

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Кафедра предпринимательства
и мировой экономики**

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

**по выполнению курсовой работы
по дисциплине «Предпринимательство»**

**на тему «Разработка бизнес-плана
по организации деятельности предприятия малого бизнеса
(на примере сферы услуг)»**

**для бакалавров экономического факультета
направления 38.03.01 «Экономика»
всех форм обучения**

**Ставрополь
2022**

УДК 334.7:631.145 (076)

ББК 65.9 (2) 09 я 73

В 14

Автор:

доцент кафедры предпринимательства и мировой экономики,

кандидат экономических наук,

Вайцеховская С.С.

В 14 Методические указания по выполнению курсовой работы по дисциплине «Предпринимательство» для бакалавров экономического факультета направления 38.03.01 «Экономика» всех форм обучения / С.С. Вайцеховская. Ставрополь: АГРУС, 2022. 52 с.

В методических указаниях представлен вариант разработки бизнес-плана по организации деятельности предприятия малого бизнеса (на примере сферы услуг) с комментариями по выполнению расчетов.

Методические указания предназначены для бакалавров экономического факультета направления 38.03.01 «Экономика» всех форм обучения.

Рекомендовано к изданию учебно-методической комиссией экономического факультета Ставропольского государственного аграрного университета (протокол №4 от 09.12.2022 г.).

Содержание

Введение	4
1. Теоретические основы бизнес-планирования	5
2. Разработка бизнес-плана	11
2.1. Описание проекта	11
2.2. Описание услуг проекта	12
2.3. План маркетинга	13
2.4. Производственный план	18
2.5. Финансовый план	23
2.6. Анализ рисков	32
2.7. Оценка эффективности проекта	33
Выводы и предложения	41
Приложения	42

Введение

Целью написания курсовой работы по дисциплине «Предпринимательство» является формирование у студентов компетенций, направленных на закрепление теоретических знаний об основах организации и ведения предпринимательской деятельности и практических умений и навыков бизнес-планирования.

Содержание курсовой работы определяется ее целями и поэтому включает два раздела: теоретический и практический.

В разделе «**Теоретические основы бизнес-планирования**» необходимо кратко обосновать значение, сущность и принципы бизнес-планирования, выявить цели и задачи разработки бизнес-плана, рассмотреть функции бизнес-плана, описать структуру и содержание основных разделов бизнес-плана, систематизировать показатели оценки эффективности бизнес-плана и пр.

Практический раздел «**Разработка бизнес-плана**» выполняется на основе исходной информации для расчетов (Приложение 1) и индивидуальных вариантов, соответствующих порядковому номеру фамилии студента в журнале посещений занятий группы (Приложение 2).

В методических указаниях представлен вариант написания курсовой работы с комментариями по выполнению расчетов.

Текст работы начинается с титульного листа (Приложение 3). Затем следует содержание с перечислением всех разделов и подразделов курсовой работы и указанием страниц (Приложение 4).

1. Теоретические основы бизнес-планирования

В рыночной экономике, ориентирующей каждого производителя и предпринимателя на максимальное удовлетворение потребностей в своих товарах и получение наибольшего дохода, новые функции приобретает внутрихозяйственное, или внутрифирменное планирование деятельности на всех предприятиях. Рыночное планирование призвано обеспечивать не только производство пользующейся высоким спросом у покупателей новой продукции, но и всеми необходимыми экономическими ресурсами, а также способствовать их полной занятости и достижению максимально возможного объема производства товаров, выполнения работ и оказания услуг.

Бизнес планирование – одна из важнейших предпосылок оптимального управления производством на предприятии, это построение плана, способа будущих действий, определение экономического содержания и последовательных шагов, ведущих к намеченной цели. Конечным результатом планирования является ожидаемый экономический эффект, определяющий в общем виде степень достижения заданных плановых показателей, социально-экономических и других целей. Сравнение планируемого и фактического эффекта является основанием для оценки достигнутых конечных результатов, но и степени научной разработанности применяемых методов планирования на предприятии.

В теории планирования существует несколько определений бизнес-плана. Бизнес-план – это качественно новый уровень хозяйственной деятельности предприятия, мощный инструмент, с помощью которого можно контролировать и управлять производством.

Бизнес-план – это документ, представляющий собой результат комплексного исследования всех сторон производственной и коммерческой деятельности предприятия. Бизнес-план – это план развития предприятия, необходимый для освоения новых сфер деятельности фирмы, создания новых видов бизнеса.

Бизнес-план, по мнению М.М. Алексеевой является отправной точкой для начала переговоров между предпринимателями и возможными инвесторами.

По определению И.В. Липсица бизнес-план представляет собой документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения.

Бизнес-план является и многоплановым управленческим инструментом, предусматривающим решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием, независимо от его функциональной ориентации, в том числе: организационно-управленческая и финансово-экономическая оценка состояния предприятия; выявление потенциальных возможностей бизнеса, анализ сильных и слабых его сторон; формирование инвестиционных целей на планируемый период.

В рыночной экономике бизнес-план является наиболее эффективным рабочим инструментом как для вновь создаваемых, так и для действующих компаний во всех сферах предпринимательства. Бизнес-план побуждает тщательно изучить каждый элемент предполагаемого рискованного рыночного мероприятия, практически всегда в этом процессе обнаруживается немало слабых мест и пробелов, устранению которых нельзя не уделить внимания.

Бизнес-план позволяет показать выгодность предлагаемого проекта и привлечь возможных контрагентов, потенциальных финансовых партнеров. Он может убедить инвесторов, в привлекательности возможностей развития производства, позволяющих эффективно осуществлять намеченное и предприятие имеет эффективную, реалистичную и последовательную программу осуществления целей и задач проекта. Инвестор вложит свои средства лишь в тот проект, который с достаточной вероятностью гарантирует ему получение максимальной прибыли.

В условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы предприятие должно уметь быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде и внутри самого предприятия. Это становится возможным, когда выполняется несколько условий:

- администрация и инвестор правильно оценивают реальное финансовое положение предприятия и его место на рынке;
- существуют конкретные цели, к достижению которых должно стремиться предприятие;
- при постановке целей предприятия менеджмент активно использует планирование, строго контролируется и выполняется каждый шаг плана для их достижения;
- администрация предприятия и инвестор понимают суть процессов, происходящих на рынке, во внешней среде и внутри самой фирмы.

В практике планирования выделяют несколько типов бизнес-планов, в зависимости от круга задач, которые решает предприятие:

1. Производственный (внутренний) бизнес-план необходим для планирования и прогнозирования деятельности предприятия; для определения целей развития в предстоящем плановом периоде для решения проблем, с которыми предприятие сталкивается при реализации своих целей, и определения путей их преодоления с наименьшими затратами. Внутренний бизнес-план позволяет убедиться, что все тщательно спланировано и целесообразно с точки зрения финансового и материального обеспечения, а также и трудовых отношений с учетом прошлой деятельности и конъюнктуры рынка.

2. Инвестиционный бизнес-план является инструментом для привлечения инвесторов, он предусматривает строительство, изменение технологии, т.е. все, что связано с такой экономической категорией, как инвестиции. Каждому инвестору требуется информация о той финансовой отдаче, которую он получит от вложения своих средств в бизнес-проект, причем данная информация должна быть, как можно более точно доказана.

3. Бизнес-план финансового оздоровления составляется предприятием, находящимся в состоянии неплатежеспособности, и предполагает финансовое оздоровление предприятия обычно в период наблюдения или внешнего управления его имуществом.

4. Бизнес-план для получения кредитов разрабатывается с целью пополнения оборотных средств предприятия или для реализации широкомасштабных проектов развития действующего производства. Поскольку банк несет большие риски, кредитуя проект, ему необходимо получить определенные гарантии в возврате предоставленного кредита и процентов по нему. В этом случае профессионально составленный бизнес-план является одной из форм такой гарантии.

5. Бизнес-план для совместного предприятия или стратегического альянса с иностранным партнером. Иностранные компании, пережив эйфорию первых лет перестройки, теперь с большей осторожностью подходят к оценке потенциального партнера по совместному предприятию. Грамотный бизнес-план дает уверенность иностранному партнеру в серьезности дела.

6. Бизнес-план для привлечения новых сотрудников. В наши годы трудно переманить профессионалов из других фирм, даже пообещав им более высокие заработки. Описание будущей деятельности фирмы дает потенциальному сотруднику полную и достоверную информацию о перспективности и стабильности предлагаемой работы.

7. Бизнес-план для реорганизации дела и оптимизирования операций. По мере того, как небольшие компании растут, появляется необходимость создания стратегической (или тактической – в зависимости от ситуации) концепции развития. Бизнес-план, в разработке которого принимают участие ваши партнеры по бизнесу и ключевые сотрудники, поможет вам выработать эту концепцию, а вашим партнерам – более четко осознать цели и конкретные задачи, стоящие на пути ее реализации.

В предпринимательской практике и научной литературе по-прежнему не существует общепринятого методического подхода к содержанию и структуре бизнес-плана. Структура бизнес-плана не является жестко регламентированной как в России, так и за рубежом. Схемы систематизации разделов бизнес-плана, используемые в мировой практике, по своей сути одинаковы и могут различаться только по форме представления и расположения частей. Очевидно, что

чем крупнее организация, чем сложнее ее финансовая деятельность, тем полнее и обоснованнее должна быть разработка разделов плана, соответственно бизнес-план небольшого предприятия по составу, структуре и объему может быть значительно проще.

Состав и структура бизнес-плана зависят также от размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемого предприятия. В общем виде, согласно существующим рекомендациям, бизнес-план должен состоять из следующих разделов:

1. Описание проекта (резюме).
2. Характеристика продукции (товаров или услуг).
3. Рынки сбыта товаров.
4. План маркетинга.
5. План производства.
6. Организационный план.
7. Оценка риска и страхование.
8. Финансовый план.
9. Приложения.

