

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Юргинский технологический институт
Направление 38.03.02 «Менеджмент»
Кафедра Экономики и автоматизированных систем управления

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Разработка бизнес-плана организации салона парикмахерских услуг в г. Юрга

УДК 338.465.4:005.511(083.92)

Студентка

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17A20	Варфоломеева А.С.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель кафедры ЭиАСУ	Марчук В.И.	-		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры БЖДиФВ	Гришагин В.М.	к.т.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭиАСУ	Трифонов В.А.	к.э.н., доцент		

Юрга – 2017 г

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять <i>глубокие</i> естественнонаучные и математические знания для решения задач, связанных с оценкой и прогнозированием результатов внедрения инновационных технологий
P2	Применять <i>глубокие</i> знания в области современных методов управления для планирования, организации, контроля и анализа <i>междисциплинарных</i> исследовательских проектов
P3	Ставить и решать задачи <i>управленческого анализа</i> , связанные с созданием, функционированием и развитием организации любой организационно-правовой формы, с использованием системного анализа
P4	Разрабатывать информационную систему организации на основе <i>проектирования</i> критериев эффективности ее функционирования с использованием <i>современных</i> информационных технологий, для обеспечения процесса подготовки и принятия управленческих решений
P5	Разрабатывать <i>бизнес-планы инновационных проектов</i> по созданию и развитию организаций, с использованием современных методов <i>технологического прогнозирования</i> , математических моделей организационных систем и моделирования <i>бизнес-процессов</i> с учетом юридических аспектов защиты <i>интеллектуальной собственности</i>
P6	Организовывать внедрение, эксплуатацию и обслуживание современных высокотехнологичных линий автоматизированного производства, обеспечивать их <i>высокую эффективность</i> , соблюдение правил охраны здоровья и безопасности труда, обеспечивать выполнение требований по защите окружающей среды
P7	<i>Активно</i> использовать навыки <i>делового общения</i> в переговорах, проведении совещаний, публичных выступлениях, деловой переписке, электронных коммуникациях
P8	<i>Активно</i> владеть <i>иностранным языком</i> на уровне, позволяющем работать в иноязычной среде, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты инновационной деятельности
P9	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена и руководителя группы</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P10	Демонстрировать <i>глубокие знания социальных, этических и культурных аспектов</i> инновационной деятельности, компетентность в вопросах <i>устойчивого развития</i>
P11	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ**
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Юргинский технологический институт
Направление 38.03.02 «Менеджмент»
Кафедра Экономики и автоматизированных систем управления

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой ЭиАСУ
_____ В.А. Трифонов
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-17A20	Варфоломеевой А.С.

Тема работы:

Разработка бизнес-плана организации салона парикмахерских услуг в г.Юрга

Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер)	12/С от 30.01.2017 г.
---	-----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе <i>(информация об объекте исследования)</i>	Объект исследования – процесс организации салона парикмахерских услуг в г. Юрга ГОСТ Р 51142-98 Услуги бытовые. Услуги парикмахерских. Общие технические условия. Постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 года N 1025 «Об утверждении Правил бытового обслуживания населения в Российской Федерации». Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 18.05.2010 N 59 (ред. от 27.01.2014) Об утверждении СанПиН 2.1.2.2631-10" (вместе с "СанПиН 2.1.2.2631-10. Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и
--	--

	косметические услуги. Санитарно-эпидемиологические правила и нормы)
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(Краткая информация о нормативных документах для исследуемого предприятия; определение задач и результатов работы)</i>	аналитический обзор по литературным источникам с целью определения экономического обоснования организации салона в г. Юрга и законодательных требований постановка задачи исследования; анализ рынка целевых сегментов; разработка разделов бизнес-плана; разработка разделов «Социальная ответственность»; заключение.
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Презентация формата MS PowerPoint
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Гришагин В.М., доцент, к.т.н.
Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:	
Реферат	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель кафедры ЭиАСУ	Марчук В.И.	-		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17A20	Варфоломеева А.С.		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Студенту:

Группа	ФИО
3-17A20	Варфоломеевой А.С.

