и этапы реализации проекта.*

Жизненный цикл проекта рассчитан на пять лет (период заемного финансирования) и включает в себя три этапа:

1. Предынвестиционный этап. Основные мероприятия: регистрация предпринимательской деятельности, поиск инвесторов, ведение переговоров с поставщиками оборудования, поиск помещения под парикмахерскую.

2. Инвестиционный этап. В настоящем проекте использован вариант размещения парикмахерской в арендуемом здании. Основные мероприятия: подготовка помещения к работе, приобретение и доставка оборудования, оформление разрешительных документов, наем персонала.

3. Эксплуатационный этап. Начало работы парикмахерской запланировано с четвертого месяца от начала привлечения инвестиций в проект.

*Бюджет проекта (финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта)*.

Создание парикмахерской на арендуемых площадях потребует инвестиций в размере 664 тыс. руб., из них: 439 тыс. руб. – на оснащение парикмахерской необходимым оборудованием и инвентарем, 225 тыс. руб. – на формирование начального оборотного капитала.

*Схема финансирования.*

В качестве проектной схемы финансирования может быть выбрано: бюджетное кредитование в Фонде развития предпринимательства Республики Саха (Якутия), лизинг оборудования в региональной лизинговой компании Республики Саха (Якутия), банковское кредитование по программе поддержки субъектов МСП или смешанная форма, включающая в себя сочетание указанных источников средств с собственными и привлеченными ресурсами.

В настоящем проекте рассмотрена схема заемного финансирования.

*Оценка социально-экономической эффективности проекта.*

Реализация проекта предполагает:

1. создание 11 новых рабочих мест;
2. поступление дополнительных доходов в бюджет в виде налогов в сумме 48 тыс. руб. ежегодно (патентная система);
3. удовлетворение потребностей населения п. ХХХ в парикмахерских услугах по доступным ценам.

Экономическая эффективность проекта характеризуется следующими показателями: чистый дисконтированный доход (NPV) – 7 248 тыс. руб.; индекс доходности (PI) – 11,9; внутренняя норма дисконта (IRR) – 195%; дисконтированный период окупаемости (DPP) – 8 мес.

## 2. Описание продукции

# 2.1. Характеристика и назначения, основные преимущества

# *2.1.1. Вид создаваемой парикмахерской*

С точки зрения стоимости оказываемых услуг парикмахерские разделяются на салоны эконом-, бизнес- и VIP-класса (см. табл. 2-1).

Таблица 2-1. Классификация и характеристики парикмахерских салонов

| Признак | Эконом-класс | Бизнес-класс | VIP-класс |
| --- | --- | --- | --- |
| Место размещения | В спальных районах, в многолюдных местах | Вблизи бизнес-центров, магазинов, супермаркетов | В престижных районах, преимущественно, в центре |
| Наличие парковки | Не требуется | Свободный подъезд к зданию | Обязательная |
| Внешнее оформление | Минимальное или отсутствует | Аккуратное, простое | Обязательно наличие таблички, подчеркивающее высокий класс |
| Внутренняя отделка | Компактность и чистота | Комфорт для клиента | Эксклюзивный интерьер |
| Уровень мастерства сотрудников | Профессионалы и ученики | Опытные специалисты с именем | Высокий уровень мастерства |
| Униформа | Не используется | Обязательна форменная одежда | Дорогая форменная одежда |
| Цены на услуги | Доступные | Умеренные | Высокие |
| Уровень загрузки | 50-70% | 30-50% | 15-30% |
| Стартовые инвестиции | От 200 000 руб. | От 500 000 руб. | От 1 000 000 руб. |

Создаваемая парикмахерская будет иметь принадлежность к парикмахерским эконом-класса.

По целевой аудитории парикмахерские разделяются на следующие типы:

1. универсальные – обслуживают женщин, мужчин и детей;
2. детские – обслуживают детей;
3. мужские (барбершопы) – обслуживают только мужчин.

Проектом запланирована универсальная парикмахерская.

В зависимости от уровня и объема оказываемых услуг различают следующие разновидности парикмахерских:

1. салон-студия – имеет высокий уровень профессионализма и сервиса, предоставляет клиенту комплексные услуги, в том числе: маникюр, педикюр, визаж;
2. салон-парикмахерская – имеет ограниченный перечень услуг, но хорошее качество сервиса;
3. парикмахерская – имеет доступные цены, качество услуг среднее и выше среднего.

Проектом запланировано открытие парикмахерской.

Возможно открытие парикмахерской по франшизе. Основные преимущества работы по франшизе: известный бренд, наличие отлаженной бизнес-модели, продуманной и готовой для внедрения концепции. Основные недостатки работы по франшизе: отсутствие возможности развивать собственную торговую марку, вступительный взнос (от 150 тыс. руб.) и роялти (от 3% от выручки).

