

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе экономического развития России, характеризующейся многообразием и сложностью процессов и взаимодействий хозяйствующих субъектов, очень важным является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование.

Инвестиционная деятельность представляет собой инвестирование капитала и осуществление экономической деятельности субъектами экономики для получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта, реализуемая через инвестиционные проекты в различные сферы деятельности.

Бизнес-план – это документ, где анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем. Именно с помощью бизнес-плана предприниматель может оценить, какие потрясения рынка способен выдержать его бизнес, и достойно встретить многие неизбежные проблемы.

Объектом данной работы является инвестиции.

Предметом работы выступает процесс разработки бизнес-плана инвестиционного проекта открытия маникюрного салона.

Целью данной работы является изучение особенностей разработки бизнес-плана для предприятия ООО «Грация».

Достижение цели курсовой работы осуществлением следующих задач исследования:

- определение сущности и содержания понятия «инвестиции» как экономического феномена;
- выявление сущности бизнес-плана инвестиционного проекта;
- рассмотрение методологии оценки эффективности бизнес-плана инвестиционного проекта;
- проведение анализа современных тенденций развития рынка услуг в России;

- разработка бизнес-плана инвестиционного проекта (на примере открытия маникюрного салона) и оценка его эффективности.

Теоретико-методологической и информационной основы работы служат труды ведущих российских ученых в области инвестиций и бизнес-планирования таких как: А.И. Байкаловой, К.В.Балдина, М.А. Спиридонова, Т.С. Колмыковой, Б.Т. Кузнецова, А.М. Марголина. Ю.В. Савельева, К.К. Шебеко и других.

Структура и объем исследования. Курсовая работа содержит введение, три главы, заключение, список использованной литературы, состоящий из 20 экземпляров, приложений.

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕСПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

1.1 Сущность инвестиций и их осуществления

На современном этапе экономического развития России, характеризующейся многообразием и сложностью процессов и взаимодействий хозяйствующих субъектов, очень важным является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование.

В настоящее время существует большое количество дефиниций инвестиций. Остановимся на некоторых из них.

«Инвестиции - вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода. Инвестиции в материальные активы - вложения в движимое и недвижимое имущество (землю, здания, оборудования и т.д.) Инвестиции в финансовые активы - вложения в ценные бумаги, банковские счета и другие финансовые инструменты» [\[1\]](#).

«Инвестиции - совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли» [\[2\]](#).

В.Н.Лившиц, С.А. Смоляк рассматривают «понятие «инвестиций», как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и

увеличения. Различают реальные (капиталообрабатывающие) инвестиции и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов»[\[3\]](#).

М.А. Лимитовский считает, что «инвестиции - это затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение. В наиболее общей форме инвестиции (по мнению Игошина) - это вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства, и процесс инвестирования совершается в любой экономике как перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается»[\[4\]](#).

Наиболее распространённым определением инвестиции является дефиниция, согласно действующему российскому законодательству: «инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»[\[5\]](#).

При этом, «инвестиционная деятельность - это процесс движения и изменения формы инвестиций представляет собой, которая включает следующие этапы: собственно инвестирование, т.е. процесс преобразования ресурсов в конкретные объекты инвестиционной деятельности; превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости; получение прибыли или социального эффекта (реализация конечной цели инвестиционной деятельности)»[\[6\]](#).

Исходя из вышесказанного, инвестиционная деятельность представляет собой инвестирование капитала и осуществление экономической деятельности субъектами экономики для получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта

«Субъектами инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, государственные органы, органы местного самоуправления, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, иностранные субъекты предпринимательской деятельности. Среди них инвесторы, заказчики, исполнители работ, поставщики ресурсов, посреднические, страховые, банковские организации, инвестиционные фонды и другие участники инвестиционного процесса. Все субъекты инвестиционной деятельности независимо от форм собственности и

хозяйствования имеют равные права, самостоятельно определяют цели, направления, виды и объемы инвестиций, привлекают для их реализации любых участников инвестиционной деятельности»[\[7\]](#).

Согласно существующему российскому законодательству: «инвестор имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций. Инвестор обязан подавать финансовым органам декларацию об объемах и источниках инвестиций, получить необходимое разрешение или согласование государственных органов или специальных служб на капитальное строительство, получить заключение экспертизы инвестиционных проектов в части соблюдения технологических, санитарно-гигиенических, архитектурных и других требований, получить лицензию, соблюдать государственные нормы и стандарты, подавать в установленном порядке бухгалтерскую и статистическую отчетность, не допускать недобросовестной конкуренции, выполнять требования антимонопольного регулирования»[\[8\]](#).

«Использование инвестиций происходит путем реализации инвестиционных проектов, направленных на достижение определенных, четко обозначенных целей и представляющих собой комплекс не противоречащих законодательству мероприятий и действий по реализации определенного объема инвестиций для достижения конкретных целей (результатов) в течение установленного периода времени. Процесс принятия инвестиционных решений является неотъемлемой частью стратегического планирования и должен обеспечить согласование долгосрочных целей и использование ресурсов, направляемых на достижение этих целей»[\[9\]](#).

«Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы. В этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта»[\[10\]](#).

«Основными задачами инвестиционного планирования являются: определение потребности в инвестиционных ресурсах; определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами; оценка платы за этот источник; подготовка финансового расчета

эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств; разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору» [\[11\]](#).

Таким образом, инвестиции имеют большое значение в развитии не только российской экономики, но и всего нашего государства, они представляют собой вложение капитала в любую сферу экономической деятельности для получения дополнительного дохода - его прироста. Инвестирование это процесс вложение капитала, осуществляемое по итогам составления прогнозов наиболее эффективного инвестирования финансовых ресурсов по средствам осуществления инвестиционных проектов в различных сферах деятельности. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта является самым важным элементом инвестиционного планирования, рассмотрим его более подробно в следующем разделе данного исследования.

1.2. Сущность бизнес-плана инвестиционного проекта

Рассмотрим определение бизнес-плана, используемое в экономической литературе:

«Бизнес-план представляет собой документ внутрифирменного планирования, излагающий все основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности предприятия, анализирующий проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач»[\[12\]](#). Бизнес-план состоит, как правило из разделов: титульного листа; резюме, излагающей сущность проекта; анализа отраслевого рынка; обоснования производственного плана; плана маркетинга; организационного плана; финансового плана; оценки рисков реализации проекта и его экономической эффективности.

«Бизнес-план разрабатывает предприниматель (лицо или группа лиц). В нем речь идет о сущности проекта (вид деятельности, предлагаемые к производству и реализации товары и услуги), его обосновании (результаты рыночных исследований - состояние спроса и предложения, потребители, конкуренты, НТП и т.д.), обеспечении (производственный, маркетинговый и организационный планы), необходимых для реализации проекта средствах (объем, график и направления использования капитальных вложений, текущие издержки) и конечных

финансовых итогах осуществления проекта»[\[13\]](#).

Законодательство Российской Федерации не закрепляет обязательность разработки бизнес-плана. «Однако бизнес-план, по сути - визитная карточка инвестиционного проекта. Он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений сделанных разработчиком инвестиционного проекта»[\[14\]](#).

Таким образом, обязательным условием получения инвестиций для осуществления инвестиционного проекта является предоставленный инвестору грамотно составленный бизнес-план проекта. При его отсутствии инвестор не предоставляет инвестиции, или если вкладывает, то под более высокие проценты, рассматривая этот проект как высокорисковый, что влечет за собой снижение эффективности инвестиционного проекта. Особенно важно после составления бизнес-плана инвестиционного проекта провести оценку его эффективности.