Институт	ЮТИ ТПУ	Кафедра	ЭиАСУ
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.02 «Менеджмент»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

1 Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения	Определение вредных и опасных факторов
--	--

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

2 Анализ выявленных вредных факторов проектируемой производственной среды в следующей последовательности:	Ненормированное освещение; параметры микроклимата; оформление производственного интерьера; работа с дисплеем; умственное перенапряжение и монотонность труда; работа в неудобной позе; шум; ЭМП и ЭМИ.
3 Анализ выявленных опасных факторов проектируемой производственной среды в следующей последовательности	Поражение электрическим током; возможные возгорания.
4 Охрана окружающей среды:	Правильная утилизация компьютерной техники.
5 Защита в чрезвычайных ситуациях:	Прохождение противопожарного инструктажа в соответствии с ФЗ «О противопожарной безопасности».
6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности:	Конституция РФ, Трудовой кодекс РФ, Указы Президента РФ по вопросам охраны труда, Закон «Об охране труда в Новосибирской области» N109-ОЗ от 3.07.2000г.

Перечень графического материала:

<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	В данном разделе имеется материал к расчётному заданию по системе освещения на рабочем месте.
---	---

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры БЖДиФВ	Гришагин В.М.	к.т.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17А20	Варфоломеева А.С.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа на 81 листах, содержит 17 таблиц, 6 рисунков, 4 приложения, 27 литературных источников. Расчеты сделаны с помощью программного продукта «Microsoft Excel».

Ключевые слова: организация предпринимательства, бизнес-план, парикмахерские услуги, анализ рынка, прибыль, инвестиции, рентабельность.

Объект исследования – процесс организации парикмахерских услуг.

Цель работы – разработка бизнес-плана по организации салона парикмахерских услуг.

Методология проведения работы – разработка плана на основании анализа открытых данных, метод «от общего к частному». Результатом работы является оригинальный бизнес-план, разработанный для нужд индивидуального предпринимателя, который будет использован по прямому назначению.

Рекомендации по внедрению результатов работы: использовать в качестве экономического обоснования при подготовке пакета документов для участия в конкурсе на получение гранта по программе поддержке малого предпринимательства в г. Юрге.

Область применения – организация салона парикмахерских услуг.

Экономическая значимость работы: в результате применения бизнес-плана будет снижен дефицит парикмахерских услуг в привокзальной части города Юрги, открыто три рабочих места с заработной платой не менее 20 тысяч рублей, объем налоговых отчислений составит свыше 40 тысяч рублей, отчисления в ПФР в год составят 113 тысяч рублей, рентабельность проекта составляет 11%.

Прогнозные предложения о развитии объекта: парикмахерские услуги относятся к услугам первой необходимости, спрос на которые не зависит от экономических кризисов, поэтому организация салона имеет реальные перспективы развития.

Abstract

The work is framed by 81 pages, contains 17 tables, 6 figures, 4 of Annex 27 literary source. Calculations were made using the software «Microsoft Excel».

The object of study - the process of organization of hairdressing services.

Purpose - to develop a business plan for the organization of a hairdresser's salon services.

The methodology of work - development plan based on an analysis of public data, the method «from the general to the particular».

Result is the original business plan developed for the needs of the individual entrepreneur, which will be used for its intended purpose.

Recommendations for the implementation of performance: use as a feasibility study in the preparation of documents for participation in the competition for a grant under the program of support for small business in Jurga.

Scope - organization salon hairdressing services.

The economic significance of the work: as a result of the business plan will be reduced deficit of hairdressing services in the railway station of the city Jurga, opened three jobs with wages not less than 20 thousand rubles, the amount of tax deductions will be more than 40 thousand rubles, contributions to the Pension Fund in the year was 113 thousand rubles, profitability of the project is 11%.

The forward-looking proposals for the development of object: hairdressing services are essential services, the demand for which is independent of the economic crisis, so the organization interior has real prospects for development.

