Салон-парикмахерская «СТИЛЬ»

Полное наименование проекта: *бизнес-план по созданию частного предприятия салон-парикмахерская*

*«Стиль»*

Суть проекта: *настоящий бизнес-план призван ознакомить потенциальных партнеров по бизнесу со спецификой деятельности салона-парикмахерской и с перспективами его развития.*

Источники получения средств: *Салон-парикмахерская планирует получить кредит в АСБ Беларусбанк в г. Минске под 28% годовых с обязательной выплатой раз в месяц* *по 20 857 рублей*. *Привлечь в качестве компаньона одного-двух предпринимателей, способных вложить в уставный капитал предприятия необходимую сумму для участия в организации бизнеса. Окупаемость вложенных средств, предположительно – 1 год.*

Совокупная стоимость проекта: *280500 рублей*

Строго конфиденциально, сведения бизнес-плана не подлежат разглашению.

**2. РЕЗЮМЕ**

Салон-парикмахерская «Стиль», в форме ООО, основан в 2002 году. Салон-парикмахерская оказывает услуги: стрижка, окраска, химические завивка, мелирование, тонирование и т.д.

### Г-жа Буслова С.В., является владельцем салона-парикмахерской, приобрела в собственность помещение по адресу: 220107, г. Минск, ул. Алтайская-10.

Анализ реального и потенциального рынка услуг показывает наличие неудовлетворенного спроса на подобные услуги в этом районе города.

### Репутация салона подтверждается наличием договоренности с городскими властями о получении лицензии на оказываемые услуги по адресу: 220107, г. Минск, ул. Алтайская-10, на протяжении одного планируемого года, и, вероятно, за его пределами.

Частное предприятие «Стиль», оказывает своим клиентам не только парикмахерские услуги, но а также оказывает услуги маникюра и педикюра.

За счет рекламы салон предполагает привлечь как можно больше клиентов.

Возможно намеренное расширение рынка своих услуг за счет увеличения территории обслуживания. Для этого понадобится открытие новых салонов по всему городу.

Я намерена привлечь в качестве компаньона одного-двух предпринимателей, способных вложить в уставный капитал предприятия необходимую сумму для участия в организации бизнеса. Окупаемость вложенных средств, предположительно – 1 год.

Клиентами салона-парикмахерской являются жители города. Цены салона ориентированы на клиентов со средним достатком, т.е. со среднемесячной заработной платой. Тем более, что мы предполагаем сохранить цены стабильными, при условии если это же будет гарантировано нашими поставщиками расходного инвентаря, с которым нас связывает соглашение, предусматривающее возможность повышения отпускных цен.

Салон оказывает услуги на высоком уровне, но особо не дорогие, актуальные, престижные, пользующиеся большим спросом.

Прибыль формируется как разность между объемом реализации услуг и затратами на покупку товаров с учетом собственных издержек.

Салон работает с 9-00 до 19-00, выходной воскресенье.

Помимо затрат на покупку, предполагается вложить средства в ремонт помещения, его реконструкцию, рекламу, благоустройство вокруг здания.

**3.АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ А ОТРАСЛИ**

У салона-парикмахерской «Стиль» имеются четыре прямых конкурентов. Это салоны: «Белая Орхидея», «Элита», «Милый Дом», салон Елены Воскресенской. Но так как все они расположены в центре города, большой конкуренции для салона «Стиль» представлять не будут. У этих салонов высокие цены на услуги и ориентированы они на узкий круг состоятельных клиентов, придерживающихся элитных стандартов.

Косвенные конкуренты – небольшие парикмахерские. Но из-за недостатка рекламы, конкуренция для нашего салона с их стороны будет незначительна.