1.3. Оценка эффективности бизнес-плана инвестиционного проекта

«Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта, порождающего этот инвестиционный проект, целям и интересам участников проекта, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности. Центральное место в этих оценках принадлежит эффективности инвестиционного проекта, под которой в общем случае понимают соответствие полученных от проекта результатов – как экономических (в частности прибыли), и затрат на проект»[\[15\]](#).

«В процессе оценки инвестиционного проекта широко используются классические методы экономического анализа (сравнения, балансовый, элиминирования, корреляционно-регрессионного анализа, графический, простых и сложных процентов, дисконтирования и пр.), а также такие распространенные конкретные аналитические приемы исследования, как расчет абсолютных, относительных и средних величин, детализация показателей на его составляющие, сводки и группировки»[\[16\]](#).

На практике принято различать следующие показатели эффективности инвестиционного проекта[\[17\]](#):

1. Срок окупаемости проекта (Т) определяется по формуле (1):

$$T = \text{сумма инвестиций} / \text{прибыль} \quad (1)$$

Чем меньше срок окупаемости инвестиционного проекта, тем бизнес-план является более привлекательным для инвестирования.

2. Точка безубыточности определяется по формуле (2):

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Постоянные издержки}}{(1 - (\text{Переменные издержки} / \text{Выручка}))} \quad (2)$$

Ниже этого объема выручки реализация услуг станет невыгодной [\[18\]](#).

3. Чистая приведенная стоимость (NPV) определяется по формуле (3):

$$NPV = \sum P_k / (1+r)^n - IC \quad (3)$$

Где P_k - чистые денежные поступления;

IC - исходная инвестиция;

r - ставка дисконтирования;

n - число лет, в течение которых осуществляется инвестиционный проект;

«Экономическая интерпретация критерия NPV с позиции владельцев:

- если $NPV < 0$, владельцы компании понесут убыток, так как в случае принятия проекта ценность компании уменьшится;

- если $NPV = 0$, то в случае принятия проекта ценность компании не изменится; в то же время объемы производства в результате осуществления проекта возрастут, что, как правило, расценивается положительно, поэтому решение о реализации проекта может быть принято;

- если $NPV > 0$, принятие проекта, т.к. ценность компании возрастает» [\[19\]](#).

4. Индекс рентабельности инвестиций (PI)

Это относительный показатель, рассчитываемый на основе чистого приведенного эффекта. Он характеризует уровень доходов на единицу затрат, чем выше значение данного показателя, тем больше отдача каждого рубля в

инвестированный проект [\[20\]](#), определяется по формуле (4).

$$PI = (\sum P_k / (1+r)^n) / IC \quad (4)$$

«Очевидно, что если:

$PI > 1$, то проект следует принять,

$PI < 1$, проект следует отвергнуть,

$PI = 1$, проект не является ни прибыльным, ни убыточным, решение о его принятии или отклонении должно определяться иными факторами (социальными и др.)» [\[21\]](#).

Таким образом, на основе анализа вышеуказанных показателей можно сделать вывод о том, что инвестиционный проект является привлекательным для инвестирования и может быть реализован с высокой эффективностью, или нет.

Следовательно, инвестиции имеют большое значение в развитии не только российской экономики, но и всего нашего государства, они представляют собой вложение капитала в любую сферу экономической деятельности для получения дополнительного дохода - его прироста. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта является самым важным элементом инвестиционного планирования. Обязательным условием получения инвестиций для осуществления инвестиционного проекта является предоставленный инвестору грамотно составленный бизнес-план проекта. При его отсутствии инвестор не предоставляет инвестиции, или если вкладывает, то под более высокие проценты, рассматривая этот проект как высокорисковый, что влечет за собой снижение доходности инвестиционного проекта. Особенно важно после составления бизнес-плана инвестиционного проекта провести оценку его эффективности.

2.СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ РОССИИ

2.1. Значение сферы услуга в российской экономике

На современном этапе сфера услуг является самой быстроразвивающейся отраслью российской. С каждым днем увеличивается количество потребителей услуг, которые стремятся решать свои бытовые проблемы с помощью квалифицированных специалистов.

«Услуга – это вид деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Другими словами – это благо, предоставляемое не в материальной форме, а в форме деятельности. Т.е. само оказание услуг создает желаемый результат»[\[22\]](#).

В.Н. Лившиц формулирует дефиницию экономической категории услуга: «услуга – любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом»[\[23\]](#).

Сущность услуги заключается в ее неосязаемости и ее осуществлении «не приводит к передаче собственности»[\[24\]](#). Посещение маникюрных салонов, парикмахерских, визиты к врачам и адвокатам, ремонт квартиры, автомобиля и бытовой техники и т.п. – все это относят к услугам.

«Рынок услуг – сфера обмена услугами, которые являются результатом труда предприятий непроеизводственной сферы»[\[25\]](#).

Предприятия бытовых услуг: маникюрные салоны, мастерские по ремонту обуви и одежды, салоны красоты и т.п. открываются во многих местах, так как рынок бытовых услуг самый перспективный рынок. «По мнению экспертов маркетингового агентства Bauman Innovation отрасль этих услуг формирует пятую часть валового регионального продукта, обеспечивает рабочими местами тысячи граждан и является одной из основных бюджетобразующих отраслей, спрос на бытовые услуги в последние годы увеличивается на 25-30 % ежегодно и обусловлен, стремлением состоятельных людей, улучшить качество своей жизни и сэкономить время на повседневных делах»[\[26\]](#).

По данным Федеральной службы государственной статистики «в России сфера услуг в целом развивается достаточно активно; доля услуг достигает почти 60% в ВВП и порядка 65% в численности занятых и продолжает расти»[\[27\]](#).

Исходя из вышесказанного, услуги являются важнейшей частью экономической деятельности и играют большую роль в экономике нашей страны, так как являются

одной из основных экономических отраслей, формирующих российский бюджет, и играющей огромную социальную роль, создавая дополнительные рабочие места для трудоспособного населения России.

2.2. Особенности и современные тенденции развития рынка услуг в Российской Федерации

Рынок услуг в отличие от других рынков имеет отличительные особенности, так как «во-первых, сама услуга не существует до момента ее предоставления. Поэтому оценить услугу, а тем более дать ей какую-либо оценку до ее получения – невозможно. Сравнению здесь могут только подлежать ожидаемые и полученные выгоды. Во-вторых, услугам свойственна высокая степень неопределенности, что ставит клиента в невыгодное положение, а продавцам затрудняет продвижение услуг на рынок»[\[28\]](#).

«Особенности рынка услуг видятся, прежде всего: в высокой динамичности рыночных процессов (предоставление услуг имеет целью непосредственное удовлетворение потребностей человека); в территориальной сегментации (формы предоставления услуг, спрос и условия функционирования предприятий услуг зависят от характеристик территории, охваченной конкретным рынком); в высокой скорости оборота капитала (одно из основных преимуществ бизнеса в сфере услуг, являющееся следствием более короткого производственного цикла); в высокой чувствительности к изменению рыночной конъюнктуры (свойство, обусловленное невозможностью хранения, складирования и транспортировки услуг, а также временным и пространственным совпадением их производства и потребления); в специфике организации производства услуг (обладая большей мобильностью малые и средние предприятия, являющиеся производителями услуг, имеют широкие возможности для гибкого реагирования на изменения конъюнктуры); в специфике процесса оказания услуг (личный контакт производителя и потребителя, с одной стороны, создает условия для расширения коммуникативных связей, а с другой – увеличивает требования к профессионально-квалификационным качествам, опыту, этике и общей культуре производителя); в высокой степени дифференциации услуг (связана с диверсификацией, персонификацией и индивидуализацией спроса на услуги, рассматривается как важнейший стимул к инновационной деятельности в сфере услуг, так как сложная структура спроса обуславливает появление новых, нестандартных услуг, поиск услуги новинки становится перманентным процессом,

получающим все большее развитие по мере насыщения рыночного спроса); в неопределенности результата деятельности по оказанию услуг (результат деятельности по оказанию услуги, подверженный во многих случаях влиянию различных качеств производителя не может быть заранее определен с достаточной точностью; окончательная оценка результата возможна только после потребления услуги)»[29].