В период перехода экономики России к рыночным отношениям были разработаны методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Данные рекомендации основаны на методологии, применяемой в современной международной практике и содержат систему показателей, критериев и методов оценки эффективности инвестиционных проектов в процессе их разработки и реализации, применяемых на различных уровнях управления.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов и бизнес-планов на практике используются сложные и простые методы.

1. Сложные методы основаны на дисконтировании и предполагают расчет таких показателей, как:

- 1.1. Чистый доход (ЧД) или Net Value (NV).
- 1.2. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) или Net Present Value (NPV).

1.3. Внутренняя норма доходности (ВНД) или Internal Rate of Return (IRR).

1.4. Потребность в дополнительном финансировании (ПФ).

1.5. Индекс доходности (ИД) или Profitability Indexes (PI).

1.6. Срок окупаемости или Payback Period (PP).

2. К простейшим методам оценки эффективности относятся расчет срока окупаемости инвестиций (без дисконтирования) и метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций.

Кроме рассмотренных методов используются также показатели интегральной эффективности затрат: точки безубыточности, коэффициенты финансовой оценки проекта (рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, ликвидности).

Для того чтобы проект мог быть признан эффективным, необходимо выполнение какого-нибудь из следующих условий:

1. ЧДД > 0 .
2. ВНД $> E$ (при условии, что ВНД этого проекта существует).
3. ИД $> 1,0$.
4. Срок окупаемости с учетом дисконтирования $T_d < T$.

При этом если выполнено условие 2, остальные условия также будут выполняться, если же выполнено любое из условий 1, 3, 4, то будут выполнены и другие из этих условий (хотя ВНД проекта может и не существовать). Бизнес-план проекта необходим как инвесторам, рассматривающим возможность вложения своих средств в проект, так и непосредственным исполнителям проекта на операционном уровне.

2. Разработка бизнес-плана

2.1. Описание проекта

Сущность инвестиционного проекта заключается в создании салона красоты. В рамках проекта планируется предоставление широкого спектра парикмахерских услуг, а также комплекса услуг по маникюру-педикюру и наращиванию ногтей населению г. Ставрополя.

Основной целью разработки данного бизнес-плана является обоснование целесообразности планируемой деятельности, учитывая достаточно высокий спрос на услуги. Предпосылки создания проекта заключаются в следующем:

1) данный вид предпринимательской деятельности в современных рыночных условиях является достаточно выгодным по срокам окупаемости и приносит относительно стабильный доход;

2) деятельность в сфере оказания бытовых услуг населению не подвержена сезонности, спрос на услуги не снижается в течение всего года;

3) имеется возможность дальнейшего развития деятельности на основе расширения ассортимента оказываемых услуг.

В качестве основных целей инвестиционного проекта можно выделить: обоснование финансово-экономической целесообразности бизнеса; создание дополнительных рабочих мест; стабильное получение прибыли, а также постепенное ее наращивание за счет расширения перечня оказываемых услуг; продвижение своих услуг и занятие достойной позиции на рынке; создание благоприятного имиджа предприятия.

Организационно-правовая форма: индивидуальный предприниматель.

ОКВЭД 96.02 (мытьё волос, подравнивание и стрижку, укладку, окрашивание, мелирование, завивку, выпрямление волос и подобные работы, выполняемые для мужчин и женщин; маникюр, педикюр, макияж и т.п.).

Деятельность не подлежит лицензированию и не регулируется специальными нормативно-правовыми актами и Федеральными законами.

2.2. Описание услуг проекта

В салоне красоты планируется оказание следующих видов услуг:

1. Основные услуги.

1.1. Парикмахерские услуги:

- стрижка волос любой сложности;
- укладка волос;
- стрижка усов, бороды;
- лечение волос;
- долговременная укладка;
- окрашивание волос;
- окрашивание отдельных прядей;
- мелирование;
- колорирование;
- химическая завивка;
- свадебные и вечерние прически и др.

1.2. Услуги маникюра-педикюра:

- маникюр гигиенический (женский, мужской);
- педикюр гигиенический (женский, мужской).
- наращивание, дизайн, коррекция ногтей и др.

1.3. Солярий.

2. Дополнительные услуги.

2.1. Организация и проведение курсов и семинаров по повышению квалификации мастеров с привлечением опытных преподавателей парикмахерского искусства и искусства ногтевого сервиса с последующей выдачей сертификатов.

2.2. Предоставление помещений для косметологического и массажного кабинетов, а также рабочих мест для мастеров маникюра-педикюра и др.

Расходные материалы и инструменты для оказания услуг планируется приобретать в специализированных магазинах г. Ставрополя и др.

2.3. План маркетинга

На современном этапе социально-экономического развития г. Ставрополя сфера услуг является одним из важнейших секторов экономики, призванным удовлетворять индивидуальные запросы и потребности населения. Она тесным образом связана со всеми областями общественной жизни и является источником повышения качества и уровня жизни населения. На сегодняшний день сфера услуг является высокорентабельным и быстрокупаемым видом малого бизнеса.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю город Ставрополь характеризуется положительной динамикой платежеспособного спроса и является благоприятным районом для развития предпринимательской деятельности.

Потребители товаров и услуг по проекту

Потенциальными потребителями услуг салона красоты являются следующие категории населения:

1. Молодежь (студенты, школьники), быстро реагирующая на все изменения моды, готовая часто экспериментировать со своей внешностью.
2. Женщины и мужчины, регулярно посещающие салоны для того, чтобы поддерживать свои волосы в порядке. Также довольно часто посещают салоны и деловые люди, для которых внешний вид зачастую играет роль визитной карточки.
3. Работники и посетители магазинов, торговых комплексов, кафе и других организаций, расположенных в данном районе города.

Анализ конкуренции

Характеризуя конкурентную среду, следует отметить, что данный бизнес является высокобюджетным, но вход на рынок достаточно сложен, что является неблагоприятным фактором для развития конкуренции.

Известно, что на рынке оказания парикмахерских услуг города Ставрополя ведут свою деятельность более 500 салонов, студий и парикмахерских.

Особое значение в анализе конкуренции имеет месторасположение салона красоты. В данном проекте планируется аренда помещения в здании гостиничного комплекса «Континент», расположенного в центре города Ставрополя по улице Дзержинского, 114, напротив ТЦ ЦУМ. Гостиничный комплекс находится недалеко от исторических достопримечательностей, а также административных и государственных учреждений, филиалов крупных банков.

В зоне пешеходной доступности – Центральный парк культуры и отдыха, торгово-развлекательный комплекс «Галерея». В здании комплекса расположены кафе, магазины, офисы и т.д. Благодаря тому, что данный район города ежедневно посещает огромное количество людей, среди которых не только жители, но и гости г. Ставрополя, высокий уровень проходимости салона обеспечен.

С целью определения уровня спроса на парикмахерские и косметологические услуги был проведен опрос посетителей ГК «Континент» и торговых комплексов, расположенных в данном районе города, таких как ТЦ ЦУМ, ТОРК «Галерея» и ТЦ «Нестеров», который показал, что спрос на стрижку волос составляет 45%; на окрашивание волос – 40%; на укладку – 15%.

В данном районе города можно выделить два наиболее сильных конкурента: ООО «Профит-Клуб» и МУП Салон красоты. К числу главных преимуществ этих организаций можно отнести: долгий период существования на рынке; наличие постоянного круга клиентов; широкий перечень услуг; высокий уровень обслуживания; хорошая деловая репутация.

Основными недостатками конкурентов является низкая рекламная активность, достаточно высокие цены (ООО «Профит-Клуб»), отсутствие сайта и возможности записи по телефону (МУП Салон красоты).

На первоначальном этапе реализации проекта доля на рынке оказания бытовых услуг населению будет невелика, но по мере развития бизнеса и распространения рекламы планируется увеличить долю присутствия на рынке и занять на нем достойное место.

Основные конкурентные преимущества салона красоты:

- умеренные цены и высокое качество предоставляемых услуг;
- высококвалифицированные специалисты;
- удобное месторасположение;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- доброжелательный и вежливый персонал, уютная обстановка;
- оказание услуг согласно прейскуранту;
- оплата услуг только через кассу;
- возможность предварительной записи на оказание услуг;
- наличие системы скидок постоянным клиентам на все виды услуг.

При условии получения стабильного дохода в дальнейшем планируется расширение перечня предлагаемых услуг по уходу за лицом и телом, а также оказание услуг визажиста, стилиста, имиджмейкера и т.п.

Маркетинговая стратегия

Маркетинговая стратегия заключается в поддержании высокого качества предоставляемых услуг, в гибкой ценовой политике и активной рекламе. С целью расширения клиентской базы салона красоты планируется проведение рекламной кампании, включающей:

- размещение рекламных объявлений в периодической печати;
- размещение рекламного баннера около здания ГК «Континент»;
- выпуск визиток с указанием перечня услуг и выдача их клиентам;
- распространение рекламных буклетов в близлежащих жилых домах, торговых центрах, местах общественного питания, магазинах и т.д.;
- распространение флаеров на центральных улицах города, имеющих большую пропускную способность;
- проведение различных рекламных акций, выдача купонов на предоставление скидок и др.

Отдельные аспекты маркетинговой стратегии представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Маркетинговая стратегия салона красоты

№ п/п	Цели	Задачи
1	Получение стабильного дохода, укрепление прочных позиций на рынке	Высокий уровень обслуживания, индивидуальный подход к клиенту, высококвалифицированный персонал
2	Снижение напряженности на рынке труда, сокращение безработицы	Предоставление дополнительных рабочих мест населению города
3	Завоевание лидерских позиций в данном сегменте рынка и хорошей деловой репутации	Диверсификация услуг, совершенствование основных услуг, гибкая ценовая политика

Представленная маркетинговая стратегия позволит охватить все слои населения и привлечь внимание большого количества потенциальных клиентов. В дальнейшем планируется создание собственного сайта.