# *2.1.2. Перечень оказываемых услуг и цены*

Парикмахерские среднего уровня оказывают своим клиентам определенный перечень услуг. В их число входят:

1) стрижка;

2) сушка и мытье волос (могут быть включены в стоимость стрижки и предоставляться бесплатно);

3) укладка (от повседневной до торжественной);

4) окрашивание волос;

5) создание причесок (плетение кос, прически для свадеб, светских вечеров и торжеств);

6) выпрямление и химическая завивка волос;

7) бритье.

Наиболее популярными являются услуги стрижки и окрашивания. Планируется, что именно они будут формировать основную долю выручки проекта.

Средний чек на услуги будет варьировать от 500 до 2500 рублей (в среднем – 1000 руб.).

# 2.2. Характеристика потенциальных потребителей, каналы сбыта

Целевую аудиторию проекта можно рассматривать по следующим основным критериям:

1. Уровень дохода: средний и ниже среднего.

2. Возраст: от 18 до 60 лет, основное возрастное ядро 25-40 лет.

3. Половая принадлежность: около 55% - женщины и 45% - мужчины.

Факторами конкурентоспособности и развития планируемой к открытию парикмахерской выступят:

1. Местоположение, характеризующееся высоким пешеходным трафиком и простотой нахождения.
2. Внешний вид: привлекательный вид самого здания, наличие информативной и легко читаемой вывески, чистота окружающей территории.
3. Комплексность предоставляемых услуг, что обеспечит их функциональную полноту практически для любого потребителя.
4. Высокое качество оказываемых услуг в сочетании с умеренными ценами.

Высокому качеству оказываемых услуг будут способствовать использование в работе современного оборудования и высококвалифицированной рабочей силы.  Приоритетом работы с клиентами будут являться доброжелательное отношение и быстрота обслуживания. Установление цен на услуги проекта на 5-10% ниже уровня среднерыночных цен позволит повысить спрос на услуги создаваемой парикмахерской.

План продвижения услуг проекта:

1. Начальный этап. Цель: привлечение внимания населения близлежащих домов. Инструментарий: баннер, ситилайты.
2. Этап становления. Цель: закрепление лояльности клиентов, привлечение жителей других районов. Инструментарий: предоставление постоянным клиентам скидок, создание и распространение дисконтных карт, реклама в социальных сетях.
3. Этап развития. Цель: удержание сегмента, стимулирование сбыта. Инструментарий: развитие рекламы в социальных сетях, внедрение программ лояльности (например, в будние дни с 10:00 до 12:00 предоставление услуг по сниженным ценам для студентов, пенсионеров, домохозяек; акция «6-я стрижка в подарок»), предоставление комплекса услуг со скидкой.

## 3. Организационный план

# 3.1. График реализации проекта

Условный жизненный цикл проекта составляет пять лет, что соответствует сроку заимствования средств в проект. Календарный план реализации проекта приведен в таблице 3-1.

Таблица 3-1. Сетевой график реализации проекта

| Этап проекта | Месяц | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4-36 | 37-48 | 49-60 |
| Регистрация деятельности в ИФНС | Х |  |  |  |  |  |
| Привлечение средств в проект | Х |  |  |  |  |  |
| Аренда помещения |  | Х |  |  |  |  |
| Приобретение оборудования, мебели, инвентаря |  | Х |  |  |  |  |
| Оформление разрешительной документации |  | Х | Х |  |  |  |
| Набор персонала |  |  | Х |  |  |  |
| Формирование начального оборотного капитала: сырье |  |  | Х |  |  |  |
| Заключение договоров |  |  | Х |  |  |  |
| Уведомление РосПотребНадзор о начале деятельности |  |  |  | Х |  |  |
| Эксплуатационный этап |  |  |  | Х | Х | Х |

# 3.2. Перечень разрешительной документации

Услуги парикмахерской не требуют лицензирования или сертификации.

Перечень разрешительной документации для открытия парикмахерской следующий:

1. правоустанавливающие документы для юридического лица (ООО) или индивидуального предпринимателя.
2. правоустанавливающие документы на помещение парикмахерской;
3. разрешение санитарно-эпидемиологической службы;
4. разрешение государственного пожарного надзора;
5. разрешение местной администрации на открытие парикмахерской в определенном месте;
6. договоры на обслуживание, необходимые для функционирования парикмахерской (договор на вывоз мусора, договоры на поставку воды, тепла и электричества от соответствующих организаций, договор на проведение дезинфекции, дератизации и дезинсекции, договор на утилизацию люминесцентных ламп, договор на стирку белья, договор о проведении медицинского осмотра работников, договор на обслуживание системы вентиляции, договоры на поставку используемого оборудования);
7. сертификаты на оборудование и мастеров-парикмахеров;
8. внутренние документы (программа производственного контроля, журнал (книга) учета дезсредств, журнал техники безопасности, журнал пожарной безопасности, журнал инструктажа по технике безопасности и пожарной безопасности, журнал контроля концентрации рабочих растворов, журнал учета предстерилизационной очистки).