Оглавление

Введение	11
1 Обзор литературы	13
1.1 Обзор общих рекомендаций при открытии салона парикмахерских услуг	13
1.2 Обзор нормативных требований к услугам парикмахерских	15
2 Объект и методы исследования	20
2.1 Объект исследования	20
2.2 Постановка задачи	21
3 Расчет и аналитика	21
3.1 Анализ потенциальной доли рынка	21
3.2 Выбор исходных данных для организации салона	25
4 Результаты проведенного исследования	28
4.1 План подготовки к открытию парикмахерской	28
4.2 План оказания услуги	21
4.3 Организационная структура и распределение функций	33
4.4 План рекламы	34
4.5 Разработка финансового плана	36
4.6 Разработка плана антирисковых мероприятий	43
5 Социальная ответственность	47
5.1 Описание рабочего места	47
5.2 Анализ выявленных вредных производственных факторов на рабочем месте	48
5.3 Анализ выявленных опасных факторов на рабочем месте	54
5.4 Охрана окружающей среды	55
5.5 Защита в чрезвычайных ситуациях	56

5.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности	59
5.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»	64
Заключение	67
Список использованных источников	69
Приложение А Схема расположения парикмахерской	72
Приложение Б Схема помещения	73
Приложение В План подготовки к открытию парикмахерской	74
Приложение Г Расчет прибыли и издержек	78

Введение

Во всех развитых странах малый бизнес является одним из основных двигателей экономики. В условиях современной экономической ситуации поддержка и развитие малого бизнеса в России является приоритетной задачей Правительства и финансовой системы страны. Создание новой организации в условиях экономического кризиса достаточно рискованно, поэтому выбор вида производства товаров или оказания услуги должен быть обоснованным и учитывать все возможные рискованные ситуации.

К видам услуг первой необходимости, спрос на которые не изменяется в зависимости от экономической ситуации, относятся парикмахерские услуги. При ценах на парикмахерские услуги, адекватных доходам потребителей, спрос на них не изменится, а в ситуации увеличения цен у конкурентов произойдет перераспределение потребительского потока в сторону увеличения парикмахерской эконом-класса.

Выбор потребителями того или иного салона парикмахерских услуг зависит в первую очередь от качества этих услуг, а значит от профессионализма мастеров. Стратегия развития нового салона парикмахерских услуг в г. Юрга в условиях кризиса ориентирована на использование уже существующей клиентской базы мастеров, работающих в других салонах.

Объектом исследования данной работы является процесс организации салона парикмахерских услуг в г. Юрге. Предмет исследования – планирование создания салона.

Целью работы является разработка бизнес-плана по организации салона парикмахерских услуг. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- 1 провести обзор законодательных и нормативных требований к салонам парикмахерских услуг;
- 2 провести анализ рынка, целевой аудитории и конкурентов;

3 разработать организационный план, план оказания услуг, маркетинговый план и план антирисковых мероприятий в рамках разработки бизнес-плана направленного на открытие парикмахерской;

4 рассчитать финансово-экономические показатели проекта.

Работа имеет прикладной характер, обладает практической новизной и практической значимостью. Автор работы является инициатором организации салона парикмахерских услуг и планирует участвовать в конкурсе на получение гранта для его открытия.

1 Обзор литературы

1.1 Обзор общих рекомендаций при открытии салона парикмахерских услуг

Огромное количество общедоступной информации с рекомендациями по открытию салона парикмахерских услуг находятся в сети Интернет. Разные по объему, по полноте содержания, актуальности информации, все рекомендации в итоге, сводятся к выбору района, помещения, его отделки и дизайна, к выбору оборудования и инструментов, сотрудников. Инструкции содержат сведения о том, в какой последовательности получать разрешительные документы, как провести рекламную кампанию, а также сведения о примерных финансовых затратах, прибыльности и рентабельности [1].

По результатам обзора вышеуказанных информационных источников, выделены наиболее значимые рекомендации, которые будут использованы в данной работе.

1 Выбор уровня класса парикмахерских: эконом-класс, бизнес-класс, и VIP-класс. В таблице 1 приведены их характеристики.