Предполагаемый бизнес рассчитан на долгосрочную перспективу с целью дальнейшего расширения и диверсификации услуг. При этом одним из важных факторов является поддержание высокого уровня оказания услуг, что способствует завоеванию положительного имиджа предприятия и росту количества клиентов.

На основе SWOT-анализа выявлены сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы данного проекта (таблица 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>1) умеренные цены и высокое качество услуг;</p> <p>2) индивидуальный подход к каждому клиенту;</p> <p>3) удобное месторасположение салона;</p> <p>4) возможность предварительной записи на оказание услуг;</p> <p>5) наличие системы скидок постоянным клиентам на все виды услуг;</p> <p>6) высокий профессионализм, креативность и новаторство инициатора проекта, выражающиеся в постоянном поиске новых идей для дальнейшего развития деятельности</p>	<p>1) низкая степень известности на рынке;</p> <p>2) наличие большого числа конкурентов;</p> <p>3) отсутствие большого потока клиентов;</p> <p>4) недостаточно широкий перечень услуг</p>
Возможности	Угрозы
<p>1) расширение спектра основных и дополнительных услуг;</p> <p>2) создание новых рабочих мест;</p> <p>3) рост прибыли, обусловленный ростом уровня благосостояния и расширением потребностей населения;</p> <p>4) занятие доминирующего положения на рынке среди конкурентов;</p> <p>5) возможность диверсификации услуг, расширения спектра услуг в соответствии с потребностями рынка</p>	<p>1) появление новых конкурентов;</p> <p>2) падение платежеспособного спроса населения;</p> <p>3) нестабильность политической и экономической обстановки в регионе и стране;</p> <p>4) нестабильность хозяйственного, налогового, банковского и других законодательств в РФ</p>

2.4. Производственный план

Помещение

Для организации деятельности салона красоты планируется аренда помещения в здании гостиничного комплекса «Континент», расположенного в центре города Ставрополя по улице Дзержинского, 114, напротив торгового центра ЦУМ. Данное помещение требует проведения капитального ремонта.

Общая площадь арендуемого помещения **150 м²** (приложение 2).

Затраты проекта

Реализация бизнес-плана по открытию салона красоты включает в себя следующие затраты.

1. Капитальные единовременные (стартовые) вложения (инвестиции) в проект (основные средства) в размере **2600 тыс. руб.** (таблица 3).

Таблица 3 – Капитальные вложения в проект

Статья затрат	Значение	
	тыс. руб.	%
1	2	3
Капитальный ремонт и дизайн помещений	900	34,6
Производственное оборудование	300	11,5
Непроизводственное оборудование	360	13,8
Мебель	450	17,3
Оргтехника	250	9,6
Доставка и монтаж оборудования	80	3,1
Расходные материалы и инструменты	150	5,8
Рекламная кампания	110	4,2
Итого	2600	100

Данные для заполнения таблицы 3 (гр. 2) указаны в приложении 2.

2. Текущие затраты проекта, включающие в себя постоянные и переменные. Как видно из таблицы 4 наибольший удельный вес в структуре постоянных расходов занимает арендная плата – **38,9%**. Переменные затраты представлены в таблице 5.

Данные для заполнения таблицы 4 (гр. 2) и таблицы 5 (гр. 2) указаны в приложении 2.

Арендная плата и затраты на текущий ремонт помещения определяются с учетом его площади.

Годовая сумма затрат определяется с учетом периодичности платежей (гр. 3).

Таблица 4 – Постоянные затраты по периодам проекта

Статья затрат	Цена за единицу, тыс. руб.	Периодичность платежа	Сумма, тыс. руб.				Структура, %
			период платежа	1 год	2 год	Итого	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4 = гр.2 x гр.3</i>	<i>5 = гр.4 x 12 (2)</i>	<i>6 = гр.4 x 12</i>	<i>7 = гр.5 + гр.6</i>	<i>8</i>
Арендная плата	0,350	1 раз в месяц	52,5	630	630	1260	38,9
Текущий ремонт помещений	0,900	1 раз в полгода	135,0	270	270	540	16,7
Коммунальные платежи	28	1 раз в месяц	28	336	336	672	21
Услуги связи	5	1 раз в месяц	5	60	60	120	4
Реклама	20	1 раз в месяц	20	240	240	480	15
Кулер и пр.	2	1 раз в месяц	2	24	24	48	1
Прочие текущие расходы	5	1 раз в месяц	5	60	60	120	4
Итого	х	х	х	1620	1620	3240	100

Таблица 5 – Переменные затраты по периодам проекта

Статья затрат	Цена за единицу, тыс. руб.	Периодичность платежа	Сумма, тыс. руб.				Структура, %
			период платежа	1 год	2 год	Итого	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4 = гр.2 x гр.3</i>	<i>5 = гр.4 x 2 (4)</i>	<i>6 = гр.4 x 2 (4)</i>	<i>7 = гр.5 + гр.6</i>	<i>8</i>
Расходные материалы для парикмахеров	35	1 раз в квартал	35	140	140	280	28,6
Расходные материалы для мастеров маникюра/педикюра	40	1 раз в квартал	40	160	160	320	32,7
Бытовая химия на хоз. нужды	10	1 раз в квартал	10	40	40	80	8,2
Полотенце, салфетки и пр.	15	1 раз в квартал	15	60	60	120	12,2
Фирменная одежда	35	1 раз в полгода	35	70	70	140	14,3
Прочие материалы/инструменты	10	1 раз в полгода	10	20	20	40	4,1
Итого	х	х	х	490	490	980	100

План по персоналу

В салон красоты планируется принять высококвалифицированных работников с опытом работы. Организационная структура салона красоты:

1. Административно-управленческий персонал (АУП):
 - управляющий – 1 чел.;
 - бухгалтер (по совместительству) – 1 чел.;
 - администратор – 2 чел.
2. Основной производственный персонал (ОПП) – подчиняется АУП:
 - мастер-парикмахер – 6 чел.;
 - мастер маникюра-педикюра – 2 чел.;
 - мастер по наращиванию ногтей – 2 чел.
3. Вспомогательный персонал – подчиняется АУП:
 - техслужащая (уборщица) – 1 чел.

Таким образом, планируется принять на работу 14 человек. Индивидуальный предприниматель будет выполнять обязанности управляющего салоном. График работы салона красоты: ежедневно, без обеда, без выходных. Время работы: с 8:00 до 20:00. Мастера в салоне красоты работают посменно. Администраторы обслуживают солярий и работают «два дня через два дня». Парикмахеры – «утро-вечер» (1 смена – 8:00-14:00; 2 смена – 14:00-20:00). Мастера маникюра-педикюра – «день через день». Мастера по наращиванию ногтей – «два дня через два дня».

В соответствии со статьей 133.1 Трудового кодекса сотруднику гарантируется получение оплаты за свой труд в размере не ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ). С 1 июня 2022 года согласно Постановления Правительства от 28.05.22 №973) МРОТ составляет **15279 руб.** в месяц (*приложение 1*).

Фонд оплаты труда по периодам проекта представлен в таблице 6. Всего за весь период проекта затраты на оплату труда составляют **8688 тыс. руб.**

Данные для заполнения таблицы 6 (гр. 3) указаны в приложении 2.

Сумма общих текущих затрат за период равна **12908 тыс. руб.** В структуре общих затрат на долю постоянных затрат приходится **25,1%** (таблица 7).

Таблица 7 заполняется на основе данных таблиц 4, 5 и 6.

Таблица 6 – Затраты на оплату труда по периодам проекта

Должность	Кол-во, чел.	Оклад в месяц, тыс. руб.	ФОТ в месяц, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.					
				1-3 мес.	4-7 мес.	8-24 мес.	1 год	2 год	Итого
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4 = гр.2 x гр.3</i>	<i>5 = гр.4 x 3</i>	<i>6 = гр.4 x 4</i>	<i>7 = гр.4 x 17</i>	<i>8 = гр.4 x 12</i>	<i>9 = гр.4 x 12</i>	<i>10 = гр.8 + гр.9</i>
Административно-управленческий персонал									
Управляющий	1	35	35	105	140	595	420	420	840
Бухгалтер	1	30	30	90	120	510	360	360	720
Администратор	2	25	50	150	200	850	600	600	1200
Итого	4	х	115	345	460	1955	1380	1380	2760
Производственный персонал									
Мастер-парикмахер	6	25	150	450	600	2550	1800	1800	3600
Мастер маникюра-педикюра	2	20	40	120	160	680	480	480	960
Мастер по наращиванию	2	20	40	120	160	680	480	480	960
Итого	10	х	230	690	920	3910	2760	2760	5520
Непроизводственный персонал									
Уборщица	1	17	17	51	68	289	204	204	408
Итого	1	х	17	51	68	289	204	204	408
Всего	15	х	362	1086	1448	6154	4344	4344	8688

Таблица 7 – Суммарные затраты по периодам проекта

Показатели	Сумма, тыс. руб.						Структура, %
	1-3 мес.	4-7 мес.	8-24 мес.	1 год	2 год	Итого	
<i>1</i>	<i>2 = гр.7 / 24 x 3</i>	<i>3 = гр.7 / 24 x 4</i>	<i>4 = гр.7 / 24 x 17</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Постоянные затраты	405,0	540,0	2295,0	1620	1620	3240	25,1
Переменные затраты	122,5	163,3	694,2	490	490	980	7,6
Оплата труда	1086	1448	6154	4344	4344	8688	67,3
Итого	1613,5	2151,3	9143,2	6454	6454	12908	100

Календарный план

Реализация проекта по открытию салона красоты предусматривает выделение нескольких этапов (таблица 8). На стартовом этапе (до начала получения прибыли) предполагается капитальный ремонт и дизайн помещений, приобретение необходимого профессионального оборудования, мебели, оргтехники, подбор персонала, а также проведение рекламной кампании.

Начало предоставления услуг запланировано на дату: **01.01.2023 года** (приложение 2). Капитальный ремонт и дизайн помещений необходимо начать не менее чем за 1 месяц до даты открытия салона.