# 3.3. Кадровое обеспечение проекта

Штатное расписание персонала проекта представлено в таблице 3-2.

Таблица 3-2. Штатное расписание персонала проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Число работников, ед. | Оплата труда | |
| окладная часть, руб. | сдельная оплата, в процентах от выручки |
| Руководитель | 1 | 50 000 | 0 |
| Бухгалтер (аутсорсинг) | 1 | 5 000 | 0 |
| Администратор (кассир) | 1 | 35 000 | 0 |
| Мастер-парикмахер | 8 | - | 48 |
| Итого | 11 | х | 48 |

Всю административную и организационную работу будет выполнять руководитель предприятия. Должностные инструкции: разработка маркетинговой стратегии, установление контактов и общение с поставщиками материалов, поиск новых возможностей для развития и охвата рынка, руководство всеми бизнес-процессами.

Для ведения бухгалтерского учета и сдачи отчетности планируется пользоваться услугами бухгалтера по аутсорсингу.

Планируется, что основной персонал (мастера-парикмахеры) будут иметь посменный график работы.

Оплата труда администратора фиксированная. Должностные инструкции: запись, прием клиентов; предоставление необходимой информации об услугах салона; проведение расчетов с клиентами; поддержание чистоты и порядка в салоне. Основные требования: гибкость, стрессоустойчивость, грамотная и легко воспринимаемая речь, ответственность и честность.

Оплата труда мастеров-парикмахеров сдельная. Основные требования: профессиональное образование, опыт работы не менее года, активность, ответственность, дисциплинированность, нацеленность на результат. Обязательно наличие у мастеров санитарной книжки с отметками о своевременном прохождении медицинской комиссии и образовательных сертификатов для подтверждения квалификации.

## 4. Производственный план

# 4.1. Характеристика основного производственного процесса

Технологию производственного процесса можно описать следующими этапами:

1. Клиент попадает в фойе, где его встречает администратор, предлагает подождать, если зал занят.

2. По мере освобождения мастеров клиента приглашают в зал, уточняют, каким видом услуг он хочет воспользоваться.

3. Надевают на клиента пеньюар, идет процесс оказания услуги.

4. Снимают пеньюар, убирают остатки волос с одежды.

5. Оплата за услуги производится у администратора.

# 4.2. Описание производственной площадки

# *4.2.1. Размещение*

Деятельность парикмахерской предполагает необходимость использования специально оборудованных помещений. Разрешается размещение парикмахерских в следующих зданиях: вокзалы; учреждения и предприятия; торговые центры; медицинские и оздоровительные комплексы; отдельно стоящие здания; жилые дома (на первом этаже, при условии переведения помещения в нежилое, с отдельным входом).

Парикмахерская будет расположена в нежилом помещении, на первом этаже в многоэтажном жилом доме по адресу: п. ХХХ, ул. ХХХ, д. ХХХ.

# *4.2.2. Помещение: общая информация и основные требования*

Производственное помещение может быть:

1) собственным (приобретенным или построенным). Основные преимущества: независимость от арендодателя, экономия на расходах, связанных с арендой. Основные недостатки: потребность в дополнительных капитальных вложениях на строительство или выкуп собственного здания, что увеличит сроки инвестиционной стадии проекта.

2) арендуемым. Основные преимущества: снижение суммы капитальных вложений в проект, поскольку инвестиции потребуются только на приобретение и доставку оборудования; возможность смены месторасположения парикмахерской при нахождении более выгодного предложения или изменения условий работы. Основные недостатки: вероятность роста арендной платы по истечении срока аренды, наличие обязательств по арендным платежам вне зависимости от результатов работы парикмахерской.

Перечень требований к помещениям парикмахерских обширен, изложен в СанПин «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги».

Основные требования к планировке парикмахерской следующие:

* 1. рабочие залы (отдельно для мужчин и женщин, на каждого мастера в кв. м);
  2. гардеробная/вестибюль;
  3. зал для приема клиентов (зал ожидания);
  4. санузел;
  5. подсобные помещения;
  6. место для отдыха и приема пищи персонала;
  7. обязательное наличие канализации, водопровода, вентиляции.

Основные требования к оснащению и отделке парикмахерской:

1. не менее одной раковины на два рабочих места;
2. люминесцентные лампы;
3. расстояние между креслами – 1,8 м, до стены – 0,7 м;
4. освещение у рабочего места – от 300 лк;
5. потолок и стены должны быть оштукатурены;
6. стены до высоты 1,8 м обрабатываются масляными и водостойкими красками;
7. полы должны быть ровными (линолеум, паркетная доска, плитка).