Таблица 1 – Характеристики классов парикмахерских

Характеристики	Эконом-класс	Бизнес-класс	VIP-класс
Расположение	Спальные районы в местах массового потока людей, таких как станции метро, торговые центры, рынки и т.п.	Центральные или спальные районы недалеко от бизнес-центров, фитнес-клубов и ресторанов	Престижные дорогие районы
Парковка	Не требуется	Возможность припарковаться на общественной парковке или у тротуара	Собственная парковка
Продолжение таблицы 1 Фасад	Минимальные требования	Опрятный и аккуратный внешний вид	Качественное оформление и дорогая отделка
Интерьер	Чисто и аккуратно, никаких лишних трат	Качественный ремонт, но не выходящий за рамки необходимого	Дорогой ремонт, подчеркивающий высокий статус клиентов
Персонал	Профессиональные парикмахеры и мастера маникюра	Высококласные специалисты	Известные мастера экстра-класса
Сервис	Минимально необходимый уровень	Стандартный уровень: запись по телефону, встреча клиента, предложение чая или кофе и т.п.	Высокий уровень сервиса, индивидуальный подход к каждому клиенту
Загруженность предприятия	50-70%	30-50%	10-30%

Данные усредненной статистики: на каждую тысячу населения требуется одна парикмахерская [5].

Форма ведения предпринимательства - индивидуальный предприниматель, либо общество с ограниченной ответственностью.

При регистрации ИП или ООО потребуются коды ОКВЭД:

- код 93.02 – «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты» (Этот код дает возможность оказывать такие услуги как стрижка, окрашивание, укладка, завивка, маникюр, педикюр, макияж и т.п.);

- код 52.33 – «Розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами» и код 52.13 – «Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах» (Эти коды указываются в случае продажи разнообразных косметические средств и товаров для ухода).

Возможность выбора схемы налогообложения: упрощенная система, вмененная и патентная системы.

Необходимость получения санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ) от Роспотребнадзора. При этом основными санитарными требованиями к салонам парикмахерских услуг являются:

- парикмахерская может располагаться как в отдельно стоящем строении, так и в общественном или жилом здании;

- запрещается размещать парикмахерские в подвальных, а также цокольных помещениях, если уровень пола ниже тротуара на 0,5 метров и высота потолка менее 2,7 метров;

- высота потолков должна составлять не менее 3 метров. Допускается высота 2,7 метров в случае, если в помещении располагается не более трех рабочих мест;

- рабочий зал должен иметь естественный источник освещения;

- все отделочные материалы должны легко поддаваться чистке и дезинфекции;

- использовать ковровое покрытие допускается только в коридоре, холле или зале ожидания;

- система вентиляции должна быть автономной и изолированной;

- площадь зала ожидания и гардероба должна быть не менее 6 кв. метров. В том случае, если парикмахерская имеет от трех до десяти рабочих мест, площадь должна составлять 1,5 метра на каждое место;

- минимальный размер парикмахерского зала 15 кв. метров. Если рабочих мест в зале более одного, то площадь должна составлять 6-8 кв. метров на каждое место.

- услуги маникюра должны оказываться в отдельном кабинете площадью не менее 6 кв. метров. Если рабочих мест в зале не более трех, допускается размещение одного специалиста по маникюру в том же помещении при условии наличия дополнительных 6 кв. метров;

- работники должны проходить периодические медицинские осмотры;

- влажная уборка должна проводиться не менее двух раз в день.

Получение акта Роспотребнадзора.

Кадровый состав для небольшой парикмахерской: 2-4 мастера; 1 администратор; 1 бухгалтер (работа по совместительству или аутсорсинг); 1 уборщица.

Распространенная схема начисления заработной платы мастерам: 30-50% от выручки.

Минимальный перечень необходимого оборудования: парикмахерские кресла; мойка для волос с креслом; сушуар; зеркала; инструменты: ножницы, машинки для стрижки, бритвы, расчески и т.п.; полотенца, накидки; профессиональные косметические средства; мебель: стол, тумбочки, вешалка, стулья; компьютер.