Таблица 8 – Этапы реализации проекта

№ п/п	Наименование этапа проекта	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, тыс. руб.
1	Капитальный ремонт и дизайн помещений	20.11.2022	20.12.2022	900
2	Приобретение производственного оборудования (солярий)	15.11.2022	31.12.2022	300
3	Приобретение оборудования, мебели, оргтехники	15.11.2022	31.12.2022	1060
4	Доставка, установка и монтаж оборудования	15.12.2022	31.12.2022	80
5	Приобретение инструментов и материалов (первоначальное)	20.12.2022	31.12.2022	150
6	Рекламная кампания (стартовая)	20.12.2022	31.12.2022	110
7	Подбор персонала	01.12.2022	31.12.2022	x
8	Открытие Салона красоты. Начало получения прибыли. Выполнение 25% объема услуг	01.01.2023	02.04.2023	x
9	Укрепление позиций на рынке. Выполнение 50% объема услуг	03.04.2023	02.08.2023	x
10	Стабильное получение прибыли. Выполнение 100% объема услуг	03.08.2023	x	x

Необходимо отметить, что первые 3 месяца реализации проекта предоставление услуг будет осуществляться в размере 25% от полного (запланированного) объема. На протяжении с 4 по 7 месяц – в размере 50%. А, начиная с 8 месяца проекта, планируется оказание услуг в полном объеме – 100%.

2.5. Финансовый план

Потребность в финансировании проекта составляет **2600 тыс. руб.** Источниками финансирования инвестиционных затрат являются:

- 1) Грантовая субсидия на покрытие понесенных расходов на приобретение основного средства (солярия) в размере **300 тыс. руб.** (таблица 9).
- 2) Собственные средства в общей сумме – **2300 тыс. руб.**

Таблица 9 – Источники финансирования проекта

№ п/п	Инвестиционные затраты	Источники финансирования, тыс. руб.		
		Средства гранта	Собственные средства	Итого
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5 = гр.3 + гр.4</i>
1	Капитальный ремонт и дизайн помещений		900	900
2	Производственное оборудование	300		300
3	Непроизводственное оборудование		360	360
4	Мебель		450	450
5	Оргтехника		250	250
6	Доставка и монтаж оборудования		80	80
7	Расходные материалы и инструменты		150	150
8	Рекламная кампания		110	110
Итого		300	300	2300

В таблице 10 представлен прогноз выручки от оказания основных услуг. Наибольший удельный вес занимают основные парикмахерские услуги – **69,8%**.

Данные для заполнения таблицы 10 (гр. 4 и гр. 8) указаны в приложении 2.

Наряду с основными услугами в салоне планируется оказание ряда дополнительных услуг – предоставление кабинетов в аренду (38 м²), а также организация и проведение курсов повышения квалификации (таблицы 11 и 12).

Данные для заполнения таблицы 11 (гр. 2) и таблицы 12 (гр. 2) указаны в приложении 1.

Данные для заполнения таблицы 11 (гр. 4) и таблицы 12 (гр. 4) указаны в приложении 2.

Суммарная выручка от оказания всех видов услуг с учетом наращивания объемов составляет **53391 тыс. руб.** (таблица 13). Наибольший удельный вес в структуре общей выручки занимает выручка от оказания основных услуг – **95,4%**. Прогноз доходов и расходов по периодам проекта представлен в таблице 14.

Таблицы 13 и 14 заполняются на основе данных таблиц 10-12.

Таблица 10 – Выручка от оказания основных услуг

Вид услуги	Кол-во работников всего, чел.	Кол-во работников в смену, чел.	Кол-во клиентов, чел.				Цена за услугу, руб.
			на 1 работника в смену	на работников в смену	на всех работников в день	на всех работников в месяц	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5 = гр.3 x гр.4</i>	<i>6 = гр.2 x гр.4</i>	<i>7 = гр.6 x 30</i>	<i>8</i>
Парикмахерские услуги	6	3	5	15	30	900	2000
Маникюр-наращивание	2	1	5	5	10	300	1300
Маникюр-педикюр	2	1	5	5	10	300	1000
Солярий	1	1	10	10	10	300	300
Итого	11	х	25	35	60	1800	х

Продолжение таблицы 10

Вид услуги	Выручка, тыс. руб.								
	на 1 работника в смену	на работников в смену	на всех работников в день	1-3 мес. проекта	4-7 мес. проекта	8-24 мес. проекта	1 год	2 год	Итого
				25% объема основных услуг	50% объема основных услуг	100% объема основных услуг			
<i>1</i>	<i>9 = гр.4 x гр.8 / 1000</i>	<i>10 = гр.5 x гр.8 / 1000</i>	<i>11 = гр.6 x гр.8 / 1000</i>	<i>12 = гр.7 x гр.8 x 3 / 1000</i>	<i>13 = гр.7 x гр.8 x 4 / 1000</i>	<i>14 = гр.7 x гр.8 x 17 / 1000</i>	<i>15 = гр.7 x гр.8 x 12 / 1000</i>	<i>16 = гр.7 x гр.8 x 12 / 1000</i>	<i>17 = гр.15 + гр.16</i>
Парикмахерские услуги	10,0	30,0	60,0	5400,0	7200,0	30600,0	21600,0	21600,0	43200,0
Маникюр-наращивание	6,5	6,5	13,0	1170,0	1560,0	6630,0	4680,0	4680,0	9360,0
Маникюр-педикюр	5,0	5,0	10,0	900,0	1200,0	5100,0	3600,0	3600,0	7200,0
Солярий	3,0	3,0	3,0	270,0	360,0	1530,0	1080,0	1080,0	2160,0
Итого	24,5	44,5	86,0	7740,0	10320,0	43860,0	30960,0	30960,0	61920,0
Итого с учетом наращивания объемов				1935,0	5160,0	43860,0	19995,0	30960,0	50955,0

Таблица 11 – Выручка от оказания дополнительных услуг (1)

Вид услуги	Площадь, м ²	Периодичность платежа	Цена, руб./м ²	Выручка, тыс. руб.			
				период платежа	1 год	2 год	Итого
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5 = гр.2 x гр.4 / 1000</i>	<i>6 = гр.5 x 12</i>	<i>7 = гр.5 x 12</i>	<i>8 = гр.6 + гр.7</i>
Рабочее место маникюр/педикюр	8	1 раз в месяц	500	4	48	48	96
Косметологический кабинет	15	1 раз в месяц	800	12	144	144	288
Массажный кабинет	15	1 раз в месяц	700	10,5	126	126	252
Итого	38	х	х	26,5	318	318	636

Таблица 12 – Выручка от оказания дополнительных услуг (2)

Вид услуги	Кол-во клиентов, чел.	Периодичность платежа	Цена 1 сертификата руб.	Выручка, тыс. руб.			
				период платежа	1 год	2 год	Итого
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5 = гр.2 x гр.4 / 1000</i>	<i>6 = гр.5 x 2</i>	<i>7 = гр.5 x 2</i>	<i>8 = гр.6 + гр.7</i>
Организация и проведение семинаров	15	1 раз в полгода	10000	150	300	300	600
Организация и проведение курсов повышения квалификации	20	1 раз в полгода	15000	300	600	600	1200
Итого	35	х	х	450	900	900	1800

Таблица 13 – Суммарная выручка от оказания основных и дополнительных услуг с учетом роста их объема

Вид услуги	Выручка, тыс. руб.						Структура, %
	1-3 мес.	4-7 мес.	8-24 мес.	1 год	2 год	Итого	
	25% объема основных услуг	50% объема основных услуг	100% объема основных услуг				
<i>1</i>	<i>2 = гр.7 / 24 x 3</i>	<i>3 = гр.7 / 24 x 4</i>	<i>4 = гр.7 / 24 x 17</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Основные услуги	1935,0	5160,0	43860,0	19995,0	30960,0	50955,0	95,4
Дополнительные услуги (1)	79,5	106,0	450,5	318,0	318,0	636,0	1,2
Дополнительные услуги (2)	225,0	300,0	1275,0	900,0	900,0	1800,0	3,4
Итого	2239,5	5566,0	45585,5	21213,0	32178,0	53391,0	100

Таблица 14 – Прогноз доходов и расходов, тыс. руб.

Наименование	1 год												Сумма за 1 год проекта
	январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	
	Порядковый номер месяца реализации проекта												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Выручка:	746,5	746,5	746,5	1391,5	1391,5	1391,5	1391,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	21213,0
основные услуги	645,0	645,0	645,0	1290,0	1290,0	1290,0	1290,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	19995,0
дополнительные (1)	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	318,0
дополнительные (2)	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	900,0
Затраты:	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	6454,0
постоянные	112,5	112,5	112,5	112,5	112,5	247,5	112,5	112,5	112,5	112,5	112,5	247,5	1620,0
арендная плата	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	630,0
текущий ремонт						135,0						135,0	270,0
коммунальные платежи	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	336,0
услуги связи и пр.	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	60,0
расходы на рекламу	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0
расходы на кулер	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	24,0
прочие текущие расходы	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	60,0
переменные			100,0			145,0			100,0			145,0	490,0
материалы для парикмахеров			35,0			35,0			35,0			35,0	140,0
материалы для мастеров			40,0			40,0			40,0			40,0	160,0
бытовая химия			10,0			10,0			10,0			10,0	40,0
полотенце и пр.			15,0			15,0			15,0			15,0	60,0
фирменная одежда						35,0						35,0	70,0
прочие материалы						10,0						10,0	20,0
оплата труда	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	4344,0
Прибыль	272,0	272,0	172,0	917,0	917,0	637,0	917,0	2207,0	2107,0	2207,0	2207,0	1927,0	14759,0

Продолжение таблицы 14

Наименование	2-й год												Сумма за 2 год проекта	Сумма за проект
	янв.	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.		
	Порядковый номер месяца реализации проекта													
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
Выручка:	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	32178,0	53391,0
основные услуги	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	30960,0	50955,0
дополнительные (1)	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	26,5	318,0	636,0
дополнительные (2)	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	900,0	1800,0
Затраты:	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	6454,0	12908,0
постоянные	112,5	112,5	112,5	112,5	112,5	247,5	112,5	112,5	112,5	112,5	112,5	247,5	1620,0	3240,0
арендная плата	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	52,5	630,0	1260,0
текущий ремонт						135,0						135,0	270,0	540,0
коммунальные платежи	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	28,0	336,0	672,0
услуги связи и пр.	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	60,0	120,0
расходы на рекламу	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	240,0	480,0
расходы на кулер	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	24,0	48,0
прочие текущие расходы	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	60,0	120,0
переменные			100,0			145,0			100,0			145,0	490,0	980,0
материалы для парикмахеров			35,0			35,0			35,0			35,0	140,0	280,0
материалы для мастеров			40,0			40,0			40,0			40,0	160,0	320,0
бытовая химия			10,0			10,0			10,0			10,0	40,0	80,0
полотенце и пр.			15,0			15,0			15,0			15,0	60,0	120,0
фирменная одежда						35,0						35,0	70,0	140,0
прочие материалы						10,0						10,0	20,0	40,0
оплата труда	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	362,0	4344,0	8688,0
Прибыль	2207,0	2207,0	2107,0	2207,0	2207,0	1927,0	2207,0	2207,0	2107,0	2207,0	2207,0	1927,0	25724,0	40483,0

Налоги и платежи во внебюджетные фонды

1. Налоговые обязательства.