В рамках настоящего проекта планируется долгосрочная аренда площадей (84 кв. м). Помещение полностью готово к использованию, имеется ремонт. Имеется четыре зоны, холл для посетителей, рабочая зона, санузел, бытовой помещение.

# 4.3. Потребность и условия поставки сырья и материалов, поставщики

В состав оборотных активов, требуемых для ритмичной работы парикмахерской, входят:

1. Производственные запасы сырья (расходных материалов) с учетом среднесуточной посещаемости в месячном объеме. К расходным материалам относятся различные косметические средства: лаки, гели, муссы, шампуни, бальзамы, краски для волос и т.д. Услуги в парикмахерской будут предоставлять с применением косметики марок «Londa», «Estel», «Wella», «L’oreal», «Schwarzkopf».

2. Запас наборов для мастеров (ножницы, расчески, бритвы).

Расчет потребности в запасах сырья приведен в таблице 4-1.

Таблица 4-1. Расчет потребности в оборотных средствах в день

| Материал | Среднедневная норма на клиента, мл | Коэффициент использования (норма списания) | Загрузка в день, клиентов | Цена, руб. за ед. | Норма расхода в день, руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Краска (100 мл) | 100 | 0,2 | 40 | 250 | 2 000 |
| Пена, мусс (300 мл) | 35 | 0,8 | 40 | 300 | 1 120 |
| Лак (300 мл) | 25 | 0,8 | 40 | 300 | 800 |
| Маска (300 мл) | 10 | 1 | 40 | 1000 | 1 333 |
| Бальзам (300 мл) | 10 | 1 | 40 | 600 | 800 |
| Шампунь (300 мл) | 20 | 1 | 40 | 500 | 1 333 |
| Расчески | х | (0,05) | х | 1500 | 50 |
| Ножницы | х | (0,03) | х | 1000 | 30 |
| Бритва | х | (0,2) | х | 100 | 20 |
| Всего: | | | | | 7 487 |

# 4.4. Потребность и условия поставки основного вспомогательного оборудования, поставщики

В перечень основного оборудования для парикмахерской должны входить: раковины, рабочие кресла, туалетные столики с зеркалами, полки, парикмахерские тележки и шкафчики для хранения инструментария. На все профессиональное оборудование потребуется наличие сертификата качества.

В состав дополнительного оборудования, мебели и инструментов должны входить: кондиционер, кресла, журнальные столики, телевизор в зал ожиданий, инструментарий для работы мастеров.

Состав оборудования, инструментов и мебели, приобретаемых для оснащения создаваемой парикмахерской, представлен в таблице 4-2.

Таблица 4-2. Перечень оборудования для оснащения парикмахерской

| Наименование оборудования | Количество | Цена, руб. за ед. | Сумма, тыс. руб. |
| --- | --- | --- | --- |
| Основной комплект оборудования | | | |
| Кресло с мойкой | 16 000 | 2 | 32 |
| Парикмахерское кресло | 10 000 | 4 | 40 |
| Туалетный столик с зеркалом | 12 000 | 4 | 48 |
| Полка для хранения инструментов | 5 000 | 4 | 20 |
| Тележка для инструментов | 3 000 | 4 | 12 |
| Стилизатор ультрафиолетовый | 4 500 | 4 | 18 |
| Парикмахерские инструменты (основной комплект) | 15 000 | 4 | 60 |
| Всего: | | | 230 |
| Дополнительный комплект оборудования | | | |
| Парикмахерские инструменты (дополнительный комплект) | 15 000 | 4 | 60 |
| Телевизор | 25 000 | 1 | 25 |
| Столик журнальный | 10 000 | 1 | 10 |
| Кресла для посетителей | 5000 | 2 | 10 |
| Шкаф для одежды | 20 000 | 1 | 20 |
| Шторы | 4000 | 4 | 16 |
| Часы | 1000 | 4 | 4 |
| Кулер | 5000 | 1 | 5 |
| Электрочайник | 5000 | 1 | 5 |
| Чайный сервис | 1500 | 1 | 2 |
| Оргтехника (ноутбук, телефон) | 50 000 | 1 | 50 |
| Инвентарь для уборки | 2 500 | 1 | 3 |
| Всего: | | | 209 |
| ИТОГО: | | | 439 |

# 4.5. Планируемая программа производства

Основные характеристики организуемого производственного процесса (условия и допущения, принятые в расчетах):

1) эффективный фонд рабочего времени: 308 дней (за исключением праздничных дней – см. табл. 4-3);

Таблица 4-3. Календарный годовой план работы парикмахерской

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | Всего |
| Количество календарных дней | 31 | 28 | 31 | 30 | 31 | 30 | 31 | 31 | 30 | 31 | 30 | 31 | 365 |
| Количество рабочих дней в периоде | 24 | 23 | 26 | 26 | 26 | 26 | 26 | 27 | 26 | 26 | 26 | 26 | 308 |

2) режим работы: 12 часов (с 9:00 до 21:00);

3) сезонность: отсутствует;

4) коэффициент оборачиваемости на одного работника: в среднем 5 раз в смену.