Наглядно, для представления общей картины на конкурентном рынке в донной отрасли в городе Минске можно увидеть в приведенной ниже таблице:

Таблица 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| КОНКУРЕНТЫ | СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ КОНКУРЕНТОВ | СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ САЛОНА «СТИЛЬ» |
| Салон «Белая Орхидея» | Сильные стороны:   1. Высокий уровень обслу-   живания;   1. Есть маникюрные услуги; 2. Работает косметолог.   Слабые стороны:   1. Высокие цены предостав-   ляемых услуг;   1. Малая численность специ-   алистов, что не позволяет об-  служить больше клиентов. | Сильные стороны:   1. Высокий уровень обслу-   живания;   1. Предоставляются мани-   кюрные услуги;   1. Приемлемые цены; 2. Удачное расположение   салона;  5. Специалистам предос-тавляется возможность повышения квалификации.  Слабые стороны:  1. Пока не предоставляется больше никаких дополни-тельных услуг. |
| Салон «Элита» | Сильные стороны:  1. Высокий уровень обслужи-вания;  2. Есть солярий;  3. Предоставляются мани-  кюрные услуги;  4. Предоставляются космети-  ческие услуги;   1. Удачное расположение са-   лона.  Слабые стороны:   1. Высокие цены на услуги; 2. Специалистам не предос-   тавляются условия для повышения квалификации. |
| Салон «Милый Дом» | Сильные стороны:  1. Высокий уровень обслужи-  вания;  2.Предоставляются маникюр-ные услуги;  3. Предоставляются космети-  ческие услуги.  Слабые стороны:  1.Высокие цены предоставля-  емых услуг;  2. Маленькое помещение;  3. Размещение салона отдале-но от остановок. |
| Салон Елены Воскресенской | Сильные стороны:  1. Высокий уровень обслужи-вания;  2. Есть солярий.  Слабые стороны:  1. Высокие цены на услуги. |
| Парикмахерская «Галатея» | Сильные стороны:   1. Удачное расположение   парикмахерской;  2. Приемлемые цены.  Слабые стороны:  1.Не предоставляются допол-  нительные услуги. |

**4.СУЩЕСТВО ПРЕДПОЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА**

Несомненно, что «главной» услугой салона-парикмахерской «Стиль» является стрижка. Стрижка волос – одна из самых сложных, но и самых распространенных операций, выполняемых в салонах-парикмахерских. От качества стрижки зависит внешний вид прически и ее долговечность. Стрижку волос называют фундаментом прически. В последнее время стрижка как самостоятельная операция выполняется все реже. Поэтому наши специалисты мастерски выполняют прически, ведь они придают уверенность в себе и хорошее настроение. Красивые волосы – одно из самых главных украшений, то, чем так щедро одарила природа, надо беречь и правильно за ними ухаживать, а мастера-специалисты помогут правильным советом по уходу за волосами и выборе стрижки или прически.

Самый быстрый способ изменить себя и изменить настроение – это окраска волос. Какой краской или оттеночным шампунем воспользоваться, какой цвет выбрать или какой фирме отдать предпочтение – в этом опять помогут разобраться мастера салона. Превращение милой блондинки в жгучую брюнетку – это дело очень серьезное, поэтому если клиенты не готовы к таким изменениям, можно воспользоваться такими услугами, как мелирование или тонирование, а наши мастера помогут акцентировать отдельные пряди по всей прическе.

Если клиенты не хотят кардинально менять свою внешность, они могут просто воспользоваться такой услугой, как мытье головы – это тоже ответственная процедура, потому что нужно правильно уметь подобрать шампунь, а затем правильно высушить волосы.

При помощи фена, бигуди, электрорасчески, электрощипцов, массажной щетки можно сделать укладку.

Чтобы придать более привлекательный вид ногтям следует регулярно делать маникюр. В уходе за руками не мало важную роль играет массаж рук, это не только сохраняет красоту, но и помогает расслабить напряженно работающие мышцы, сохранить подвижность суставов, эластичность связок.

Летом, когда пользуешься открытой обувью, все недостатки и плохая ухоженность ног сразу бросаются в глаза. В этом случае педикюр просто необходим. Следует обращаться в салон к педикюрше.

В настоящее время салон-парикмахерская «Стиль» находится в арендуемом помещении, общей площадью 20 кв.м., на первом этаже десятиэтажного жилого здания по адресу: 220107, г. Минск, ул. Алтайская-10.