1.1. На предприятии принята упрощенная система налогообложения – УСН «доходы» по ставке 6%.

1.2. Индивидуальный предприниматель ежемесячно выплачивает налог на доходы физических лиц с заработной платы работников в размере 13%.

Согласно данным таблицы 15 налоговые выплаты за весь период проекта составят **4333 тыс. руб.**

2. Платежи во внебюджетные фонды.

2.1. Предприниматель уплачивает за наемных работников страховые взносы в Пенсионный фонд РФ и фонды обязательного медицинского и социального страхования по тарифам: ПФР – 22%; ФФОМС – 5,1%; ФСС – 2,9%.

2.2. Индивидуальный предприниматель платит за себя два вида взносов:

- 1) на обязательное пенсионное страхование;
- 2) на обязательное медицинское страхование.

С 1 января 2018 года размеры пенсионных и медицинских взносов индивидуального предпринимателя не зависят от величины минимального размера оплаты труда, а установлены как фиксированные платежи. В случае если доход предпринимателя превышает 300 тыс. руб. в год, он обязан уплатить дополнительный страховой взнос в размере 1% от дохода свыше этого лимита. Верхний предел дополнительного взноса установлен как восьмикратный фиксированный размер.

Согласно данным таблицы 13, выручка превышает установленный лимит, равный 300 тыс. руб. в год, поэтому предприниматель обязан уплатить 8-кратный фиксированный размер взносов в сумме – **344456 рублей в 1-й год и 367256 рублей во 2-й год проекта.** Сумма страховых взносов (отчислений) во внебюджетные фонды за период проекта **3337,4 тыс. руб.** (таблица 16).

Данные для заполнения таблиц 15-16 указаны в приложении 1.

Таким образом, суммарная налоговая нагрузка предпринимателя за весь период проекта равна **7670,3 тыс. руб.** (таблица 17).

Таблица 17 заполняется на основе данных таблиц 15-16.

Таблица 15 – Налоговые обязательства, тыс. руб.

Наименование	1 год												Сумма за 1 год проекта
	янв.	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	
	Порядковый номер месяца реализации проекта												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
УСН			134,4			250,5			405,3			483	1272,8
НДФЛ	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	564,7
Итого	47,1	47,1	181,4	47,1	47,1	297,5	47,1	47,1	452,3	47,1	47,1	529,7	1837,5

Продолжение таблицы 15

Наименование	2 год												Сумма за 2 год проекта	Сумма за проект
	янв.	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.		
	Порядковый номер месяца реализации проекта													
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
УСН			482,7			482,7			482,7			482,7	1930,7	3203,5
НДФЛ	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	564,7	1123,2
Итого	47,1	47,1	529,7	47,1	47,1	529,7	47,1	47,1	529,7	47,1	47,1	529,7	2495,4	4326,7

Таблица 16 – Отчисления во внебюджетные фонды, тыс. руб.

Наименование	1 год												Сумма за 1 год проекта
	январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	
	Порядковый номер месяца реализации проекта												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Платежи за работников	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	1303,2
Платежи за предпринимателя в ПФР			86,1			86,1			86,1			86,1	344,5
Платежи за предпринимателя в ФФОМС			2,4			2,4			2,4			2,4	9,5
Итого	108,6	108,6	194,7	108,6	108,6	194,7	108,6	108,6	194,7	108,6	108,6	194,7	1657,1

Продолжение таблицы 16

Наименование	2 год												Сумма за 2 год проекта	Сумма за проект
	январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.		
	Порядковый номер месяца реализации проекта													
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
Платежи за работников	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	1303,2	2592,0
Платежи за предпринимателя в ПФР			91,8			91,8			91,8			91,8	367,3	615,1
Платежи за предпринимателя в ФФОМС			2,5			2,5			2,5			2,5	9,9	17,9
Итого	108,6	108,6	200,4	108,6	108,6	200,4	108,6	108,6	200,4	108,6	108,6	200,4	1680,3	3225,0

Таблица 17 – Налоговые обязательства и платежи во внебюджетные фонды

Наименование		База	Ставка, %	Период платежа	Итого за проект, тыс. руб.
<i>1</i>		<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Упрощенная система налогообложения		<i>Доходы</i>	<i>6</i>	<i>Квартал</i>	3203,5
НДФЛ за работника		<i>Зарплата работника</i>	<i>13</i>	<i>Месяц</i>	1119,4
Отчисления во внебюджетные фонды за работников		<i>Зарплата работника</i>	<i>30</i>	<i>Месяц</i>	2606,4
Платеж за предпринимателя в ПФР	2023	<i>Фиксированный платеж, руб.</i>	<i>43057</i>	<i>Квартал</i>	717,7
	2024		<i>45907</i>	<i>Квартал</i>	
Платеж за предпринимателя в ФФОМС	2023		<i>9479</i>	<i>Квартал</i>	19,3
	2024		<i>9858</i>	<i>Квартал</i>	
Итого		х	х	х	7670,3

2.6. Анализ рисков

Реализация проекта сопряжена с рисками, которые могут препятствовать достижению запланированных результатов. Предпринимательский риск – это опасность потенциальной возможности того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, либо получит доходы, ниже тех, на которые рассчитывал.

В целом по проекту основными рисками являются:

1) финансово-экономические риски: снижение цен конкурентами; рост налогов и платежей; снижение уровня платежеспособности потребителей; рост цен на материалы и инструменты.

2) социальные риски: трудности с подбором персонала; недостаточный уровень заработной платы; низкая квалификация кадров (таблица 18).

Таблица 18 – Виды возможных рисков и мероприятия по их снижению

Риск	Степень риска	Мероприятия по снижению рисков
Финансовые		
Усиление инфляции рубля	Средняя	Учет уровня инфляции в ценовой политике, затратах на закупку материалов и инструментов
Изменение в налогообложении	Средняя	Корректировка финансового плана
Рыночные		
Рост цен на материалы, электроэнергию и др.	Высокая	Внесение изменений в ценовую политику
Усиление позиций конкурентов	Высокая	Наращивание конкурентных преимуществ: демократические цены, заинтересованность в каждом клиенте. Оперативность и высокое качество оказания услуг
Организационные		
Объем продаж ниже предполагаемого уровня	Высокая	Активизация усилий по привлечению широкого круга посетителей: расширение перечня услуг, разработка системы скидок, а также предоставление дополнительных услуг по желанию клиента (работа с материалами клиента, выезд на дом и пр.)
Внешние	Высокая	Тщательная работа с поставщиком, наличие резервных поставщиков

2.7. Оценка эффективности проекта

Финансовые результаты проекта в разрезе 24 месяцев его реализации представлены в таблице 19. В таблице 20 показатели сгруппированы по годам.

Таблица 20 – Финансовые результаты реализации проекта

Показатели	Сумма, тыс. руб.			
	Начало проекта	1 год	2 год	Всего
Выручка		21213,0	32178,0	53391,0
Капитальные вложения	2600			2600,0
Затраты на оказание услуг		6454,0	6454,0	12908,0
Отчисления во внебюджетные фонды:		1657,1	1680,3	3337,4
Платежи за работников		1303,2	1303,2	2606,4
Платежи за предпринимателя		353,9	377,1	731,0
Налоги:		1837,5	2495,4	4332,9
УСН		1272,8	1930,7	3203,5
НДФЛ за работников		564,7	564,7	1129,4
Затраты – всего <i>(затраты на оказание услуг + отчисления во внебюджетные фонды + налоги)</i>		9948,6	10629,7	20578,3
Чистая прибыль <i>(выручка – затраты)</i>		11264,4	21548,3	32812,7
Чистая прибыль нарастающим итогом		11264,4	32812,7	
Финансовый результат с учетом капиталовложений	-2600	8664,4	30212,7	

Таблицы 19 и 20 заполняются на основе данных таблиц 3, 7, 13, 15, 16.

Представленные в таблице 21 показатели эффективности свидетельствуют о высокой инвестиционной привлекательности проекта. Уровень рентабельности деятельности салона красоты за весь период проекта составит 162%.

Таблица 21 заполняется на основе данных таблицы 20.

Таблица 21 – Эффективность реализации проекта

Показатели	Сумма, тыс. руб.		
	1 год	2 год	Всего
Выручка	21213,0	32178,0	53391,0
Затраты	9948,6	10629,7	20578,3
Чистая прибыль	11264,4	21548,3	32812,7
Уровень рентабельности, % <i>(чистая прибыль / затраты x 100%)</i>	113,2	202,7	159,5

Таблица 19 – Финансовые результаты реализации проекта, тыс. руб.