Производственный план рассчитан с учетом производственных мощностей и возможностей сбыта. Объем оказания услуг по итогам первого календарного года составит в среднем 12 320, выручка – 12 320 тыс. руб. (см. табл. 4-4).

Таблица 4-4. Производственно-сбытовой план проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Количество услуг на одного мастера | Количество рабочих мест | Объем оказания услуг, всего | Средний чек, руб. за услугу | Выручка, тыс. руб. |
| В день | 5 | 8 | 40 | 1000 | 40 |
| Всего в год | 1540 | 8 | 12 320 | 1 000 | 12 320 |

# 4.6. Требования к контролю качества

Деятельность и качество работы хозяйствующих субъектов, оказывающих бытовые (парикмахерские) услуги, регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей».

2. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил бытового обслуживания населения в Российской Федерации».

4. ГОСТ «Услуги бытовые. Услуги парикмахерских. Общие технические условия».

5. Приказ Министерства здравоохранения РФ «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования)».

6. СанПин «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги».

# 4.7. Текущие расходы, расчет себестоимости

В состав текущих расходов войдут расходы, представленные ниже.

1. Материальные расходы.

В состав материальных расходов войдут расходы на материалы. Среднегодовые материальные расходы составят 2 306 тыс. руб. (см. табл. 4-5).

Таблица 4-5. Расчет материальных расходов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья расходов | Сумма расходов, тыс. руб. | |
| в день | в год |
| Расходы на материалы | 7 | 2 306 |

1. Расходы на фонд оплаты труда (ФОТ) персонала.

Расходы на ФОТ рассчитаны с учетом штатного расписания и плановой выручки. Среднегодовые расходы на фонд оплаты труда составят 6 994 тыс. руб. (см. табл. 4-6).

Таблица 4-6. Расчет расходов на фонд оплаты труда

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Число работников, ед. | ФОТ в год, тыс. руб. | | |
| Окладная часть | Премиальная часть | Сумма всего |
| Руководитель | 1 | 600 | 0 | 600 |
| Бухгалтер (аутсорсинг) | 1 | 60 | 0 | 60 |
| Администратор (кассир) | 1 | 420 | 0 | 420 |
| Мастер-парикмахер | 8 | 0 | 5 914 | 5 914 |
| Итого | - | 1 080 | 5 914 | 6 994 |

1. Расходы на электроэнергию.

Расходы на электроэнергию рассчитаны с учетом норм потребления осветительной и силовой электроэнергии и действующего тарифа. Среднегодовые расходы на потребляемую электроэнергию составят 85 тыс. руб. (см. табл. 4-7).

Таблица 4-7. Расчет расходов на потребляемую электроэнергию

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя |
| Норма потребления осветительной электроэнергии, кВт на кв. м | 0,50 |
| Норматив потребления электроэнергии бытовыми приборами, коэффициент от осветительной электроэнергии | 0,5 |
| Площадь, кв. м | 84 |
| Расход в год, кВт\*ч | 19 404 |
| Тариф, руб. за кВт | 4,36 |
| Расход в год, тыс. руб. | 85 |

1. Расходы на воду.

Расходы на воду будут складываться из норм потребления горячей и холодной воды, норм водоотведения для нужд парикмахерской, а также действующего тарифа. Среднегодовые расходы на воду и сток воды составят 27 тыс. руб. (см. табл. 4-8).

Таблица 4-8. Расчет расходов на водопотребление и водоотведение

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | Количество рабочих мест | Расход на 1 рабочее место, куб. м | Расход в год, куб. м. | Тариф, руб. за куб. м | Расходы в год, тыс. руб. |
| Холодная вода | | | | | |
| В сутки | 8 | 0,056 | 0,448 | 57,07 | 0,03 |
| В год | 8 | 17,248 | 137,984 | 57,07 | 7,87 |
| Горячая вода | | | | | |
| В сутки | 8 | 0,033 | 0,264 | 127,06 | 0,03 |
| В год | 8 | 10,164 | 81,312 | 127,06 | 10,33 |
| Сток воды | | | | | |
| В сутки | 8 | 0,089 | 0,712 | 38,51 | 0,03 |
| В год | 8 | 27,412 | 219,296 | 38,51 | 8,45 |
| Всего в год: | | | | | 27 |

1. Расходы на сбор и вывоз отходов.