### Здесь оборудован зал и помещение для хранения инвентаря.

### Здание сооружено из кирпича, имеет бетонный пол, покрытый линолеумом, есть система кондиционирования и отопления.

### Имеются пути для подъезда к зданию грузового и легкового транспорта и места для парковки автомобилей клиентов, по желанию клиенты могут оставлять свои автомобили на платной стоянке, которая находится напротив салона.

### Здание удобно расположено по отношению к автобусным остановкам.

**5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.**

Салон-парикмахерская планирует получить кредит в АСБ Беларусбанке в городе Минске под 28% годовых с обязательной выплатой раз в месяц по 20 857 рублей.

Предприятие собирается заключить договор на аренду помещения с физическим лицом и обязуется ежемесячно выплачивать по 3 000 рублей за аренду.

Производить ремонт и модернизацию помещения салон будет со средств, взятых в банке. Для этого планируется нанять квалифицированных рабочих. Предполагаемая сумма, выделенная на это, составляет 50 000 рублей.

Для закупки необходимого для работы оборудования, мебели, а также мелкого инструмента и инвентаря, предприятие собирается использовать средства, взятые в кредит в банке.

Производить подбор персонала салон будет исключительно при рассмотрении резюме и по рекомендательным письмам.

На поставку сырья и расходного материала салон-парикмахерская заключит договоры с торговыми фирмами, предварительно воспользовавшись услугами юридических лиц.

За счет рекламы салон предполагает привлечь как можно больше клиентов.

Репутация салона подтверждается наличием договоренности с муниципальными властями о получении лицензии на оказываемые услуги по адресу: 220107, г. Минск, ул. Алтайская-10.

**6.ПЛАН МАРКЕТИНГА**

### В какой-то мере проблема сбыта может рассматриваться как функция месторасположения предприятия. Салон-парикмахерская «Стиль» расположен в Заводском районе, где конкуренция практически отсутствует, т.к. все салоны с подобными услугами находятся в центре города.

Другая сторона проблемы сбыта – насколько хорошо известны клиентам характеристики предоставляемых услуг. Поэтому салон предполагает сделать обширную рекламу своих услуг в средствах массовой информации (газеты, радио и т.п.), для привлечения большего количества клиентов. Планируется сделать заказ визитных карточек салона-парикмахерской «Стиль».

Еще один способ стимулирования сбыта – это прием заказов по телефону, т.е. по записи, а также оказание услуг по специальным каталогам, по которым клиент может выбрать себе стрижку или прическу.

**7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.**

Наш салон работает с 9-00 до 19-00 (без обеда), выходной воскресенье.

В салоне-парикмахерской «Стиль» работают четыре мастера-универсала, уборщица. Директор салона исполняет обязанности администратора и бухгалтера.

Мастера в салоне работают посменно: первая смена работает с 9-00 до

14-00, вторая смена – с 14-00 до 19-00.

Рабочий день уборщицы не нормирован, поэтому по соглашению она имеет право приходить проводить влажную уборку салона во время смены, т.е. в 14-00 и к концу рабочего дня, т.е. в 18-00. Раз в неделю в ее обязанности входит генеральная уборка.

Рабочий день директора также не нормирован.

Ниже указан график работы мастеров и уборщицы.

**Таблица 2. График работы**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **персонал** | **пн** | | **вт** | | **ср** | | **чт** | | **пт** | | **сб** | |
| 900-  1400 | 1400-  1900 | 900-  1400 | 1400-  1900 | 900-  1400 | 1400-1900 | 900-  1400 | 1400-  1900 | 900-  1400 | 1400-  1900 | 900-  1400 | 1400-  1900 |
| Мастер-универсал №1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мастер-универсал №2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мастер-универсал №3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мастер-универсал №4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Маникюрщица |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ПЕРСОНАЛ | пн | | вт | | ср | | чт | | пт | | сб | |
| 1400 | 1800 | 1400 | 1800 | 1400 | 1800 | 1400 | 1800 | 1400 | 1800 | 1400 | 1800 |
| Уборщица |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Несомненно, предприятие сильно своим персоналом. Грамотные руководители и квалифицированные исполнители могут вывести из прорыва даже самое неэффективно работающее предприятие, а плохие кадры, наоборот, - разорить процветающее.