Показатели	Начало проекта	1 год												Сумма за 1 год проекта
		январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	
		Порядковый номер месяца реализации проекта												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Выручка		746,5	746,5	746,5	1391,5	1391,5	1391,5	1391,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	21213,0
Капитальные вложения	2600													
Затраты на оказание услуг		474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	6454,0
Прибыль		272,0	272,0	172,0	917,0	917,0	637,0	917,0	2207,0	2107,0	2207,0	2207,0	1927,0	14759,0
Платежи во внебюджетные фонды за работников		108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	1303,2
Платежи во внебюджетные фонды за предпринимателя				88,5			88,5			88,5			88,5	353,9
УСН				134,4			250,5			405,3			482,7	1272,8
НДФЛ		47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	564,7
Чистая прибыль		116,3	116,3	-206,5	761,3	761,3	142,4	761,3	2051,3	1457,6	2051,3	2051,3	1200,2	11264,4
Чистая прибыль нарастающим итогом		116,3	232,7	26,2	787,5	1548,8	1691,2	2452,6	4503,9	5961,5	8012,8	10064,2	11264,4	
Финансовый результат с учетом капвложений	-2600	-2483,7	-2367,3	-2573,8	-1812,5	-1051,2	-908,8	-147,4	1903,9	3361,5	5412,8	7464,2	8664,4	

Продолжение таблицы 19

Показатели	2 год												Сумма за 2 год проекта	Сумма за проект
	январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.		
	Порядковый номер месяца реализации проекта													
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
Выручка	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	32178,0	53391,0
Капитальные вложения														2600,0
Затраты на оказание услуг	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	6454,0	12908,0
Прибыль	2207,0	2207,0	2107,0	2207,0	2207,0	1927,0	2207,0	2207,0	2107,0	2207,0	2207,0	1927,0	25724,0	40483,0
Платежи во вне- бюджетные фон- ды за работников	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	108,6	1303,2	2606,4
Платежи во вне- бюджетные фон- ды за предпри- нимателя			94,3			94,3			94,3			94,3	377,1	731,0
УСН			482,7			482,7			482,7			482,7	1930,7	3203,5
НДФЛ	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	564,7	1129,4
Чистая прибыль	2051,3	2051,3	1374,4	2051,3	2051,3	1194,4	2051,3	2051,3	1374,4	2051,3	2051,3	1194,4	21548,3	32812,7
Чистая прибыль нарастающим итогом	13315,7	15367,0	16741,4	18792,8	20844,1	22038,5	24089,8	26141,2	27515,6	29566,9	31618,3	32812,7		
Финансовый результат с учетом капвложений	10715,7	12767,0	14141,4	16192,8	18244,1	19438,5	21489,8	23541,2	24915,6	26966,9	29018,3	30212,7		

Бизнес-план, как любая финансовая операция, связанная с получением доходов и осуществлением расходов, порождает движение денежных потоков. Денежный поток представляет собой разницу между притоком денежных средств и оттоком и состоит из потоков от отдельных видов деятельности:

- денежного потока от инвестиционной деятельности;
- денежного потока от операционной деятельности;
- денежного потока от финансовой деятельности.

Анализ движения денежных потоков проекта представлен в таблице 22.

Таблица 22 заполняется на основе данных таблиц 14 и 19.

В основе процесса принятия управленческого решения инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой является сопоставимость. Для сопоставления инвестиций с чистыми денежными поступлениями, генерируемыми в течение прогнозного срока, применяется метод расчета чистого дисконтированного дохода.

Чистый дисконтированный доход рассчитывается по выбранной ставке дисконта, которая рассчитывается кумулятивным методом. Он отражает прогнозную оценку изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. С математической, точки зрения ставка дисконта – это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов (их может быть несколько) в единую величину текущей (сегодняшней) стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости бизнеса.

Для оценки величины соответствующих премий за риск инвестирования в данный проект к безрисковой ставке дохода прибавляются надбавки исходя из важнейших факторов, учитывающих риск инвестиций в конкретный проект. В представленном бизнес-плане поправки на риск в сумме составляют около 10%.

Согласно данным *приложения 1* ставка дисконта для проекта равна **18%** (таблица 23).

Таблица 22 – Денежные потоки проекта, тыс. руб.

Показатели	Начало проекта	1 год												Сумма за 1 год проекта
		янв.	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	
		Порядковый номер месяца реализации проекта												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Операционная деятельность														
Притоки (+)		746,5	746,5	746,5	1391,5	1391,5	1391,5	1391,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	21213,0
Выручка от осн. услуг		645,0	645,0	645,0	1290,0	1290,0	1290,0	1290,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	19995,0
Выручка от доп. услуг		101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	1218,0
Оттоки (-)		630,2	630,2	953,0	630,2	630,2	1249,1	630,2	630,2	1223,9	630,2	630,2	1481,3	9948,6
Затраты на оказание услуг		474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	6454,0
Платежи во внебюджетные фонды		108,6	108,6	197,1	108,6	108,6	197,1	108,6	108,6	197,1	108,6	108,6	197,1	1657,1
УСН				134,4			250,5			405,3			482,7	1272,8
НДФЛ		47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	564,7
Сальдо		116,3	116,3	-206,5	761,3	761,3	142,4	761,3	2051,3	1457,6	2051,3	2051,3	1200,2	11264,4
Инвестиционная деятельность														
Притоки (+)														
Оттоки (-)	2600													
Ремонт и дизайн помещений	900													
Оборудование, мебель, оргтехника и пр.	1440													
Инструменты и материалы	150													
Рекламная кампания	110													
Сальдо	-2600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Суммарный приток (+)	0	746,5	746,5	746,5	1391,5	1391,5	1391,5	1391,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	21213,0
Суммарный отток (-)	2600	630,2	630,2	953,0	630,2	630,2	1249,1	630,2	630,2	1223,9	630,2	630,2	1481,3	12548,6
Сальдо суммарного потока	-2600	116,3	116,3	-206,5	761,3	761,3	142,4	761,3	2051,3	1457,6	2051,3	2051,3	1200,2	8664,4
Накопленное сальдо суммарного потока	-2600	-2483,7	-2367,3	-2573,8	-1812,5	-1051,2	-908,8	-147,4	1903,9	3361,5	5412,8	7464,2	8664,4	

Продолжение таблицы 22

Показатели	2 год												Сумма за 2 год проекта	Сумма за проект
	янв.	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.		
	Порядковый номер месяца реализации проекта													
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
Операционная деятельность														
Притоки (+)	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	32178,0	53391,0
Выручка от осн. услуг	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	2580,0	30960,0	50955,0
Выручка от доп. услуг	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	101,5	1218,0	2436,0
Оттоки (-)	630,2	630,2	1307,1	630,2	630,2	1487,1	630,2	630,2	1307,1	630,2	630,2	1487,1	10629,7	20578,3
Затраты на оказание услуг	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	474,5	474,5	574,5	474,5	474,5	754,5	6454,0	12908,0
Платежи во внебюджетные фонды	108,6	108,6	202,9	108,6	108,6	202,9	108,6	108,6	202,9	108,6	108,6	202,9	1680,3	3337,4
УСН			482,7			482,7			482,7			482,7	1930,7	3203,5
НДФЛ	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	47,1	564,7	1129,4
Сальдо	2051,3	2051,3	1374,4	2051,3	2051,3	1194,4	2051,3	2051,3	1374,4	2051,3	2051,3	1194,4	21548,3	32812,7
Инвестиционная деятельность														
Притоки (+)														0
Оттоки (-)														2600
Ремонт и дизайн помещений														900
Оборудование, мебель, оргтехника и пр.														1440
Инструменты и материалы														150
Рекламная кампания														110
Сальдо	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2600
Итого														
Суммарный приток (+)	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	2681,5	32178,0	53391,0
Суммарный отток (-)	630,2	630,2	1307,1	630,2	630,2	1487,1	630,2	630,2	1307,1	630,2	630,2	1487,1	10629,7	23178,3
Сальдо суммарного потока	2051,3	2051,3	1374,4	2051,3	2051,3	1194,4	2051,3	2051,3	1374,4	2051,3	2051,3	1194,4	21548,3	30212,7
Накопленное сальдо суммарного потока	10715,7	12767,0	14141,4	16192,8	18244,1	19438,5	21489,8	23541,2	24915,6	26966,9	29018,3	30212,7		

Таблица 23 – Дисконтированные денежные потоки проекта, тыс. руб.

Показатели	Начало проекта	1 год												Сумма за 1 год проекта
		январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.	
		Порядковый номер месяца реализации проекта												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности														
Ставка дисконта, %	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Коэффициент дисконтирования	1,0	0,985	0,971	0,956	0,942	0,928	0,915	0,901	0,888	0,875	0,862	0,849	0,836	
Дисконтированное сальдо суммарного потока	-2600	114,6	112,9	-197,5	717,3	706,7	130,2	686,0	1821,0	1274,8	1767,6	1741,5	1003,8	7278,9
Дисконтированное накопленное сальдо суммарного потока	-2600	-2485,4	-2372,5	-2569,9	-1852,6	-1145,9	-1015,7	-329,7	1491,3	2766,1	4533,7	6275,1	7278,9	

Продолжение таблицы 23

Показатели	2 год												Сумма за 2 год проекта	Сумма за проект
	январь	февр.	март	апр.	май	июн.	июл.	авг.	сент.	окт.	нояб.	дек.		
	Порядковый номер месяца реализации проекта													
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24		
Дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности														
Ставка дисконта, %	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18		
Коэффициент дисконтирования	0,824	0,812	0,800	0,788	0,776	0,765	0,754	0,742	0,731	0,721	0,710	0,700		
Дисконтированное сальдо суммарного потока	1690,4	1665,4	1099,3	1616,5	1592,6	913,6	1545,9	1523,1	1005,4	1478,4	1456,5	835,5	16422,6	23701,5
Дисконтированное накопленное сальдо суммарного потока	8969,3	10634,7	11734,0	13350,5	14943,1	15856,7	17402,6	18925,7	19931,1	21409,4	22866,0	23701,5		

Заключительным этапом оценки целесообразности реализации бизнес-плана по организации деятельности салона красоты является расчет интегральных показателей эффективности инвестиционного проекта (таблица 24).