Эксперты маркетингового агентства Bauman Innovation, «российский рынок бытового обслуживания во многом своеобразен по отношению к европейскому рынку. Так, в России в сфере бытового обслуживания населения получило распространение не малое частное предпринимательство, не семейный бизнес, как на Западе, а коллективные, формы хозяйствования.

Рисунок 1. Доли различных экономических субъектов на российском рынке бытовых услуг, % [30]

Владельцами предприятий сферы быта являются (рисунок 1): трудовые коллективы малых предприятий – 53 %, микропредприятия – 28 % индивидуальные предприниматели – 14 %, и средние предприятия – 5 %. Другая специфичная черта российского рынка бытового обслуживания связана с диверсификацией профильных предприятий, к которой побуждает необходимость выживания в современных условиях. В ряде случаев предприятия бытового обслуживания наряду с основной деятельностью активно развивают другие непрофильные виды деятельности, приносящие дополнительный доход»[31].

Рисунок 2. Объем предоставленных бытовых услуг населению России с 2005-2015 года, млн. руб. [32]

«В период 2005 по 2014 год в отрасли бытовых услуг России наблюдался рост объема предоставленных услуг, а 2015 году наблюдается снижение на 15314,42 млн. руб., т.е. на 1,9% по сравнению с 2014 годом, на этом сказались негативные последствия финансово-экономического кризиса 2014 года. При этом, несмотря на кризисные явления в экономике в 2014 году в индустрии красоты маникюрные услуги демонстрируют устойчивое развитие на 924,87 млн. руб., т.е. на 1,1% по сравнению с 2014 годом»[33].

«Владимирская область – это не только один из субъектов Российской Федерации, но и один из важных для экономики всей страны в целом центров. Во Владимирской области в январе-апреле 2016г. населению области оказано услуг бытового характера на 1930,0 млн. рублей, на 29,2 % меньше, чем в январе-

апреле 2015г. В апреле 2016г. объём платных услуг населению составил 493,4 млн. рублей, на 1,2 % больше, чем в марте 2016г. и на 26,9 % меньше, чем в апреле 2015г.»[\[34\]](#) (таблица Приложения 5).

Российский рынок услуг, являющийся основной составной частью российской рыночной экономики, «сталкивается с проблемами, характерными для большого числа представителей малого бизнеса: отсутствие производственных площадей, соответствующих санитарным нормам и правилам для размещения предприятий бытового обслуживания; трудности в получении кредитных ресурсов и привлечении инвестиций; нехватка квалифицированных кадров; несовершенство правового регулирования отрасли на федеральном и региональном уровнях; необходимость повышения уровня обслуживания и качества предоставляемых услуг; ценовые барьеры в получении бытовых услуг гражданами со средним и низким достатком; недостаточная информированность населения о предприятиях бытового обслуживания и оказываемых ими услугах»[\[35\]](#).

Для решения актуальных для современного российского рынка бытовых услуг проблем, по мнению экспертов Bauman Innovation, эффективны следующие меры: «совершенствование кредитной системы и разработка специальных программ кредитования предприятий сферы бытового обслуживания населения. Сегодня не более 5% предприятий бытовых услуг пользуются кредитами коммерческих банков. Необходимо упростить доступ к кредитным ресурсам и их получение. Для этого важно активно использовать возможности предоставления льготных кредитов предприятиям, в том числе через фонд поддержки малого предпринимательства, так как более 80 % предприятий бытовых услуг относятся к малому бизнесу. Предоставление предприятиям обслуживания населения налоговых льгот, льгот по арендной плате. Совершенствование нормативного регулирования деятельности предприятий бытового обслуживания»[\[36\]](#).

Таким образом, отрасль бытовых услуг имеет большое значение в экономике России, являющаяся перспективным и быстро развивающимся сегментом российской экономической сферы. Даже в условиях кризисных явлений в экономике многие подотрасли бытовых услуг (маникюрные услуги) являются стабильно развивающимися. Но при этом для дальнейшего развития этой отрасли необходимо созданием государства благоприятного инвестиционного климата, совершенствование нормативно-законодательной базы, налогообложения предприятий бытовых услуг.

3. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ МАНИКЮРНОГО САЛОНА

3.1. Резюме

Бизнес-план открытия маникюрного салона во Владимире

Цель проекта - открытие салона, специализирующегося на оказании маникюрных и педикюрных услуг. Организационно-правовая форма - ИП; режим налогообложения - ЕНВД.

Назначение бизнеса: открытие маникюрного кабинета на 3 рабочих места.

Существуют услуги, спрос на которые будет всегда, независимо от времени и обстоятельств. Открытие маникюрного кабинета - именно тот бизнес, который всегда будет востребован и найдёт своих потребителей. По оценкам специалистов, наиболее удачным и прибыльным считается вариант открытия небольшого маникюрного кабинета в отдаленном микрорайоне города.

Открытие дорогого салона по оказанию маникюрных услуг зачастую оказывается нерентабельным, так как обеспеченных клиентов нужно найти и уговорить воспользоваться именно нашими услугами. Предлагаемые услуги по демократичным ценам всегда будут востребованы.

Многие владельцы такого бизнеса, понимая его успешность и доходность, постепенно открывают всё новые салоны, становясь владельцами уже целой сети небольших салонов.

Источником инвестиций являются собственные средства 40 000 руб., инвестиционный кредит в размере 304259 рублей. Кредит дается на срок 12 месяцев под 22% годовых с ежемесячной выплатой 20 578 рублей. Сумма выплачиваемых % за рассматриваемый период составит 66936 рублей.

Источниками покрытия инвестиций являются чистая прибыль, получаемая в результате реализации проекта.

Срок реализации бизнес — плана: 1 месяц.

Срок окупаемости бизнес — плана: 11 месяцев.

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет сделать вывод о том, что представленный проект может быть реализован с высокой эффективностью, является устойчивым к возможным изменениям экономической ситуации, производственного и финансовых рисков.

Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам. Знакомящиеся с бизнес-планом берут на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации

3.2. Описание предприятия и отрасли

Данный вид бизнеса имеет несколько основных факторов успеха:

месторасположение, профессионализм мастеров, интерьер салона. При выборе места можно рассматривать как отдельные помещения нежилого фонда, находящиеся на центральных и проходных улицах, так и площади, сдаваемые в крупных торговых центрах, оздоровительных комплексах, спортивных клубах. Если у бизнесмена уже есть наработанная клиентура, можно разместить салон в менее людном месте. При найме сотрудников нужно выбирать только опытных мастеров, ответственно относящихся к своей работе. Это поможет быстро завоевать популярность клиентов и сформировать хорошую репутацию. Для сотрудников обязательно наличие санитарных книжек. Не менее важным является оформление салона. Речь совсем не идет о роскошной отделке – необходимо создать позитивную приятную атмосферу, повышающую настроение у посетителей, а это может быть достигнуто за счет совсем небольших вложений.