В наличии должен быть комплект нормативно-правовых документов (ФЗ, Постановления, СанПин и др.).

1.2 Обзор нормативных требований к услугам парикмахерских

В соответствии с Федеральным Законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» [6] услуги парикмахерские не входят в перечень видов деятельности, на которые требуется лицензия (статья 12 ФЗ №99). В соответствии с Федеральным Законом «О техническом регулировании» [7], услуги не подлежат обязательной сертификации. По желанию заказчика

(юридического лица или индивидуального предпринимателя) услуги могут быть сертифицированы в добровольной системе сертификации по соответствующей схеме. При решении руководства провести добровольную сертификацию, проверка осуществляется на соответствие ГОСТ Р 51142-98 [8] и Правилам бытового обслуживания населения в Российской Федерации [9].

В соответствии с Федеральным законом «О санитарном благополучии населения» [10] для открытия нового салона парикмахерских услуг необходимо получить санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ), выданное Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Для услуг парикмахерских действуют СанПин 2.1.2.2631-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги. Санитарно-эпидемиологические правила и нормы» [11]. Комплект документов, необходимый для предоставления в санитарно-эпидемиологическую службу должен соответствовать требованиям Приказа Роспотребнадзора от 19.07.2007 № 224 «О санитарно-эпидемиологических экспертизах, обследованиях, исследованиях, испытаниях и токсикологических, гигиенических и иных видах оценок» [12]. Услуга предоставляется бесплатно. Для подачи комплекта документов на территории Юргинского городского округа можно обратиться в Многофункциональный Центр предоставления государственных и муниципальных услуг в г. Юрге и Юргинском районе.

В комплект документов для получения СЭЗ для парикмахерских входят:
Программа производственного контроля (ППК).

- 1 Договор на дератизацию и дезинсекцию помещений.
- 2 Договор на стирку белья и спецодежды.
- 3 Договор на проведение очистки и дезинфекции систем вентиляции и кондиционирования.
- 3 Договор на контроль работы стерилизующей аппаратуры.

4 Договор на проведение лабораторных и инструментальных исследований.

5 Договор на вывоз твердых бытовых отходов (ТБО).

6 Договор на вывоз и утилизацию волос.

7 Договор на вывоз и утилизацию люминесцентных ламп.

8 Договор на проведение периодических медицинских осмотров сотрудников.

9 Книга учета получения и расходования дезинфицирующих средств.

10 Санитарные книжки персонала.

На основании статей 6 и 64 Федерального закона № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» [13] от 22.07.2008 г. и Приказа МЧС России № 91 от 24.02.2009 г. «Об утверждении формы и порядка регистрации декларации пожарной безопасности» [14] организациям необходимо заполнять и регистрировать Декларацию пожарной безопасности в органе Министерства РФ по делам ГО и ЧС. Для регистрации Декларации необходимо подготовить пакет документов, в который входит:

Инструкция по пожарной безопасности, разработанная в соответствии с «Правилами противопожарного режима в РФ», утвержденными Постановлением Правительства РФ от 25.04.2012г. №390 «О противопожарном режиме».

Цветная инструкция для размещения в помещениях парикмахерской (формат А3) для печати на любых цветных принтерах (требования п.2 гл.1 Правил противопожарного режима в РФ 2012г., ФЗ №69 «О пожарной безопасности», ст. 25).

График проведения и программа проведения первичного, вводного, повторного противопожарного инструктажей в парикмахерской, в соответствии с перечнем вопросов по проведению противопожарных инструктажей (требования п.14, п.18 НПБ «Обучение мерам пожарной безопасности работников организаций»).

Приказ о назначении ответственного за пожарную безопасность в парикмахерской и утверждении инструкций (требование п.2,п.4.гл.1.,п.460 гл.8 Правил противопожарного режима в РФ 2012г).