Таблица 24 – Интегральные показатели эффективности проекта

Показатели	Формула расчета	Значение
Чистый доход, тыс. руб.	накопленный эффект или сальдо суммарного денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности за расчетный период	30212,7
Ставка дисконтирования, %	ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки	18
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	дисконтированный накопленный эффект или дисконтированное сальдо суммарного денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности за расчетный период	23701,5
Потребность в финансировании, тыс. руб.	максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного сальдо от инвестиционной и операционной деятельности	2573,8
Срок окупаемости проекта, мес.	минимальный временной интервал, за пределами которого накопленное сальдо суммарного потока становится и в дальнейшем остается неотрицательным	7,1
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	минимальный временной интервал, за пределами которого дисконтированное накопленное сальдо суммарного потока становится и в дальнейшем остается неотрицательным	7,2
Индекс доходности затрат	отношение суммарного притока от операционной и инвестиционной деятельности за расчетный период к суммарному оттоку от операционной и инвестиционной деятельности за расчетный период	2,3
Индекс доходности инвестиций	отношение величины сальдо денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине сальдо денежного потока от инвестиционной деятельности за расчетный период	12,6

Таблица 24 заполняется на основе данных таблиц 22 и 23.

Проведенные расчеты основных показателей эффективности бизнес-плана по организации салона красоты свидетельствуют о том, что чистый доход за 2 года работы может составить около **30212,7 тыс. руб.** Инвестиции, вложенные в проект, окупятся за **7,1 месяца**. Значения индекса доходности затрат и инвестиций также подтверждают эффективность проекта.

Выводы и предложения

Представленный бизнес-план характеризуется как социально значимый, так как в ходе реализации планируется обеспечить рабочие места, предоставлять необходимые бытовые услуги населению, способствовать развитию экономики города Ставрополя и Ставропольского края в целом. Кроме того, проект предполагает финансовые вливания в бюджет в виде налоговых поступлений. В настоящем бизнес-плане представлена стратегия поведения предприятия на среднесрочную перспективу.

Экономический анализ состояния экономики региона показывает, что по истечении 2 лет функционирования салона красоты перед руководством предприятия встанет вопрос о пересмотре выбранной стратегии на следующие 2-3 года. В данном случае это может быть расширение бизнеса, освоение новых видов услуг, обеспечение большего количества рабочих мест и т.д. Благодаря тому, что основная цель – возврат вложенных средств – к этому времени будет достигнута, предприятие сможет прилагать гораздо больше усилий на дальнейшее развитие бизнеса и решение социально-экономических задач.

Исходные данные для выполнения курсовой работы

Общие данные

Показатели	Значение
Дата начала работы салона	01.01.2023
Минимальный размер оплаты труда (МРОТ), руб.	12130
Ставка дисконта, %	18

Персонал

Должность	Кол-во, чел.
Управляющий	1
Бухгалтер	1
Администратор	2
Мастер-парикмахер	6
Мастер маникюра/педикюра	2
Мастер по наращиванию ногтей	2
Техслужащая (уборщица)	1

Дополнительные услуги (1)

Аренда помещений	Площадь, м ²
Рабочее место (маникюр-педикюр)	8
Косметологический кабинет	15
Массажный кабинет	15

Дополнительные услуги (2)

Наименование	Кол-во, чел.
Проведение семинаров	15
Проведение курсов повышения квалификации	20

Налоги и платежи в бюджет

Наименование	База	Ставка, %	Период платежа
УСН	Доходы	6	Квартал
НДФЛ за работника	Зарплата	13	Месяц
Платежи во внебюджетные фонды	Зарплата	30	Месяц
ПФР	Фиксированный платеж	22	Квартал
ФФОМС		5,1	
ФСС		2,9	

Платежи во внебюджетные фонды за ИП

Наименование	Сумма, руб.	
	2023 год	2024 год
ПФР	43057	45907
ФФОМС	9479	9858
Итого	52536	55765

Индивидуальные задания для выполнения курсовой работы для студентов профиля «Мировая экономика»

Номер варианта	пример	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Капитальные вложения																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Капремонт и дизайн помещений	900	900	950	1000	900	950	1000	900	950	1000	900	950	1000	900	950	1000
Производственное оборудование	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Непроизводственное оборудование	360	350	360	370	380	390	400	350	360	370	380	390	400	350	360	370
Мебель	450	500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400
Оргтехника	250	250	200	250	200	250	200	250	200	250	200	250	200	250	200	250
Доставка и монтаж оборудования	80	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Расходные материалы и инструменты	150	225	220	215	210	205	225	220	215	210	205	225	220	215	210	205
Рекламная кампания	110	150	130	110	150	130	110	150	130	110	150	130	110	150	130	110
Персонал																
Наименование	Оклад в месяц, тыс. руб.															
Управляющий	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Бухгалтер	30	25	27	30	25	27	30	25	27	30	25	27	30	25	27	30
Администратор	25	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Мастер-парикмахер	25	25	24	23	25	24	23	25	24	23	25	24	23	25	24	23
Мастер маникюра/педикюра	20	21	22	23	24	25	21	22	23	24	25	21	22	23	24	25
Мастер по наращиванию ногтей	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21
Техслужащая (уборщица)	17	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Помещение																
Наименование	Цена, руб./м ²															
Площадь помещения, м ²	150	100	110	120	130	140	150	100	110	120	130	140	150	100	110	120
Арендная плата	350	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350	400
Текущий ремонт помещений	900	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	800	850	900	950	1000
Текущие расходы																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Коммунальные платежи, электроэнергия	28	20	22	24	26	28	30	20	22	24	26	28	30	20	22	24
Услуги связи, Интернет, почта	5	5	6	7	5	6	7	5	6	7	5	6	7	5	6	7
Расходы на рекламу	20	20	18	16	14	12	10	20	18	16	14	12	10	20	18	16
Расходы на кулер	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Прочие текущие расходы	5	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15

продолжение приложения 2

Номер варианта	пример	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Материалы и инструменты																
Наименование		Цена за ед., тыс. руб.														
Расходные материалы для парикмахеров	35	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40
Расходные материалы для мастеров м/п	40	32	34	36	38	40	32	34	36	38	40	32	34	36	38	40
Бытовая химия на хоз. нужды	10	8	7	6	5	4	8	7	6	5	4	8	7	6	5	4
Полотенце, салфетки и пр.	15	10	9	8	7	6	10	9	8	7	6	10	9	8	7	6
Фирменная одежда	35	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40
Прочие материалы и инструменты	10	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10
Потребители основных услуг																
Наименование		Количество клиентов на 1 работника в смену, чел.														
Парикмахерские услуги	5	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3
Маникюр-наращивание	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Маникюр-педикюр	5	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5
Солярий	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10
Цены на оказание основных услуг																
Наименование		Цена за услугу, руб.														
Парикмахерские услуги	2000	2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500
Маникюр-наращивание	1300	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200
Маникюр-педикюр	1000	900	950	800	850	800	900	950	800	850	800	900	950	800	850	800
Солярий	300	250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350
Цены на оказание дополнительных услуг (1)																
Аренда помещений		Цена, руб./м ²														
Рабочее место (маникюр-педикюр)	500	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000
Косметологический кабинет	800	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000
Массажный кабинет	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000
Цены на оказание дополнительных услуг (2)																
Наименование		Цена за ед., руб.														
Семинары	10000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000
Курсы повышения квалификации	15000	10000	10000	10000	12000	12000	12000	15000	15000	15000	10000	10000	10000	12000	12000	12000

продолжение приложения 2

Номер варианта	пример	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Капитальные вложения																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Капремонт и дизайн помещений		900	950	1000	900	950	1000	900	950	1000	900	950	1000	900	950	1000
Производственное оборудование		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Непроизводственное оборудование		380	390	400	350	360	370	380	390	400	350	360	370	380	390	400
Мебель		500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400
Оргтехника		200	250	200	250	200	250	200	250	200	250	200	250	200	250	200
Доставка и монтаж оборудования		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Расходные материалы и инструменты		225	220	215	210	205	225	220	215	210	205	225	220	215	210	205
Рекламная кампания		150	130	110	150	130	110	150	130	110	150	130	110	150	130	110
Персонал																
Наименование	Оклад в месяц, тыс. руб.															
Управляющий		35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
Бухгалтер		25	27	30	25	27	30	25	27	30	25	27	30	25	27	30
Администратор		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Мастер-парикмахер		25	24	23	25	24	23	25	24	23	25	24	23	25	24	23
Мастер маникюра/педикюра		21	22	23	24	25	21	22	23	24	25	21	22	23	24	25
Мастер по наращиванию ногтей		20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20
Техслужашая (уборщица)		14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Помещение																
Наименование	Цена, руб./м²															
Площадь помещения, м²		130	140	150	100	110	120	130	140	150	100	110	120	130	140	150
Арендная плата		450	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350
Текущий ремонт помещений		1050	1100	1150	1200	1250	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250
Текущие расходы																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Коммунальные платежи, электроэнергия		26	28	30	20	22	24	26	28	30	20	22	24	26	28	30
Услуги связи, Интернет, почта		5	6	7	5	6	7	5	6	7	5	6	7	5	6	7
Расходы на рекламу		14	12	10	20	18	16	14	12	10	20	18	16	14	12	10
Расходы на кулер		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Прочие текущие расходы		15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15