Расходы на сбор и вывоз отходов рассчитаны исходя из норм образования отходов 4 и 5 классов в типовой парикмахерской, с учетом действующего тарифа. Среднегодовые расходы на сбор и вывоз отходов составят 6 тыс. руб. (см. табл. 4-9).

Таблица 4-9. Расчет расходов на сбор и вывоз отходов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | |
| 4 класс | 5 класс: тара | 5 класс: волосы |
| Норма образования отхода в парикмахерской | 30 кг на кв. м в год | 0,9 в неделю | 5 кг в неделю |
| Средняя плотность отхода, кг на куб. м | 260 | 270 | 310 |
| Образование отходов в год |  |  |  |
| кг | 2 520 | 39,6 | 220 |
| куб. м | 10 | 0,15 | 0,71 |
| Тариф на сбор и вывоз отходов, руб. за куб. м | 522,07 | | |
| Расход в год, тыс. руб. | 6 | | |

1. Расходы на тепловую энергию.

Расходы на тепловую энергию зависят от системы отопления помещения. Система отопления может быть центральной или автономной. В настоящем проекте помещение парикмахерской подключено к центральной системе отопления. Среднегодовые расходы на отопление составят 161 тыс. руб. (см. табл. 4-10).

Таблица 4-10. Расчет расходов на тепловую энергию

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Система отопления (вид ресурса) | Ед. изм. | Тепловая нагрузка, ед. на кв. м в год | Коэф-фициент К1 | Площадь, кв. м | Объем потреб-ления, ед. в год | Тариф, руб. за ед. | Расходы в год, тыс. руб. |
| Центральная система отопления | Гкал | 0,5616 | 1,01 | 84 | 48 | 3370,4 | 161 |
| \* К1 – поправочный коэффициент за климатическую зону | | | | | | | |

1. Расходы на аренду.

Среднегодовые расходы на аренду составят 353 тыс. руб. (см. табл. 4-11).

Таблица 4-11. Расчет расходов на аренду

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья расходов | Площадь, кв. м | Тариф, руб. за кв. м | Расходы в год, тыс. руб. |
| Аренда | 84 | 350 | 353 |

1. Амортизация.

Среднегодовые амортизационные отчисления (амортизация рассчитана линейным методом) составят 88 тыс. руб. (см. табл. 4-12).

Таблица 4-12. Расчет амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | Срок службы, лет | Норма амортизации | Балансовая стоимость, тыс. руб. | Амортизация в год, тыс. руб. |
| Оборудование | 5 | 0,20 | 439 | 88 |

1. Прочие расходы.

Среднегодовые прочие расходы составят 140 тыс. руб. (см. табл. 4-13).

Таблица 4-13. Расчет прочих расходов

| Статья расходов | Сумма расходов в год, тыс. руб. |
| --- | --- |
| Расходы на услуги связи | 18 |
| Расходы на маркетинг (контентная реклама, печатная продукция) | 24 |
| Расходы на охрану | 36 |
| Общехозяйственные и прочие непредвиденные расходы | 62 |
| Всего | 140 |

Валовые текущие расходы проекта в полный календарный год в среднем составят 10 157 тыс. руб. В структуре себестоимости создаваемой парикмахерской основную долю будут занимать материальные расходы и расходы на оплату труда персонала (см. табл. 4-14).

Таблица 4-14. Структура себестоимости

| Статья расходов | Структура | |
| --- | --- | --- |
| тыс. руб. | % |
| Материальные расходы | 2 306 | 22,7 |
| Расходы на ФОТ | 6 994 | 68,9 |
| Расходы на электроэнергию | 85 | 0,8 |
| Расходы на воду | 27 | 0,3 |
| Расходы на сбор и вывоз отходов | 6 | 0,1 |
| Расходы на отопление | 161 | 1,6 |
| Расходы на аренду | 353 | 3,5 |
| Амортизация | 88 | 0,9 |
| Прочие расходы | 140 | 1,4 |
| Всего | 10 157 | 100,0 |

# 4.8. Экологические вопросы производства

Функционирование парикмахерской предполагает определенную экологическую нагрузку на окружающую среду:

1) расход электроэнергии на работу оборудования, освещение помещений, отопление;

2) необходимость утилизации отходов производства. Отходы парикмахерских (человеческие волосы и остатки краски) относят к 4 и 5 классу опасности отходов. Согласно установленным нормам, собирать обрезанные волосы следует совком сразу после стрижки. Хранятся отходы в подсобном помещении парикмахерской в плотно закрытой емкости в герметичном пакете.

Для исключения влияния проекта на окружающую среду будет заключен договор на утилизацию отходов. При регулярном и своевременном вывозе отходов загрязнение окружающей среды будет сведено к минимуму.