Поэтому предприятие планирует принять на работу квалифицированных мастеров. Каждые полгода салон будет предоставлять возможность своим работникам повышать квалификацию, отправлять на различные семинары в города Беларуси, Москвы и др. Сумма, которая будет выделяться на это, будет накапливаться в течение 6 месяцев.

В будущем салон планирует открыть мастер-класс, где будут обучаться профессионализму молодые мастера. Это принесет дополнительную прибыль предприятию.

Персонал салона-парикмахерской состоят из шести человек: директора, замещающего обязанности администратора и бухгалтера, четырех мастеров-универсалов и уборщицы.

Для получения прогрессивного результата от деятельности салона, мастера должны быть высоко квалифицированными работниками, стаж работы должен быть не менее двух лет в данной отрасли.

Основные требования, предъявляемые директору в данной отрасли:

– директор должен бать грамотным, образованным, желательно знающий основы бухгалтерского учета и юриспруденции;

– человеком, знающим свою работу, готовым помочь сотруднику решить любую производственную проблему;

– быть понимающим, знающим, интересующимся модой;

**–** быть вежливым и тактичным.

Основные требования, предъявляемые мастерам универсалам:

– быть высоко квалифицированными рабочими;

– вежливыми;

– готовыми проконсультировать любого желающего клиента.

Основные требования, предъявляемые уборщице:

– вовремя приходить на работу;

– быстро и добросовестно выполнять свою работу.

Оплата труда мастеров – сдельно-прогрессивная, т.е. выработка работнику в пределах норм оплачивается по установленным расценкам, а сверх норм по повышенным сдельным расценкам (+20%).

Оплата труда директора и уборщицы – прямая сдельная, т.е. заработная плата устанавливается по заранее установленной расценке.

**9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.**

Салон-парикмахерская «Стиль» индивидуальное частное предприятие, собственником которого является Буслова Светлана Владимировна.

У предприятия есть собственные средства в размере 30 000 рублей.

Для организации деятельности салона необходимы дополнительные средства в размере 250 500 рублей.

Предприятие намерено взять кредит в АСБ Беларусбанке города Минска на один год под 28% годовых и с обязательной выплатой раз в месяц по 20 875 рублей (см. таблицу 3).

Таблица 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| месяцы | КРЕДИТ | ЕЖЕМЕСЯЧ-НЫЙ % (2,3%) | ОСНОВНОЙ ДОЛГ | ПЛАТЕЖ |
| 1. | 250 500-00 | 5 761-50 | 20 875-00 | 26 636-50 |
| 2. | 229 625-00 | 5 281-38 | 20 875-00 | 26 156-38 |
| 3. | 208 750-00 | 4 801-25 | 20 875-00 | 25 676-25 |
| 4. | 187 875-00 | 4 321-13 | 20 875-00 | 25 196-13 |
| 5. | 167 000-00 | 3 841-00 | 20 875-00 | 24 716-00 |
| 6. | 146 125-00 | 3 360-88 | 20 875-00 | 24 235-88 |
| 7. | 125 250-00 | 2 880-75 | 20 875-00 | 23 755-75 |
| 8. | 104 375-00 | 2 400-63 | 20 875-00 | 23 275-63 |
| 9. | 83 500-00 | 1 920-50 | 20 875-00 | 22 795-50 |
| 10. | 62 625-00 | 1 440-38 | 20 875-00 | 22 315-38 |
| 11. | 41 750-00 | 960-25 | 20 875-00 | 21 835-25 |
| 12. | 20 875-00 | 480-13 | 20 875-00 | 21 355-13 |
| ИТОГО | 0 | 37 449-78 | 250 500-00 | 287 949-78 |

**Аренда помещения**

Салон-парикмахерская собирается заключить договор на аренду помещения (20 кв.м) с физическим лицом и ежемесячно выплачивать по 150 рублей за 1 кв.м.