Ногтевой бизнес сегодня довольно хорошо развит на всей территории России. Емкость отечественного рынка подобных услуг оценивается на уровне 108-110 млрд. рублей в год. Очевидно, что сегменту прогнозируют неплохой рост в будущем. Во Владимире оказанием маникюрных услуг занимаются как организации (парикмахерскими и салонами красоты) в количестве 150 фирм, также и частные мастера (56 индивидуальных предпринимателей), которые приобрели патенты и лицензии на осуществление данного вида деятельности. Даже несмотря на

кажущуюся насыщенность рынка, охват локальных районов находится на невысоком уровне[37].

Исходя из вышесказанного, услуги по маникюру и педикюру занимают достойную (и по объему и по качеству) нишу на рынке бытовых услуг г. Владимире, поэтому открытие нового маникюрного салона является перспективным.

3.3. Описание услуг

Бизнес-план маникюрного салона предполагает предоставление услуг маникюра, лечебные процедуры, а также наращивание ногтей. Основные услуги:

-Классический маникюр (обрезной) – производится при помощи режущих инструментов. Преимущества: процедура простая и производится быстро, это единственный способ, если руки клиента сильно запущены.

Недостатки: при проведении процедуры классического маникюра, велика вероятность травмирования кутикулы, следовательно занесения инфекции и не исключена вероятность появления заусениц.

- Европейский маникюр (не обрезной) - производится без режущих инструментов. Преимущества: процедура менее опасная, возможность занесения инфекции практически исключается. Недостатки: процедура подходит далеко не всем, сильно огрубевшую кожу не удалить.

-Комбинированный маникюр (совмещённый) – производится при помощи совмещения классического и европейского маникюра.

-SPA-маникюр (комплексный уход) – процедура включает в себя очищение, питание, восстановление, массаж.

-«Горячий» масляный маникюр – процедура позволяет достичь великолепных результатов при работе с ломкими ногтями, с травмированной кутикулой, а так же рекомендуется людям с сухой кожей рук в холодное время года.

-Детский маникюр– процедура для детей до 12 лет, особенности процедуры – много заусениц, мягкие ногти, нежная кожа.

- Парофинотерапия (увлажнение, питание) - при проведении процедуры значительно заметно снижение болевых ощущений при нарушении опорно-

двигательной системы, восстановление и заживание тканей, вывод токсинов, восстановление рук, водного баланса, улучшает микроциркуляцию крови, стимулирует иммунитет, снимает отёки.

Режим работы салона – ежедневно с 10 до 20.

3.4. Маркетинговый план

Конкуренция в данной сфере коммерции оценивается как высокая. Маникюрные услуги оказываются практически всеми универсальными салонами красоты, также существует множество мастеров, предоставляющих услуги на дому. В приложении 1 дан рейтинг бизнес-идеи создания маникюрного салона, составленный на основе экспертных оценок специалистов в этой области. Бизнес-идея получила оценку 24 из 100: насколько идея для малого бизнеса – открытие маникюрного салона защищена от риска разорения кризисом (2 балла из 10 возможных); насколько велика у идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона защита от риска разорения конкурентами (2 балла из 10 возможных); насколько идея для малого бизнеса – открытие маникюрного салона защищена от риска разорения глобализацией (2 балла из 5 возможных); насколько идея для малого бизнеса – открытие маникюрного салона защищена от риска снижения спроса (2 балла из 5 возможных); перспективы по общему увеличению спроса у идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона (1 балл из 10 возможных); перспективы у идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона по увеличению количества клиентов (1 балл из 10 возможных); перспективы по расширению товаров и услуг у идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона (3 балла из 10 возможных); уникальность идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона. Что это дает в конкуренции (1 балл из 10 возможных) уникальностью, к сожалению, данная идея не блещет, но если в этом деле стать лучшим, то вопрос не уникальности сам собой отпадет, так как работа квалифицированного специалиста востребована всегда, несмотря на количество таких специалистов; возможность поэтапного развития идеи для малого бизнеса – открытия маникюрного салона (3 балла из 5 возможных) весь необходимый инструмент, косметические и дезинфицирующие средства нужны сразу, как и маникюрный стол, и кресло для клиента. Сэкономить можно на помещении, то есть оказывать услугу у себя на дому и на таких вещах как кресло для самого себя. Но, очень важный момент заключается в том, чтобы не переусердствовать в экономии создания рабочего места, так как слишком унылая обстановка может отпугнуть

клиента; шанс малого бизнеса перерасти в средний и крупный при реализации идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона (2 балла из 10 возможных); сезонные колебания спроса (5 баллов из 5 возможных) рост ногтей не зависит от времени года, поэтому если сама по себе услуга востребована, то вопрос сезонности ее не затронет. Итоговая оценка идеи для малого бизнеса – открытие маникюрного салона Довольно привлекательная и не сложная для реализации бизнес-идея, но все-таки и она требует к себе очень серьезного отношения. У нее есть как плюсы, так и минусы. А раз уж плюсы есть, тем более что они заключаются не только в перспективности, но и в защите от различных бизнес-рисков, то ее вполне можно реализовывать.

Поэтому необходимо тщательно продумать месторасположение, ценовую политику, а также продумать вариант с оказанием каких-либо дополнительных услуг. Если такая возможность отсутствует, можно организовать салон, используя принцип взаимовыгодного соседства. Идеальный вариант – близость парикмахерской, косметологического кабинета, солярия, массажного салона, женского бутика, детского магазина. Большая часть их посетителей обязательно заглянет в салон. Также выгодно открыться рядом с крупным учебным заведением либо организацией, основной штат которой состоит из женщин.

Рисунок. 3. Составляющие 100% успеха

На рисунке 3 представлены составляющие 100% успеха. В продвижении услуг салона красоты обязательны два компонента: формирование имиджа и работа с персоналом. Для организации, занимающейся производством услуг, очень важен вопрос имиджа. Только фирма, о которой «уже слышали» может вызвать доверие, столь важное в продажах услуг. Покупатель услуги не может не на что ориентироваться, кроме как на имидж компании.

Для успешного функционирования салона красоты потребуется:

- 1) фирменный стиль, логотип и т.д. (это первый показатель качества услуг организации).**
- 2) высококлассное и квалифицированное обслуживание.**
- 3) уютная обстановка и домашняя атмосфера.**

4) абонементная система, дающая право на скидки своим постоянным покупателям.

Бизнес-план маникюрного салона должен включать в себя и рекламную стратегию, затраты на рекламу представлены в таблице 1. В нее может входить: размещение объявлений в общественных местах, изготовление вывески, разработка интернет-сайта. Стоит отметить, что сайт может значительно увеличить клиентуру, благодаря возможности записи в режиме онлайн, а также наглядной демонстрации результатов работы салона.

Услуги, салонов красоты всегда находятся в стадии спроса. Конкуренция велика, но при данном месте расположения, конкуренция будет не очень ощутима. Притом создание определенного имиджа салона может привести к дальнейшему активному росту продажи услуг и возможности открытия сети салонов.

Главные методы в активизации продажи услуг:

- рекламные щиты;
- распространение рекламных листовок в начале деятельности;
- реклама в женских журналах и местном телеканале;
- создание собственного сайта с подробным описанием выполняемых услуг, прейскурантом цен.