Оценивая комплексный экологический эффект от реализации проекта, можно ожидать, что проект не предусматривает какого-либо кардинального изменения окружающей среды.

## 5. Финансовый план

# 5.1. Налоговое окружение проекта

При оказании парикмахерских услуг может использоваться один из четырех режимов налогообложения:

1. Общая система налогообложения (с вариациями). Для субъектов малых форм предпринимательской деятельности данная система налогообложения является наименее привлекательной.

2. Упрощенная система налогообложения (первого и второго типа, но выгоднее вариант «доходы минус расходы). Режим с точки зрения экономической выгоды наименее привлекателен по отношению к ЕНВД и патенту.

3. Единый налог на вмененный доход. Данный режим выбирает большинство начинающих предпринимателей, открывающих деятельность в сфере парикмахерских услуг. Выгодна данная система налогообложения для юридических лиц, при отсутствии простоев в работе парикмахерской.

4. Патентная система налогообложения. Данный вариант выгоден для индивидуального предпринимателя. Юридическим лицам данный режим недоступен. В первый год вновь созданные в Республике Саха (Якутия) парикмахерские имеют налоговые каникулы.

В настоящем проекте в качестве системы налогообложения выбран патент (см. табл. 5-1).

Таблица 5-1. Годовая сумма налоговых отчислений, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Всего |
| Патент | 16 |  |  | 32 | 48 |

# 5.2. Варианты источников финансирования

Для реализации настоящего проекта доступны следующие механизмы долгового финансирования:

1. льготное бюджетное кредитование в рамках программы микрофинансирования, реализуемой Фондом развития предпринимательства Республики Саха (Якутия);
2. лизинг оборудования в рамках программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемой Региональной лизинговой компанией Республики Саха (Якутия);
3. кредит банка в рамках программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемые АО «МСП Банк».

В качестве проектной схемы финансирования выбрано заемное финансирование (см. табл. 5-2).

Таблица 5-2. Источники финансирования проекта

| Источник финансирования | Сумма, тыс. руб. |
| --- | --- |
| Источники долгового финансирования | 664 |
| Источники собственного капитала | 0 |
| Всего | 664 |

# 5.3. Объемы инвестиций

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет 664 тыс. руб. (см. табл. 5-3).

Таблица 5-3. Инвестиции в проект

| Статья расходов | Сумма, тыс. руб. | Структура, в процентах к итогу |
| --- | --- | --- |
| Основные фонды | 439 | 66 |
| *Оборудование* | *439* | *66* |
| Оборотные активы (сырье) | 225 | 34 |
| Всего | 664 | 100 |

# 

# 5.4. График погашения заемных средств

График выплат по долговым обязательствам, планируемым к привлечению на финансирование настоящего проекта, представлен в таблице 5-4.

Таблица 5-4. График гашения и обслуживания долговых обязательств

|  |  |
| --- | --- |
| Условия привлечения средств: | |
| Процентная ставка, % | 8 |
| Срок, лет | 5 |
| Отсрочка по выплате долга, мес. | 3 |
| Показатель | 2019 | | | | |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 664 | 664 | 635 | 607 | х |
| Оплата процентов | 13 | 13 | 13 | 12 | 51 |
| Возврат основного долга | 0 | 28 | 29 | 29 | 86 |
| Выплаты всего | 13 | 41 | 41 | 41 | 138 |
| Показатель | 2020 | | | | |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 577 | 547 | 517 | 486 | х |
| Оплата процентов | 11 | 11 | 10 | 10 | 43 |
| Возврат основного долга | 30 | 31 | 31 | 32 | 123 |
| Выплаты всего | 41 | 41 | 41 | 41 | 166 |
| Показатель | 2021 | | | |  |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 454 | 421 | 388 | 355 | х |
| Оплата процентов | 9 | 8 | 8 | 7 | 32 |
| Возврат основного долга | 33 | 33 | 34 | 34 | 134 |
| Выплаты всего | 41 | 41 | 41 | 41 | 166 |
| Показатель | 2022 | | | |  |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 320 | 285 | 249 | 213 | х |
| Оплата процентов | 6 | 6 | 5 | 4 | 21 |
| Возврат основного долга | 35 | 36 | 36 | 37 | 145 |
| Выплаты всего | 41 | 41 | 41 | 41 | 166 |
| Показатель | 2023 | | | |  |
| 1 кв | 2 кв | 3 кв | 4 кв | Всего |
| Количество дней в периоде | 90 | 91 | 92 | 92 |
| Остаточная стоимость | 176 | 138 | 99 | 59 | х |
| Оплата процентов | 3 | 3 | 2 | 1 | 9 |
| Возврат основного долга | 38 | 39 | 40 | 59 | 176 |
| Выплаты всего | 41 | 41 | 41 | 61 | 185 |
| Оплата процентов всего | 157 |
| Возврат основного долга всего | 664 |
| Выплаты всего | 821 |

# 5.5. Отчет о прибылях и убытках

План по прибыли представлен в приложении 1 к бизнес-плану. Динамика показателей прибыли свидетельствует о финансовой состоятельности проекта.