**Таблица 4**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1  месяц | 2  месяц | 3  месяц | 2  квартал | 3  квартал | 4  квартал | Итого  за год |
| Аренда помещения (20 кв.м) | 3 000  руб. | 3 000  руб. | 3 000  руб. | 9 000  руб. | 9 000  руб. | 9 000  руб. | 36 000  руб. |

**Себестоимость и цены на оборудование**

**Таблица 5**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | ОБОРУДОВАНИЕ | КОЛ-ВО | ЦЕНА ЗА ЕД. | СУММА |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8.  9.  10.  11.  12.  13.  14. | Контрольно-кассовый аппарат  Сушуар  Машинка для стрижки  Фен  Шкаф-тумбочка с зеркалом  Кресло с гидравликой  Мойка с креслом  Зеркало (1х2,5)  Компьютерный стол  Журнальный столик  Стол  Мягкая мебель (уголок)  Стул  Набор для гардероба | 1  2  2  2  2  2  1  1  1  1  1  1  4  1 | 5 000 руб.  3 000 руб.  550 руб.  700 руб.  10 000 руб.  4 000 руб.  10 000 руб.  1 000 руб.  5 000 руб.  3 000 руб.  3 000 руб.  15 000 руб.  2 000 руб.  5 000 руб. | 5 000 руб.  6 000 руб.  1 100 руб.  1 400 руб.  20 000 руб.  8 000 руб.  10 000 руб.  1 000 руб.  5 000 руб.  3 000 руб.  3 000 руб.  15 000 руб.  8 000 руб.  5 000 руб. |
|  | **Итого** |  | **67 800 руб.** | **91 500 руб.** |

**Оборотные фонды предприятия**

**Таблица 6**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | МАТЕРИАЛЫ И СЫРЬЁ | ЕД.  ИЗМЕ-  РЕНИЯ | КОЛ-ВО | ЦЕНА ЗА  ЕД., руб. | СУММА,  руб. |
| 1.  2.  3.  4.  5.  6.  7.  8.  9.  10.  11. | Расчески разные  Расческа массажная  Ножницы разные  Краска для волос, разная  Шампунь  Сред-ва для химической завивки  Бигуди:  – крупные  – средние  – мелкие  Сред-ва для укладки волос:  – лак  – гель  – воск  – пенка  Полотенце  Покрывало  Мелкий инструмент и инвентарь  Спец. принадлежности для маникюра | шт.  шт.  шт.  Коробка  Флакон  Набор  Набор  Набор  Набор  Флакон  Флакон  Флакон  Флакон  шт.  шт.  –  – | 30  4  16  50  4  10  2  2  2  8  8  4  8  50  4  –  – | 50  40  300  80  62  30  60  40  25  50  40  95  80  50  35  –  – | 1 500  160  4 800  4 000  248  300  120  80  50  400  320  380  640  2 500  140  300  5 000 |
|  | Итого: | – | – | 1 037 | 20 938 |

**Расчет заработной платы рабочим**

**Таблица 7**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| КАТЕГОРИИ  РАБОТАЮЩИХ | СРЕДНИЙ  ОКЛАД, в руб. | РАЙОННЫЙ  КОЭФФИЦИЕНТ  (+20%), в руб. | СУММА З/П  В МЕСЯЦ,  в руб. | СУММА З/П  ЗА ГОД,  в руб. |
| Директор | 5 000 | 1 000 | 6 000 | 72 000 |
| Мастер-универсал №1 | 2 500 | 500 | 3 000 | 36 000 |
| Мастер-универсал №2 | 2 500 | 500 | 3 000 | 36 000 |
| Мастер-универсал №3 | 2 500 | 500 | 3 000 | 36 000 |
| Мастер универсал  №4 | 2 500 | 500 | 3 000 | 36 000 |
| Маникюрщица | 1 500 | 300 | 1 800 | 21 600 |
| Уборщица | 500 | 100 | 600 | 7 200 |
| **ИТОГО** | **15 500** | **3 100** | **20 400** | **244 800** |