Журнал учета первичных средств пожаротушения в парикмахерской (требования п.478 гл.19 Правил противопожарного режима в РФ. П.4.3 СП 9.13130.2009 Техника пожарная. Огнетушители. Требования к эксплуатации).

Журнал регистрации инструктажей по ПБ работников парикмахерской (требование п.3 гл.1 Правил противопожарного режима в РФ. п.10. НПБ «Обучение мерам пожарной безопасности работников организаций»).

Знак «Ответственный за ПБ с номером телефона вызова пожарной охраны».

В соответствии с Налоговым Кодексом РФ, индивидуальный предприниматель (ИП) имеет право на выбор системы налогообложения: упрощенная система, общая, вмененная и патентная. Однако, парикмахерские услуги входят в список видов деятельности, для которых обязательна вмененная система налогообложения. При применении данного режима ИП освобождается от уплаты следующих налогов:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- налог на имущество;
- единый социальный налог (ЕСН).

Вместо перечисленных налогов уплате подлежит единый налог. Остальные налоги уплачиваются согласно требованиям Налогового Кодекса. Объектом налогообложения является вмененный доход, величина которого установлена нормативными актами.

С 2013 в РФ введена Патентная система налогообложения (ПСН) – один из специальных налоговых режимов, предназначенный для применения исключительно индивидуальными предпринимателями. ПСН, введенная 26 июня 2012 года законом №94-ФЗ [15], вместо упрощенного режима налогообложения на основе патента, заключается в покупке предпринимателем

патента на определённый вид деятельности. ПСН заменяет собой ряд налогов: подоходный налог физического лица; налог на имущество; НДС. Этот документ действует на ограниченный срок (максимум – на один календарный год, затем необходимо оформлять его снова) и только на территории того субъекта федерации, где он был выдан (25.6 НК РФ).

Индивидуальные предприниматели могут работать без применения контрольно-кассовой техники (ККТ) при условии выдачи по требованию покупателя документа (товарного чека, квитанции или другого документа).

Приказом Минфина России от 22.10.2012 N 135н [16] утверждена форма и порядок заполнения Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения.

В Кемеровской области ПСН введена также с 2013 года. Парикмахерские услуги относятся к тем 47 видам деятельности, на которые распространяется Патентная система налогообложения, при условии, что средняя численность наемных работников до 15 человек. Налоговая ставка – 6 %, налоговая база устанавливается региональным законом. В соответствии с Приложением к Закону Кемеровской области №101-ОЗ от 02.11.2012г. «О введении патентной системы налогообложения и о признании утратившими силу некоторых законодательных актов Кемеровской области» [17], стоимость патента для парикмахерских услуг вычисляется по формуле 1:

$$СП=100*(N+1)*6\%, \quad (1)$$

где N – средняя численность наемных работников.

Таким образом, минимальная стоимость патента составляет 6 000 рублей в год. При найме одного и двух сотрудников, стоимость патента составит 12 000 и 18 000 рублей в год соответственно. Налог по патентной системе можно уплачивать один раз в год одной суммой.

2 Объект и методы исследования

2.1 Объект исследования

Объектом исследования данной работы является процесс организации салона парикмахерских услуг в г. Юрге.

Процесс организации любого учреждения представляет собой проектную деятельность, ограниченную во времени и в ресурсах. Любой проект предполагает выполнение последовательных этапов работ:

Разработка бизнес-плана, которая включает в себя:

- изучение нормативно-правовых требований всех уровней (федеральных, региональных, местных) к выбранному виду деятельности;
- детальное изучение рынка, конкурентов и целевой аудитории,
- тщательное планирование всех процессов деятельности, организационной структуры, правовой формы,
- расчет всех экономических параметров проекта.

Поиск инвестиционных средств для организации учреждения.

Выполнение мероприятий, прописанных в бизнес-плане с соблюдением сроков и стоимости работ.

Процесс организации салона парикмахерских услуг в г. Юрге предполагает точно такую же последовательность действий, с учетом: нормативно-правовых актов Кемеровской области и Юргинского муниципального образования; изучения потребностей целевой аудитории в планируемом районе организации салона (привокзальная часть г. Юрги); требований к разработке бизнес-плана Фонда поддержки малого предпринимательства.