Таблица 1

Затраты на рекламу

Наименование заказанной продукции	Количество, шт.	Стоимость, руб. за ед. товара	Стоимость, руб.
Листовки с рекламой	200	10,00	2 000,00
Визитки	100	25,00	2 500,00

Дисконтные карты	50	50,00	2 500,00
Плакат с рекламой	5	1 500,00	7 500,00
Создание и оформление сайта	1	5 000,00	5 000,00
Создание и оформление вывески	1	30 000,00	30 000,00
	Итого:		49 500,00
	НДС		8 910,00
	Сумма с НДС		58 410,00

К потенциальным клиентам салона относятся люди со средним достатком.

Так же в салоне предполагается продажа сопутствующих косметических товаров. Что позволит, клиентам получив консультацию у мастера приобрести необходимые средства по уходу за ногтями и руками. Что в значительной степени повысит привлекательность салона.

Основными потребителями салонных услуг (см. рисунок 4) являются молодые люди в возрасте от 25 до 34 лет. Возрастные категории «20-24 года» и «35-44 лет» формируют до 20% клиентов салонов красоты каждая. Наименее популярны салонные услуги среди подростковой (16-19 лет) и пожилой (45-54 лет) групп населения.

Рисунок 4. Социально-демографический портрет потребителей услуг

Ценовая политика салона будет устанавливаться, исходя из вида оказываемых услуг и процедур, розничной наценки на профессиональную косметику, платёжеспособности клиентов и желание (потребность в данном виде услуг) и закупочной стоимости используемых материалов. Материалы

планируется закупать у ведущих производителей.

Также планируется использовать в прайс-листе модную на всякий текущий сезон косметологическую «начинку» - это вполне разумно и по-деловому (Приложение 2).

3.5. Производственный план

Площадь помещения салона должна определяться из расчета 10 м² на одно рабочее место. Кроме основного зала необходимо небольшое подсобное помещение и места для ожидающих клиентов. Для работы 3 мастеров необходима площадь, как минимум, 40 м². Бизнес-план маникюрного салона подразумевает покупку оборудования на сумму **135 849 рублей (таблица Приложения 3)**.

3.6. Организационный план

ООО «Грация» - семейное микропредприятие [38] в форме товарищества с ограниченной ответственностью [39]. Управление фирмой осуществляется ее владельцами.

М.И.Соколова занимает должность генерального директора в обязанности которого входит: разработка имиджа фирмы, маркетинг, представительские функции, взаимодействие с партнерами, получение необходимых лицензий, набор и обучение персонала, деловая переписка.

О.П. Смирнова занимает должность управляющего директора, в обязанности которой входит: оперативное управление, бухгалтерский учет, юридические аспекты деятельности фирмы, взаимодействие с торговыми фирмами. Количество сотрудников маникюрного салона и их фонд оплаты труда представлены в таблице 2.

Таблица 2

Заработная плата основных работников

Название должности	Штат	Оклад, тыс. руб.	% от прибыли	з/п. в тыс. руб.	Социальные выплаты, руб.	Фонд оплаты, руб.
Генеральный директор	1	12	-	12	3 840	190080
Управляющий	1	10	-	10	3 200	158400
Администратор	2	6	-	13	4 190	206280
Мастер маникюра	3	-	20%	-	-	-
	7		Итого:	35	11 230	554760

3.7. Финансовый план

Финансовые показатели проекта рассчитаны сроком на 1 год.

Основная валюта проекта: российский рубль.

Для реализации проекта потребуются денежные средства в сумме 344 259 руб., структура которых представлена в таблице 3

Таблица 3

Структура инвестиций

Инвестиционные издержки Стоимость, руб.

Собственные средства Заемные средства

Аренда помещения	40000	
Оборудование и офисная мебель		135 849
Расходные материалы		30 000
Реклама		58 410
Ремонт		80 000
Итого	40000	304 259

Из таблицы 3 видно, что источником инвестиций являются собственные средства 40 000 руб., инвестиционный кредит в размере 304259 рублей. Кредит дается на срок 12 месяца под 22% годовых с ежемесячной выплатой 20 578 рублей. Сумма выплачиваемых % за рассматриваемый период составит 66936 рублей.

Движение денежных средств реализации инвестиционного проекта представлено в таблице 4.

Таблица 4

Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)

Наименование статьи	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	Всего за год
Поступления от сбыта продукции	450	450	450	450	1800
Прямые производственные издержки	44	44	44	44	176

Затраты на заработную плату	138,69	138,69	138,69	138,69	554,76
Налоги (всего)	44,38	44,38	44,38	44,38	177,52
Итог от оперативной деятельности	222,93	222,93	222,93	222,93	891
Затраты на приобретение активов	100,8				100,8
Другие издержки подготовительного периода	36				36
Поступления от реализации активов	-	-	-	-	-
Итог от инвестиционной деятельности	136,8	-	-	-	136,8
Собственный (уставный) капитал	40	-	-	-	40
Инвестиционный кредит	304,259	-	-	-	304,259
Выплаты в погашение инвестиционного кредита	76,06	76,06	76,06	76,06	304,259
Погашение % по инвестиционному кредиту	16,5	16,5	16,5	16,5	66

Итог от финансовой деятельности	92,56	92,56	92,56	92,56	370,24
Баланс наличности на начало периода	-	-6,43	123,94	254,31	384,68
Баланс наличности на конец периода	-6,43	123,94	254,31	384,68	515,05

Источниками покрытия инвестиций являются чистая прибыль в размере 320,053 тыс. руб., получаемая в результате реализации проекта, отчет о прибылях и убытках представлен в таблицы Приложения 4.


Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет сделать вывод о том, что проект может быть эффективно реализован, является устойчивым к возможным изменениям, как общеэкономической ситуации, так и к изменениям на рынке услуг.

3.8. Риски и гарантии

Для инвестиционного проекта нового маникюрного салона необходимо оценить риски инвестиционного проекта. Для их оценки используется метод экспертных оценок, в качестве экспертов выбираются опытные специалисты ногтевого бизнеса. При использовании экспертных оценок предполагается, что мнение группы экспертов надежнее, чем мнение отдельного эксперта (см. рисунок 5). «Метод «Дельфи» предполагает отказ от коллективных обсуждений. Используется программная оболочка «TIPSLab3». Формулируется аналитическая задача: «Оценка рисков инвестиционного проекта» (проблема). Эксперты проводят сравнительную характеристику рисков инвестиционного проекта. Каждый риск в таблице получает оценку в баллах от 1(наиболее слабые позиции) до 8 (доминирующие позиции)»[\[40\]](#).

Процедура проса экспертов заканчивается, когда достигнута требуемая



согласованность мнений. (Значение ) , связь экспертных оценок прямая и тесная. Результаты экспертного опроса представлены в таблице

"Мозговой штурм"/Метод Дельфи

Голосование

Тема: Оценка рисков инвестиционного проекта

	ил Юрий	а Михайл	а Никол	ь Константи	Виктор Александрович
Недостаточ...	8	8	8	8	7
Снижение ц...	7	7	6	7	8
Неплатежес...	6	6	7	6	6
Рост налогов	4	5	5	4	4
Появление ...	5	4	4	5	5
Инфляция	3	3	3	1	2
Стоимость ...	2	2	2	3	3
Срок реализ...	1	1	1	2	1

Эксперт

Добавить

Изменить

Удалить

Решение

Добавить

Изменить

Удалить

Общие данные

Кол-во экспертов: 5

Кол-во решений: 8

Ранговая корреляция

Показать

Результаты

Коэффициент конкодации W: 0.947 W=0 - полное несовпадение
 Значение d: 994.000 W=1 - полное совпадение
 W=0.7 - 0.8 - достоверные

Расчет

Рисунок 5. Метод «Дельфи» с использованием программной оболочки «TIPSLab3»

Таблица 5

Риски и гарантии

Вид риска

Угрозы

Риски внешней среды

- 1) нестабильность политической ситуации в России, 2) нестабильная и противоречивая система законодательства в России, частое введение новых налогов и лицензий, что влияет на себестоимость услуг и делает затруднительным средне- и долгосрочное планирование;
- 3) нестабильная экономическая обстановка высокие темпы инфляции.