**Годовая сумма амортизации основных фондов**

**Таблица 8**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | ОБОРУДОВАНИЕ | СУММА В МЕСЯЦ, в руб. | СУММА В ГОД, в руб. |
| 1. | Контрольно-кассовый аппарат | 138, 89 | 1 666, 67 |
| 2. | Сушуар | 166, 67 | 2 000 |
| 3. | Машинка для стрижки | 30, 56 | 366, 67 |
| 4. | Фен | 38, 89 | 466, 67 |
| 5. | Шкаф-тумбочка | 555, 56 | 6 666, 67 |
| 6. | Кресло с гидравликой | 222, 23 | 2 666, 67 |
| 7. | Мойка с креслом | 277, 78 | 3 333, 34 |
| 8. | Зеркало (1х2,5) | 27, 78 | 333, 34 |
| 9. | Компьютерный стол | 138, 89 | 1 666, 67 |
| 10. | Журнальный столик | 83, 34 | 1 000 |
| 11. | Стол | 83, 34 | 1 000 |
| 12. | Мягкая мебель | 416, 67 | 5 000 |
| 13. | Стул | 222, 23 | 2 666, 67 |
| 14. | Набор для гардероба | 138, 89 | 1 666, 67 |
|  | **ИТОГО** | **2 541, 67** | **30 500, 04** |

\* В среднем срок службы каждого вида оборудования 3 года.

**Расчет себестоимости каждой услуги**

**Таблица 9**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | год | месяц | прически | Стрижка + укладка | окраска | хим.  завивки | маникюр | педикюр | др. услуги |
| Объем реализации | | 9720 | 810 | 300 | 310 | 50 | 30 | 50 | 30 | 40 |
| Основные средства | | 91500 | 7625 | 2821,3 | 2920,4 | 472,8 | 282,1 | 472,8 | 282,1 | 373,6 |
| Оборотные средства | | 251256 | 20938 | 7747 | 8019,3 | 1298,2 | 774,7 | 1298,2 | 774,7 | 1026 |
| Заработная плата | | 244800 | 20400 | 754,8 | 7813,2 | 1264,8 | 754,8 | 1264,8 | 754,8 | 999,6 |
| Аренда помещения | | 36000 | 3000 | 1110 | 1149 | 186 | 111 | 186 | 111 | 147 |
| Амортизационные отчисления осн. средств | | 30500,24 | 2541,7 | 940,4 | 973,5 | 157,6 | 94 | 157,6 | 94 | 124,5 |
| Маркетинговые услуги | | 78000 | 6500 | 2405 | 2489,5 | 403 | 240,5 | 403 | 240,5 | 318,5 |
| Прочие издержки | | 12000 | 1000 | 370 | 383 | 62 | 37 | 62 | 37 | 49 |
| Кредит | | 250500 | 20875 | 7723,8 | 7995,1 | 1294,3 | 772,41 | 1294,3 | 772,4 | 1022,9 |
| ИТОГО | | 994556,04 | 81979,6 | 23872,3 | 31743 | 5138,7 | 3066,5 | 5138,7 | 3066,5 | 4061,1 |
| Налоги | | 298366,8 | 24593,9 | 7161,69 | 9522,9 | 1541,61 | 919,95 | 154,61 | 919,95 | 1218,33 |
| ИТОГО ЗАТРАТ | | 1292922,8 | 106573,6 | 31033,9 | 41265,9 | 6680,31 | 3986,45 | 6680,31 | 3986,45 | 5279,43 |
| Норма  прибыли | %  сумма | – | – | 23 | 24 | 22 | 20 | 22 | 20 | 21 |
| 272211,6 | 22684,3 | 7137,8 | 9903,8 | 1469,7 | 797,3 | 1469,7 | 797,3 | 1108,7 |
| Цена одной услуги | | – | – | 127 | 165 | 134 | 159 | 134 | 159 | 160 |