Планируется открытие салона парикмахерских услуг эконом-класса, на территории привокзальной части города, где сосредоточен в основном частный сектор. Планируется привлечение опытных парикмахеров, мастеров –

универсалов, с имеющейся клиентской базой, работающих в этой же части города, в количестве двух человек. Помещение планируется арендовать общей площадью 20м², что соответственно избавляет от необходимости получать разрешение в Роспотребнадзоре. В этом случае эта обязанность относится к сфере ответственности арендодателя.

2.2 Постановка задачи

Поскольку предметом исследования является планирование организации салона парикмахерских услуг, работа ориентирована только на первый этап проекта - на разработку бизнес-плана.

В рамках работы необходимо определить максимально возможный объем рынка, на который может рассчитывать салон, для чего необходимо провести исследование конкурентов и демографических данных населения, проживающего в исследуемом районе.

В процессе создания бизнес-плана необходимо разработать:

- план подготовки пакета документов необходимых для обеспечения начала деятельности салона таких как: документы государственной регистрации предприятия; документы для получения санитарно-эпидемиологического заключения;

- организационную структуру и план антирисковых мероприятий;

- маркетинговый план и план по сбыту парикмахерских услуг;

- график выполнения работ и финансовый план;

для чего необходимо применить метод долгосрочного планирования. При расчетах целесообразно использовать программный продукт «Microsoft Excel».

3 Расчет и аналитика

3.1 Анализ потенциальной доли рынка

В г. Юрга по официальным данным зарегистрировано 35 салонов парикмахерских с разным классом обслуживания [18]. Исходя из усредненных статистических данных [5], что на одну тысячу населения требуется одна парикмахерская, рынок услуг парикмахерских в г. Юрга занят только на 40%, причем 90% из них сосредоточены в центре города.

Планируемый район организации салона – привокзальная часть города Юрги представляет собой застройку индивидуальными жилыми домами, расположенными вдоль Транссибирской железнодорожной магистрали (станция Юрга-1) на протяжении около двух километров. Центр района находится непосредственно на территории привокзальной площади (ул. Ленина), где сосредоточены продуктовые и хозяйственные магазины, отделение Сбербанка, аптека, столовая, парикмахерская - конкурент, остановка общественного транспорта и такси. Улицы, расположенные в привокзальной части города: Ленина, Нахановича, Союзная, Коммунистическая, Весенняя, Колхозная, 1-ая и 2-ая Степные, Вокзальная и др. насчитывают свыше 1500 домов. Взяв за основу среднестатистическую величину состава семьи в России Кемеровской области в размере 3-х человек [19], произведем оценку количества потенциальных клиентов.

После выполненных расчетов, можно сделать вывод о том, что в исследуемом районе проживают порядка 4500 человек. Исключим из их числа тех, кто не будет пользоваться услугами нашего салона – это дети от 0 до 3 лет и взрослые старше 70 лет. Учитывая статистические данные населения РФ по возрасту в сельской местности [20]: дети от 0 до 3 лет составляют 5,6% от населения сельской местности и взрослые старше 70 лет – 10,2%, определим

потенциальный объем потребителей парикмахерских услуг в районе: $4500 - (4500 * 5,6\%) - (4500 * 10,2\%) \approx 3790$ человек.

Далее, для составления более точного прогноза объема рынка, произведем разбивку потребителей на группы с различными потребностями и активностью пользования услугами. В таблице 2 представлены результаты сегментирования рынка парикмахерских услуг в привокзальном районе города Юрги.