Риски внутренней среды	7) неплатежи партнёров и задержка выполнения договорных обязательств.
	8) непредвиденное повышение затрат, недостаточное получение доходов, и пр.
Риски, связанные с недостаточностью внутреннего потенциала предприятия	9) Технические возможности и техника
	10) Недостаточность ресурсов предприятия для осуществления плановых заданий
	11) Квалификационный состав персонала

Концепция управления рисками может охватывать оценку его уровня и побочных результатов, способных отрицательно повлиять на экономику фирмы, а также разработку мер по предотвращению возможным отрицательным следствиям рискованной деятельности.

С целью своевременного реагирования на возможные отрицательные следствия рискованной ситуации составляют так называемые альтернативные планы, процедура разработки которых охватывает этапы:

- 1) выявление основных факторов внешней и внутренней среды конкурентного бизнеса, которые служат причиной ситуации риска;
- 2) прогнозирование масштабов влияния этих факторов на бизнесовый проект;
- 3) определение вероятности появления этих факторов;
- 4) формирование альтернативного плана до и, исходя из наиболее реальных предположений.

Различают внешние и внутренние способы уменьшения рисков.

Внешние способы – это страхование, которое осуществляется приобретением страховых полисов или заключением специального соглашения.

Внутренние способы снижения риска – это повышение эффективности управление фирмой, самострахование - образование специализированного резервного фонда и покрытия убытков за счет собственного оборотного средства.

3.9. Эффективность бизнес-плана

1. Срок окупаемости проекта (Т) определяется по формуле (1):

$$T = 304259 / 320053 = 0,95(4)$$

Таким образом, срок окупаемости проекта составит 0,95 года, то есть 11 месяцев. Это меньше экономического срока жизни проекта (1год), следовательно, бизнес-план показывает привлекательность для инвестирования. Фирма окупит за это время свои инвестиции, отдаст процент банку и получит дополнительную прибыль.

2. Точка безубыточности определяется по формуле (2):

$$\text{Точка безубыточности} = 1800 * 730 / (1800 - 781) = 1\,289,5 \text{ тыс. руб.}$$

Ниже этого объема выручки реализация услуг станет невыгодной.

По полученным результатам строим графики безубыточности (рисунок 6):

Рисунок 6. График безубыточности, тыс. руб.

3. Чистая приведенная стоимость (NPV) определяется по формуле (3)

$$NPV = 515,05 / 1,2 - 304,259 = 124,95 \text{ тыс. руб.}$$

Так как $NPV > 0$, то инвестиционный проект следует принять, так как, сумма дисконтированных доходов превышает исходную инвестицию.

4. Индекс рентабельности инвестиций (PI) определяется по формуле (4):

Это относительный показатель, рассчитываемый на основе чистого приведенного эффекта. Он характеризует уровень доходов на единицу затрат, чем выше значение данного показателя, тем больше отдача каждого рубля в инвестированный проект.

$$PI = (515,05 / 1,2) / 304,259 = 1,4$$

Таким образом, исходя из расчетов, видно, что на каждую единицу затрат приходится 1,4 единиц прибыли.

На основе рассчитанных показателей можно сделать вывод о том, что данный проект является привлекательным для инвестирования и может быть реализован с высокой эффективностью.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе написания данной курсовой работы были решены следующие поставленные задачи:

- определена сущность и содержание понятия «инвестиции» как экономического феномена;
- выявлена сущность бизнес-плана инвестиционного проекта;
- рассмотрена методология оценки эффективности бизнес-плана инвестиционного проекта;
- проведен анализ современных тенденций развития рынка услуг в России;
- разработан бизнес-план инвестиционного проекта (на примере открытия маникюрного салона) и проведена оценка его эффективности.

Достигнута цель данной работы изучение особенностей разработки бизнес-плана инвестиционного проекта создания маникюрного салона.

На основе рассчитанных показателей (чистая приведенная стоимость, индекс рентабельности инвестиций) можно сделать вывод о том, что данный проект является привлекательным для инвестирования и может быть реализован с высокой эффективностью.

Бизнес-планирование является важнейшим инструментом рационального хозяйствования в рыночной экономике и необходимым условием привлечения инвесторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью", 08.02.1998 г. № 14-ФЗ. (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.)

2. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.)
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.)
4. Байкалова, А.И. Бизнес-планирование. Учебное пособие [Текст]/ А.И. Байкалова. – Томск: ТГУ, 2015. -53с.
5. Балдин, К.В. Инвестиционный анализ. Учебник. [Текст]/ К.В.Балдин, В. А.Ногай - М.: Флинта. 2016. – 304с.
6. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие 4-издание, переработанное и дополненное [Текст]/ П.Л.Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк и др. - М: Дело, 2013. - 888 с.
7. Головань С.И. Бизнес-планирование и инвестирование: Учебник [Текст]/ С.И. Головань, М.А. Спиридонов. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 302 с.
8. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие [Текст] / Т.С.. Колмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2014. -204с.
9. Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ. Учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст]/ Б.Т. Кузнецов. – М.: Юрайт, 2016.- 361 с.
10. Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Учебное пособие. [Текст]/ М.А. Лимитовский. – М.: Юрайт, 2015.-486с.
11. Литвак Б.Г. Экспертные оценки и принятие решений [Текст] / Б.Г.Литвак. - М.: Патент, 2010, - 304с.
12. Малое и среднее предпринимательство в России. 2016: Стат.сб. [Текст]. - М.: Росстат. 2016. – 96 с.
13. ISBN 978-5-89476-410-8
14. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для вузов [Текст]/ А.М. Марголин. – М.: Экономика, 2012. – 367 с. – (Высшее образование)
15. Платное обслуживание населения в России. 2016// Стат. сб./ П37 Росстат [Электронный ресурс]. - М., 2016. – 111 с.- ISBN 978-5-89476-406-1- Код доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.)

16. Савельев, Ю.В. Бизнес-планирование и разработка инвестиционных проектов [Текст]/ Ю.В. Савельев, Е.В. Жирнель. – Петрозаводск: Финансы, 2013. -476 с.
17. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями [Текст] / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 402с.
18. Федеральная служба государственной статистики. Доклад "Экономическое положение Владимирской области" [Электронный ресурс]. - Код доступа: <http://www.gks.ru/region>. (Дата обращения 10.05.2016г.)
19. Шебеко, К.К. Бизнес-план инвестиционного проекта: методические указания / К.К. Шебеко – М.: Финансы , 2014. – 232с.
20. Экономическая оценка инвестиций. 3-е изд. [Текст]/ Под. общ. ред. М.И.Римера.— СПб.: Питер, 2013. — 480 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Рейтинг бизнес-плана: создание маникюрного салона

1. Насколько идея для малого бизнеса - открытие маникюрного салона защищена от риска разорения кризисом (2 балла из 10 возможных)

Быть красивым и ухоженным хочет каждый человек, особенно если это девушка. Многие говорят, что ухоженность рук это визитная карточка человека. Так как сама по себе услуга стоит не так уж и дорого, то никакой кризис не повредит ее существованию. Другое дело отток желающих, часть клиентов может уйти к более дешевому мастеру, а часть может вовсе перейти к самообслуживанию.