**Отчет о прибылях и убытках**

**Таблица 10**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 год деятельности | | | | | | ИТОГО |
| 1 квартал | | | 2  кв. | 3  кв. | 4  кв. |
| 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. |
| 1. Выручка от реализации | 118590 | 119610 | 118680 | 355770 | 344510 | 359700 | 1416860 |
| 1. Постоянные издержки   – оборудование  – заработная плата  – аренда  – маркетинговые услуги  – амортизация осн. фондов    – процент по кредиту    – погашение кредита | 66703,17 | 65657,08 | 66208,89 | 194373,01 | 190751,89 | 184955,78 | 765749,82 |
| 7625 | 7500 | 7650 | 22875 | 23100 | 22650 | 91500 |
| 20400 | 20400 | 20400 | 61200 | 61200 | 61200 | 244800 |
| 3000 | 3000 | 3000 | 9000 | 9000 | 9000 | 36000 |
| 6500 | 6000 | 7000 | 19500 | 20000 | 19000 | 75000 |
| 2541,67 | 2600,7 | 2482,64 | 7650 | 7625,01 | 7600,02 | 30500,04 |
| 5761,5 | 5281,38 | 4801,25 | 11523,01 | 7201,88 | 2880,76 | 37449,78 |
| 20875 | 20875 | 20875 | 62625 | 62625 | 62625 | 250500 |
| 3. Переменные издержки | 20938 | 21300 | 20576 | 62749 | 62879 | 62814 | 251256 |
| 4. Налоги | 2629,35 | 26087,12 | 26035,47 | 77136,6 | 76089,27 | 74330,93 | 298366,8 |
| 5.Суммарные калькуляци-онные издержки (2+3+4) | 90270,52 | 113044,2 | 112820,36 | 334258,61 | 329720,16 | 322100,71 | 1315372,62 |
| 6. Валовая прибыль (1-5) | 28319,48 | 6565,8 | 5859,64 | 21511,39 | 14789,84 | 37599,29 | 101487,38 |
| 7. Кредит и собственный капитал | 23375 | 23375 | 23375 | 70125 | 70125 | 70125 | 280500 |
| 8. Другие расходы | 1000 | 1000 | 1000 | 3000 | 3000 | 3000 | 12000 |
| 9. Балансовая прибыль (6+7-8) | 50694,48 | 28940,8 | 28234,64 | 88636,39 | 81914,84 | 104724,29 | 369987,38 |

**Анализ эффективности проекта**

Расчет рентабельности предприятия производится по формуле:

R=БП/И, где

БП – балансовая прибыль;

И – все издержки фирмы.

**R** = 369987,38 / 1315372,62 = 0,281 = 28,1%

Этот результат приемлем для предприятия. Так как **R** =28,1% больше 50%, то предприятие не будет интересовать налоговые органы в большей степени, чем это необходимо.

Исходя из показателя рентабельности, производится расчет срока окупаемости проекта.

Т = 1/R

**Т** = 1 / 0,281 = 3,5 (мес.)

Расчеты показали, что проект эффективен, и его стоит инвестировать.

**Цели:** Ознакомить потенциальных партнеров по бизнесу со спецификой деятельности салона-парикмахерской и с перспективами его развития. Профессионально оказывать своим клиентам парикмахерские услуги, а также услуги маникюра и педикюра. С помощью рекламы салон предполагает привлечь как можно больше клиентов. В дальнейшем, расширить рынок своих услуг за счет увеличения территории обслуживания, т.е. открыть новые салоны по всему городу.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Н.П. Грибалев, И.Г. Игнатьев «Бизнес-план: практическое руководство по составлению». С.-П., 1994.

2. Э. Блеквелл «Как составить бизнес-план». М.,1996.

3. Л.П. Дашков, Е.Б. Тютюкина «Как преуспеть в бизнесе». М., 1993.

4. М.Ю. Горохов, В.В. Малеев «Бизнес-планирование и инвестиционный анализ». М., 1998.

5. Попов В.М. «Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями». М., 1999.

1. Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова «Бизнес-план». М., 1996.
2. А.В. Константинов «Как стать парикмахером». М., 1995.
3. Г. Франке, Р. Старке, К. Унзинн «Искусство парикмахера». М., 1972.
4. Б.М. Файнер, Д.П. Биллеп «Пособие мастера-парикмахера». Киев, 1969.

10. Н.М. Волчек «Современная энциклопедия для девочек». Минск, 1998.