продолжение приложения 2

Номер варианта	пример	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Материалы и инструменты																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Расходные материалы для парикмахеров		30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40
Расходные материалы для мастеров м/п		32	34	36	38	40	32	34	36	38	40	32	34	36	38	40
Бытовая химия на хоз. нужды		8	7	6	5	4	8	7	6	5	4	8	7	6	5	4
Полотенце, салфетки и пр.		10	9	8	7	6	10	9	8	7	6	10	9	8	7	6
Фирменная одежда		30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40
Прочие материалы и инструменты		15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15
Потребители основных услуг																
Наименование	Количество клиентов на 1 работника в смену, чел.															
Парикмахерские услуги		5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3
Маникюр-наращивание		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Маникюр-педикюр		6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6
Солярий		6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10
Цены на оказание основных услуг																
Наименование	Цена за услугу, руб.															
Парикмахерские услуги		2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500
Маникюр-наращивание		1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200
Маникюр-педикюр		900	950	800	850	800	900	950	800	850	800	900	950	800	850	800
Солярий		250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350
Цены на оказание дополнительных услуг (1)																
Аренда помещений	Цена, руб./м²															
Рабочее место (маникюр-педикюр)		800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700
Косметологический кабинет		800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700
Массажный кабинет		800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700
Цены на оказание дополнительных услуг (2)																
Наименование	Цена за ед., руб.															
Семинары		7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000
Курсы повышения квалификации		15000	15000	15000	10000	10000	10000	12000	12000	12000	15000	15000	15000	10000	10000	10000

Продолжение приложения 2

Индивидуальные задания для выполнения курсовой работы для студентов профиля «Экономика предприятий и организация»

Номер варианта	пример	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Капитальные вложения																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Капремонт и дизайн помещений	900	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	1300	1350	900	950	1000	1050	1100
Производственное оборудование	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Непроизводственное оборудование	360	450	460	470	480	490	500	450	460	470	480	490	500	450	460	470
Мебель	450	500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400
Оргтехника	250	300	350	300	350	300	350	300	350	300	350	300	350	300	350	300
Доставка и монтаж оборудования	80	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Расходные материалы и инструменты	150	325	375	325	375	325	375	325	375	325	375	325	375	325	375	325
Рекламная кампания	110	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Персонал																
Наименование	Оклад в месяц, тыс. руб.															
Управляющий	35	40	35	40	35	40	35	40	35	40	35	40	35	40	35	40
Бухгалтер	30	35	30	35	30	35	30	35	30	35	30	35	30	35	30	35
Администратор	25	28	29	30	28	29	30	28	29	30	28	29	30	28	29	30
Мастер-парикмахер	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Мастер маникюра/педикюра	20	23	22	23	24	25	21	22	23	24	25	21	22	23	24	25
Мастер по наращиванию ногтей	20	25	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21
Техслужащая (уборщица)	17	18	17	18	17	18	17	18	17	18	17	18	17	18	17	18
Помещение																
Наименование	Цена, руб./м ²															
Площадь помещения, м ²	150	100	110	120	130	140	150	100	110	120	130	140	150	100	110	120
Арендная плата	350	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350	400
Текущий ремонт помещений	900	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	800	850	900	950	1000
Текущие расходы																
Наименование	Цена за ед., тыс. руб.															
Коммунальные платежи, электроэнергия	28	20	22	24	26	28	30	20	22	24	26	28	30	20	22	24
Услуги связи, Интернет, почта	5	7	7	7	8	8	8	9	9	9	10	7	7	7	8	8
Расходы на рекламу	20	25	25	30	30	35	35	25	25	30	30	35	35	25	25	30
Расходы на кулер	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Прочие текущие расходы	5	10	15	20	10	15	20	10	15	20	10	15	20	10	15	20

продолжение приложения 2

Номер варианта	пример	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Материалы и инструменты																
Наименование		Цена за ед., тыс. руб.														
Расходные материалы для парикмахеров	35	40	42	44	46	48	40	42	44	46	48	40	42	44	46	48
Расходные материалы для мастеров м/п	40	32	34	36	38	40	32	34	36	38	40	32	34	36	38	40
Бытовая химия на хоз. нужды	10	8	7	6	5	4	8	7	6	5	4	8	7	6	5	4
Полотенце, салфетки и пр.	15	10	9	8	7	6	10	9	8	7	6	10	9	8	7	6
Фирменная одежда	35	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40
Прочие материалы и инструменты	10	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10
Потребители основных услуг																
Наименование		Количество клиентов на 1 работника в смену, чел.														
Парикмахерские услуги	5	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3
Маникюр-наращивание	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Маникюр-педикюр	5	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5
Солярий	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10
Цены на оказание основных услуг																
Наименование		Цена за услугу, руб.														
Парикмахерские услуги	2000	2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500
Маникюр-наращивание	1300	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200
Маникюр-педикюр	1000	900	950	800	850	800	900	950	800	850	800	900	950	800	850	800
Солярий	300	250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350
Цены на оказание дополнительных услуг (1)																
Аренда помещений		Цена, руб./м²														
Рабочее место (маникюр-педикюр)	500	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000
Косметологический кабинет	800	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000
Массажный кабинет	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000
Цены на оказание дополнительных услуг (2)																
Наименование		Цена за ед., руб.														
Семинары	10000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000
Курсы повышения квалификации	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000

продолжение приложения 2

Номер варианта	пример	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Капитальные вложения																
Наименование		Цена за ед., тыс. руб.														
Капремонт и дизайн помещений		1150	1200	1250	1300	1350	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250	1300	1350
Производственное оборудование		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Непроизводственное оборудование		480	490	500	450	460	470	480	490	500	450	460	470	480	490	500
Мебель		500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400	500	450	400
Оргтехника		350	300	350	300	350	300	350	300	350	300	350	300	350	300	350
Доставка и монтаж оборудования		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Расходные материалы и инструменты		375	325	375	325	375	325	375	325	375	325	375	325	375	325	375
Рекламная кампания		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Персонал																
Наименование		Оклад в месяц, тыс. руб.														
Управляющий		35	40	35	40	35	40	35	40	35	40	35	40	35	40	35
Бухгалтер		30	35	30	35	30	35	30	35	30	35	30	35	30	35	30
Администратор		28	29	30	28	29	30	28	29	30	28	29	30	28	29	30
Мастер-парикмахер		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Мастер маникюра/педикюра		21	22	23	24	25	21	22	23	24	25	21	22	23	24	25
Мастер по наращиванию ногтей		20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20	21	20
Техслужашая (уборщица)		17	18	17	18	17	18	17	18	17	18	17	18	17	18	17
Помещение																
Наименование		Цена, руб./м²														
Площадь помещения, м²		130	140	150	100	110	120	130	140	150	100	110	120	130	140	150
Арендная плата		450	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350	400	450	300	350
Текущий ремонт помещений		1050	1100	1150	1200	1250	800	850	900	950	1000	1050	1100	1150	1200	1250
Текущие расходы																
Наименование		Цена за ед., тыс. руб.														
Коммунальные платежи, электроэнергия		26	28	30	20	22	24	26	28	30	20	22	24	26	28	30
Услуги связи, Интернет, почта		8	9	9	9	10	7	7	7	8	8	8	9	9	9	10
Расходы на рекламу		30	35	35	25	25	30	30	35	35	25	25	30	30	35	35
Расходы на кулер		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Прочие текущие расходы		10	15	20	10	15	20	10	15	20	10	15	20	10	15	20

продолжение приложения 2

Номер варианта	пример	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Материалы и инструменты																
Наименование		Цена за ед., тыс. руб.														
Расходные материалы для парикмахеров		40	42	44	46	48	40	42	44	46	48	40	42	44	46	48
Расходные материалы для мастеров м/п		32	34	36	38	40	32	34	36	38	40	32	34	36	38	40
Бытовая химия на хоз. нужды		8	7	6	5	4	8	7	6	5	4	8	7	6	5	4
Полотенце, салфетки и пр.		10	9	8	7	6	10	9	8	7	6	10	9	8	7	6
Фирменная одежда		30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40	30	35	40
Прочие материалы и инструменты		15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15	10	15
Потребители основных услуг																
Наименование		Количество клиентов на 1 работника в смену, чел.														
Парикмахерские услуги		5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5	4	3
Маникюр-наращивание		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Маникюр-педикюр		6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6	5	6
Солярий		6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10	6	8	10
Цены на оказание основных услуг																
Наименование		Цена за услугу, руб.														
Парикмахерские услуги		2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500	2100	2200	2300	2400	2500
Маникюр-наращивание		1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200	1000	1100	1200
Маникюр-педикюр		900	950	800	850	800	900	950	800	850	800	900	950	800	850	800
Солярий		250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350	250	300	350
Цены на оказание дополнительных услуг (1)																
Аренда помещений		Цена, руб./м²														
Рабочее место (маникюр-педикюр)		800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700
Косметологический кабинет		800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700
Массажный кабинет		800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700	1000	900	1000	800	1000	700
Цены на оказание дополнительных услуг (2)																
Наименование		Цена за ед., руб.														
Семинары		7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000	6000	7000
Курсы повышения квалификации		10000	12000	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000	10000	12000	15000

Образец оформления титульного листа курсовой работы

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Кафедра предпринимательства
и мировой экономики

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине «Предпринимательство»

**на тему: «Разработка бизнес-плана по организации
деятельности предприятия малого бизнеса
(на примере сферы услуг)»**

Вариант: 1

Выполнил: студент 1 группы 4 курса
экономического факультета
направления 38.03.01 «Экономика»
профиль «Мировая экономика»
очной формы обучения
Иванов Иван Иванович
Проверил: к.э.н., доцент
Вайцеховская С.С.

Ставрополь
2022

Образец оформления содержания курсовой работы

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Теоретические основы бизнес-планирования	4
2. Разработка бизнес-плана	10
2.1. Описание проекта	10
2.2. Описание услуг проекта	11
2.3. План маркетинга	12
2.4. Производственный план	16
2.5. Финансовый план	21
2.6. Анализ рисков	30
2.7. Оценка эффективности проекта	31
Выводы и предложения	39
Список использованной литературы	40