2. Насколько велика у идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона защита от риска разорения конкурентами (2 балла из 10 возможных)

Легкость копирования не обошла стороной и этот бизнес. Необходимо всего два-три месяца чтобы обучиться всем необходимым навыкам, чтобы оказывать эти услуги. К тому же этот бизнес очень хорош для того чтобы заниматься им на дому. Часто оказанием таких услуг занимаются после основной работы, а так же те, кто находится в декретном отпуске. Почти в каждом салоне красоты так же присутствует эта услуга.

3. Насколько идея для малого бизнеса - открытие маникюрного салона защищена от риска разорения глобализацией (2 балла из 5 возможных)

Однозначно, мегацентров с большим количеством посадочных мест для оказания этих услуг не будет, но то, что, грубо говоря, каждый второй может начать заниматься оказанием такого рода услуг можно приравнять к глобализации.

Другое дело будет ли оно так.

3.Насколько идея для малого бизнеса - открытие маникюрного салона защищена от риска снижения спроса (2 балла из 5 возможных)

Чем дальше, тем больше становится заметным, что люди привыкают к не самостоятельности в этом деле. Для кого то пользование этими услугами это вообще способ отдохнуть. Как выяснилось, часто встречаются дамы, которые пользуются услугами маникюрных мастеров из-за того, что им доставляет удовольствие пообщаться на различные темы с незнакомым человеком, так как от общения со своими знакомыми они просто устали, во всяком случае, так они сами говорят. Важно еще то, что все маникюрные инструменты дорожают. В таком случае обратиться к мастеру выгоднее или попросту доступнее, чем приобретать не дешевые инструменты.

3.Перспективы по общему увеличению спроса у идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона (1 балл из 10 возможных)

На основании вышеописанного пункта можно сделать вывод о том, что со временем люди придут к тому, что обращаться к мастеру будет само собой разумеющимся. Поэтому можно сделать вывод о том, что перспективы есть и не плохие.

4.Перспективы у идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона по увеличению количества клиентов (1 балл из 10 возможных)

Как говорится, будет общее увеличение спроса - будет и увеличение количества клиентов, но это при условии, что Вами будет оказываться качественная услуга и грамотно будет выстроен маркетинг.

5.Перспективы по расширению товаров и услуг у идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона (3 балла из 10 возможных)

Это один из серьезных плюсов данной бизнес идеи, так как маникюрный салон это что-то вроде отправной точки для создания полноценного салона красоты, а далее уже и оздоровительного центра. Соответственно здесь есть куда развиваться в плане реализации товаров, так как всякая оказанная услуга нуждается в поддержании, а это клиент может делать самостоятельно, используя купленное у мастера косметическое или лечебное средство.

5.Уникальность идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона. Что это дает в конкуренции (1 балл из 10 возможных)

Уникальностью, к сожалению, данная идея не блещет, но если в этом деле стать лучшим, то вопрос не уникальности сам собой отпадет, так как работа квалифицированного специалиста востребована всегда, несмотря на количество таких специалистов. В случае если быть лучшим или одним из лучших, то можно

вполне рассчитывать на конкурентные преимущества, чего не скажешь об обратном случае.

6. Возможность поэтапного развития идеи для малого бизнеса - открытия маникюрного салона (3 балла из 5 возможных)

Весь необходимый инструмент, косметические и дезинфицирующие средства нужны сразу, как и маникюрный стол, и кресло для клиента. Сэкономить можно на помещении, то есть оказывать услугу у себя на дому и на таких вещах как кресло



бы не
лишком унылая

7. Шанс малого

бизнеса перерасти в средний и крупный при реализации идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона (2 балла из 10 возможных)

Это возможно как теоретически, так и практически. К примеру, развившись до салона красоты, а далее добавив услуги оздоровительного центра можно создать сеть таких центров как городскую, так и федеральную. Конечно же, это все кропотливый, сложный и долгий труд, но все таки это возможно, тем более, что есть живые примеры.

8. Сезонные колебания спроса (5 баллов из 5 возможных)

Рост ногтей не зависит от времени года, поэтому если сама по себе услуга востребована, то вопрос сезонности ее не затронет.

Итоговая оценка идеи для малого бизнеса - открытие маникюрного салона

Довольно привлекательная и не сложная для реализации бизнес-идея, но все-таки и она требует к себе очень серьезного отношения. У нее есть как плюсы, так и

минусы. А раз уж плюсы есть, тем более что они заключаются не только в перспективности, но и в защите от различных бизнес-рисков, то ее вполне можно реализовывать.

Рейтинг бизнес идей присваивает только 24 балла из 100 возможных.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 6

Прейскурант цен на услуги в салоне красоты





Маникюр	Стоимость услуги
Маникюр классический	350,00
Маникюр аппаратный	550,00
Маникюр европейский	400,00
Маникюр комбинированный	430,00
Маникюр "Горячий" Creative	600,00
Солевая ванночка	30,00
Лечебная ванночка Sude	30,00
Полировка ногтей маслом Creative	70,00
Парафинотерапия	250,00
Массаж рук	350,00

SPA - уход (пиллинг, увлажнение, питание)	50,00
Придание формы ногтям (подпиливание)	50,00
Снятие лака	30,00
Покрытие лаком	150,00
Основа под лак Creative	400,00
Лечебная основа OiliCreative	600,00
Покрытие на короткие ногти	350,00
Покрытие на длинные ногти	450,00
Верхнее покрытие (быстрая сушка и ультра блеск)	750,00
Дизайн ногтей (1 ед.)	30,00
Дизайн ногтей с декором	550,00
Стразы Swarovsky (1 пара)	150,00
Стразы 1 шт.	15,00
Ремонт ногтей шелком	450,00
Запечатывание ногтей гелем Bliza	800,00

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Таблица 7

Перечень оборудования для маникюрного салона

№ п/п	Вид	Наименование	Стоимость, руб.	Кол-во	Стоимость
Зона приема клиентов (холл), выполняющая также роль мини-магазина по продаже косметики домашнего ухода					
1		Ресеншен	20 000,00	1	20 000,00
2		Кассовый аппарат	10 000,00	1	10 000,00
3		Стул для администратора	5 700,00	1	5 700,00
4		Кресло	9 600,00	2	19 200,00
7		Вешалки	500,00	10	5 000,00
Кабинет маникюра и педикюра					
1		Стол маникюрный	5 000,00	3	15000,00

2		Вытяжка маникюрная	3 500,00	3	10 500,00
---	---	--------------------	----------	---	-----------

3		Подушечки маникюрные	423,00	3	1 269,00
---	---	----------------------	--------	---	----------

Продолжение таблицы 7

4		Лампа маникюрная	1 200,00	3	3 600,00
---	---	------------------	----------	---	----------

5		Подставка под лаки	360,00	3	1 080,00
---	--	--------------------	--------	---	----------

6		Кресло	1 500,00	3	4 500,00
---	--	--------	----------	---	----------

Прочие расходы

1		Помещение для отдыха персонала (диван, два кресла, стол и пр.)	20 000,00		20 000,00
---	--	--	-----------	--	-----------

2		Кабинет руководителя	20 000,00		20 000,00
---	--	----------------------	-----------	--	-----------

135 849,00

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Таблица 8

Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)