# 5.6. Отчет о движении денежных средств

Прогнозный отчет о движении денежных средств проекта приведен в приложении 2 к бизнес-плану.

Видно, что проект ликвиден, т.к. на каждом интервале его жизни соблюдено положительное сальдо денежных потоков. Данное условие является обязательным условием для положительной оценки состоятельности проекта, поскольку свидетельствует о том, что при реализации проекта смогут быть выполнены все обязательства: осуществлены текущие расчеты, обслужен и погашен заемный капитал, выполнены необходимые налоговые отчисления.

# 5.7. Расчет точки безубыточности

Значение объема продаж (в стоимостном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка, называется порогом рентабельности (или точкой безубыточности проекта). В рамках данного проекта объемы выручки выше порога рентабельности, что характеризует проект, как эффективный (см. табл. 5-5).

Таблица 5-5. Оценка безубыточности проекта, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Выручка | 9 240 | 12 320 | 12 320 | 12 320 | 12 320 |
| Переменные расходы | 6 856 | 8 336 | 8 336 | 8 336 | 8 336 |
| Валовая прибыль | 2 384 | 3 984 | 3 984 | 3 984 | 3 984 |
| Постоянные расходы | 1 384 | 1 895 | 1 901 | 1 890 | 1 878 |
| Точка безубыточности | 5 364 | 5 861 | 5 879 | 5 845 | 5 808 |
| Запас финансовой прочности | 3 876 | 6 459 | 6 441 | 6 475 | 6 512 |
| Запас финансовой прочности, в процентах | 42 | 52 | 52 | 53 | 53 |

# 5.8. Основные экономические показатели

Проект следует признать экономически эффективным по результатам расчета его критериальных показателей (см. табл. 5-6).

Таблица 5-6. Расчет показателей эффективности проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение | Ед. изм. | Критерий приемлемости |
| Чистый денежный доход (NPV) | 7 248 | тыс. руб. | >0 |
| Индекс доходности инвестиций | 11,9 | - | >1 |
| Внутренняя норма доходности | 195 | % | > ставки по кредиту |
| Период окупаемости (от начала эксплуатации проекта) | 0,65 | лет | < срока проекта |
| 8 | мес. |

## 6. Оценка проектных рисков, меры по их снижению

Риски проекта условно можно классифицировать в две группы: внутренние (несистемные) и внешние (системные или рыночные).

Система рисков проекта представлена в таблице 6-1.

Таблица 6-1. Потенциальные риски проекта

| Фактор риска | Последствия наступления риска | Возможности преодоления |
| --- | --- | --- |
| Внутренние риски | | |
| Повышение стоимости сырья (косметические средства, инструмент) | Снижение уровня доходности или рост стоимости услуг для клиентов, что ведет к снижению объемов продаж | Заключение долгосрочных договоров с поставщиками, постоянный мониторинг рынка |
| Активация и демпинг прямых конкурентов | Неравномерное распределение покупателей между аналогичным товаром, снижением доходности | Разработка уникального торгового предложения, поддержание качества услуг, проведение дополнительных акций |
| Текучка кадрового состава за счет наработки собственной клиентской базы (мастер получил возможность привлечь постоянных клиентов и ушел в частную практику) | Внутренняя конкуренция между салоном и сотрудниками. Сокрытие клиентских обращений (обслуживание на дому). Снижение доходности | Создание эффективной системы контроля работы мастеров, разработка прозрачной схемы обращения и обслуживания клиентов (можно реализовать за счет дисконтных карт: клиент кладет на них деньги и потом тратит в салоне) |
| Сезонность | Снижение доходности в низкий сезон и недополученная прибыль от активного потока в пики сезонности | Разработка внутрикадровой политики и перенос отпусков на низкий сезон, привлечение временных сотрудников в высокий период |
| Внешние риски | | |
| Экономические риски: снижение рыночного спроса, снижение среднерыночных цен, рост инфляции | Снижение дохода | Разработка гибкой ценовой политики, обеспечение высокого качества услуг, проведение работы с клиентами, осуществление рекламных акций |
| Технологические риски | Снижение дохода | Своевременная замена и ремонт оборудования |
| Финансовые риски: риски отсутствия финансирования на всех этапах реализации проекта | Потеря прибыли | Четкое календарное планирование, страхование риска, резервирование |
| Форс-мажорные риски | Потеря дохода, потеря выручки, потеря имущества | Страхование |

## ПРИЛОЖЕНИЯ К ПРОЕКТУ