Объем продаж всего (А)	1800
Прямые издержки всего(Б)	176
Валовый доход (А-Б)	1624
Косвенные издержки:	
- з/пл. персонала	554,76
- тепло- и электроэнергия	120
- вода	23
- реклама	58,41
- прочие расходы	20
Косвенные издержки всего (В)	776,17
Валовая прибыль Г = (А-Б) - В	847,39
Издержки финансирования (Д)	67
Прибыль после выплаты процентов, но до уплаты налогов (Г-Д)	780,39
Налоги и др. сборы:	
- НДС	156,08
Прибыль после выплаты налогов и % по кредиту	624,3

Возврат кредита	304,259
Чистая прибыль	320,053

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Таблица 9

Объем бытовых услуг населению по видам приведен ниже:

	Январь-апрель 2016		В % к январю- апрелю 2015
	млн. руб.	в % к итогу	
Бытовые услуги	1930,0	100	70,8
в том числе:			
ремонт, окраска и пошив обуви	35,1	1,8	97,8
ремонт и пошив одежды, ремонт, пошив и вязка трикотажных изделий	48,1	2,5	96,2
ремонт бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	158,3	8,2	77,3
ремонт и изготовление мебели	147,3	7,6	... ¹

химчистка и крашение	3,5	0,2	82,6
услуги прачечных	2,2	0,1	86,5
ремонт и строительство жилья и других построек	430,1	22,3	72,0
ремонт и техобслуживание автомототранспортных средств	412,3	21,4	43,8
услуги фотографий	41,8	2,2	111,8
услуги бань и душевых	129,6	6,7	103,8
услуги маникюрных салонов	233,7	12,1	102,6
услуги предприятий по прокату	10,6	0,5	... ¹
ритуальные услуги	256,1	13,3	98,4
прочие виды бытовых услуг	21,3	1,1	... ¹

1. Головань С.И. Бизнес-планирование и инвестирование: Учебник [Текст]/ С.И. Головань, М.А. Спиридонов. - Ростов н/Д: Феникс, 2012. - С. 15. [↑](#)
2. Балдин, К.В. Инвестиционный анализ. Учебник. [Текст]/ К.В.Балдин, В. А.Ногай - М.: Флинта. 2016. - С. 23. [↑](#)
3. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие 4-издание, переработанное и дополненное [Текст]/ П.Л.Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк и др. - М: Дело, 2013. -С. 39. [↑](#)

4. Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. Учебное пособие. [Текст]/ М.А. Лимитовский. – М.: Юрайт, 2015. – С. 18. [↑](#)
5. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
6. Балдин, К.В. Инвестиционный анализ. Учебник. [Текст]/ К.В.Балдин, В. А.Ногай - М.: Флинта. 2016. – С. 32. [↑](#)
7. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие 4-издание, переработанное и дополненное [Текст]/ П.Л.Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк и др. - М: Дело, 2013. –С.40 [↑](#)
8. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
9. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для вузов [Текст]/ А.М. Марголин. – М.: Экономика, 2012. – С. 34-36. [↑](#)
10. Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ. Учебник и практикум для академического бакалавриата [Текст]/ Б.Т. Кузнецов. – М.: Юрайт, 2016.- С. 28-31 [↑](#)
11. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)

12. Шебеко, К.К. Бизнес-план инвестиционного проекта: методические указания / К.К. Шебеко – М.: Финансы , 2014. – С. 56-61 [↑](#)
13. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями [Текст] / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С. 89. [↑](#)
14. Савельев, Ю.В. Бизнес-планирование и разработка инвестиционных проектов [Текст]/ Ю.В. Савельев, Е.В. Жирнель. – Петрозаводск: Финансы, 2013. – С. 91-102. [↑](#)
15. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для вузов [Текст]/ А.М. Марголин. – М.: Экономика, 2012. –С. 123-135. [↑](#)
16. Экономическая оценка инвестиций. 3-е изд. [Текст]/ Под. общ. ред. М.И.Римера.— СПб.: Питер, 2013. — С. 102-135. [↑](#)
17. Марголин, А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для вузов [Текст]/ А.М. Марголин. – М.: Экономика, 2012. –С. 123-135. [↑](#)
18. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие 4-издание, переработанное и дополненное [Текст]/ П.Л.Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк и др. - М: Дело, 2013. – с. 236-275. [↑](#)
19. Экономическая оценка инвестиций. 3-е изд. [Текст]/ Под. общ. ред. М.И.Римера.— СПб.: Питер, 2013. — С. 102-135. [↑](#)
20. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие 4-издание, переработанное и дополненное [Текст]/ П.Л.Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк и др. - М: Дело, 2013. – С. 236-275. [↑](#)
21. Савельев, Ю.В. Бизнес-планирование и разработка инвестиционных проектов [Текст]/ Ю.В. Савельев, Е.В. Жирнель. – Петрозаводск: Финансы, 2013. – С. 135-175. [↑](#)

22. Экономическая оценка инвестиций. 3-е изд. [Текст]/ Под. общ. ред. М.И.Римера.— СПб.: Питер, 2013. — С. 35 [↑](#)
23. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие 4-издание, переработанное и дополненное [Текст]/ П.Л.Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк и др. - М: Дело, 2013. - С. 23 [↑](#)
24. Савельев, Ю.В. Бизнес-планирование и разработка инвестиционных проектов [Текст]/ Ю.В. Савельев, Е.В. Жирнель. - Петрозаводск: Финансы, 2013. - С. 35 [↑](#)
25. [↑](#)
26. Малое и среднее предпринимательство в России. 2016: Стат.сб. [Текст]. - М.: Росстат. 2016. - С. 5. [↑](#)
27. Платное обслуживание населения в России. 2016// Стат. сб./ П37 Росстат [Электронный ресурс]. - М., 2016. - 111 с.- ISBN 978-5-89476-406-1- Код доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
28. Малое и среднее предпринимательство в России. 2016: Стат.сб. [Текст]. - М.: Росстат. 2016. - С. 7-9. [↑](#)
29. Малое и среднее предпринимательство в России. 2016: Стат.сб. [Текст]. - М.: Росстат. 2016. - С. 7-9. [↑](#)
30. Там же С.10 [↑](#)
31. Малое и среднее предпринимательство в России. 2016: Стат.сб. [Текст]. - М.: Росстат. 2016. - С. 7-9. [↑](#)
32. Платное обслуживание населения в России. 2016// Стат. сб./ П37 Росстат [Электронный ресурс]. - М., 2016. - 111 с.- ISBN 978-5-89476-406-1- Код доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)

33. Там же С. 72 [↑](#)
34. Федеральная служба государственной статистики. Доклад "Экономическое положение Владимирской области" [Электронный ресурс]. - Код доступа: <http://www.gks.ru/region>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
35. Платное обслуживание населения в России. 2016// Стат. сб./ П37 Росстат [Электронный ресурс]. - М., 2016. - 111 с.- ISBN 978-5-89476-406-1- Код доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
36. Платное обслуживание населения в России. 2016// Стат. сб./ П37 Росстат [Электронный ресурс]. - М., 2016. - 111 с.- ISBN 978-5-89476-406-1- Код доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
37. Платное обслуживание населения в России. 2016// Стат. сб./ П37 Росстат [Электронный ресурс]. - М., 2016. - 111 с.- ISBN 978-5-89476-406-1- Код доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
38. Микропредприятие – это подгруппа субъекта малого предпринимательства, отвечающая определенным критериям, установленным Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
39. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью", 08.02.1998 г. № 14-ФЗ. (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс]// Справочно-правовая система «Консультант». - Код доступа: <http://www.consultant.ru>. (Дата обращения 10.05.2016г.) [↑](#)
40. Экономическая оценка инвестиций. 3-е изд. [Текст]/ Под. общ. ред. М.И.Римера.— СПб.: Питер, 2013. — С. 86 [↑](#)