Таблица 2 – Сегменты рынка

Признак сегментирования	1 сегмент потребителей - основной		2 сегмент потребителей	
	Мужчины	Женщины	Дети, подростки	Пенсионеры
Возраст	18-60	18-55	4-17	
Семейное положение	не имеет значения	не имеет значения	-	Не имеет значения
Доход на 1-го члена семьи	10000	10000	10000	7000
Род занятий	учащийся/работник/ служащий	Учащиеся/ рабочие/ служащие/ в декретном отпуске	учащиеся	безработные
Мотивация покупки	Качество, цена	Качество, цена, сервис	Качество, цена	цена
Повод для приобретения услуги	Традиционная, специально приуроченная к мероприятию	Обычная покупка, специально приуроченная к мероприятию	Обычная покупка	Обычная покупка
Частота потребления, в месяц	1	1	0,5	0,5
Место потребления	Район проживания	Место работы, район проживания	район учебы	Район проживания

Приблизительная оценка количества потенциальных потребителей по сегментам проведена с учетом данных Федеральной службы государственной статистики по полу и возрасту, а также по уровню доходов [20, 21].

Таблица 3 – Оценка объема сегментов рынка

Сегменты рынка	% населения	Численность сегмента в исследуемом районе, чел.	% населения по уровню указанного дохода	Кол-во потребителей в исследуемом районе, чел.	Кол-во потребителей в месяц с учетом частоты потребления
Мужчины 18-60 лет	30,54	1374	70,4	967	967
Женщины 18-55 лет	22,56	1015		714	714
Дети, подростки	16,85	758		535	267
Пенсионеры	13,40	603	85	512	256
ИТОГО	83,35	3750		2728	2204

На территории привокзальной части города Юрги расположены две парикмахерские. Одна парикмахерская находится в одном из торговых павильонов привокзальной площади по адресу ул. Ленина 103а – парикмахерская «Лариса». Вторая парикмахерская «Локон» – по адресу ул. Колхозная 23, в непосредственной близости от СОШ №1. Сравнительный анализ парикмахерских приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительный анализ конкурентов

Параметры сравнения	Парикмахерская «Лариса»	Парикмахерская «Локон»
Кол-во мастеров и их квалификация	4 универсалы	2 универсалы
Кол-во рабочих мест	2	1
Площадь помещения	15 м ²	15 м ²
Время работы пн.-суб. воскресенье	9.00-19.00 9.00-17.00	9.00 – 19.00 --
График работы мастеров	Посменный, смена – 5ч	Посменный, смена – 5ч
Выходные	нет	Воскресенье
Стоимость услуг	Муж. стрижки от 100 р Женские стрижки от 250 руб.	Мужские стрижки от 100 р Женские стрижки – 250-350 руб.
Наличие очередей	нет	постоянно
Приблизительный объем услуг в месяц	600-650	400-500
Приблизительный доход, руб. в месяц	110000 – 150000	90000 – 125000
Зарплата мастеров (% от стоимости услуги)	30	30
Количество видов услуг	15	18
Предварительная запись	есть	есть
Дополнительный сервис	журналы	Телевизор, журналы
Удобство расположения (по шкале от 1 до 10)	8	8
Применяемые материалы и технологии	Профессиональная косметика эконом-класса	Профессиональная косметика эконом-класса
Среднее время оказания 1 услуги	30 мин	30 мин

Учитывая временные трудозатраты на одного клиента, максимальная пропускная способность одного мастера – 10 услуг за смену, или 225 – 250 услуг в месяц. Следовательно, при работе двух мастеров в парикмахерской «Локон» с учетом выходного дня, максимальная пропускная способность парикмахерской равна 450-500 услуг в месяц, что составляет 17% от потенциального объема рынка. При работе четырех мастеров в парикмахерской «Лариса», с учетом отсутствия выходных дней, максимальная пропускная способность 1000-1100 услуг в месяц. При наличии двух парикмахерских в

районе, с учетом максимальной загрузки мастеров, максимальный объем оказываемых услуг равен 1550-1600 услуг, что составляет 72% от потенциального рынка ($1600/2204=72\%$). Следовательно, у новой парикмахерской есть целевая аудитория объемом 28%, что составляет примерно 800 человек в месяц ($2728*28\%$), из которых 500 человек относятся к основному сегменту с частотой потребления услуги один раз в месяц и 300 человек ко второму сегменту рынка с частотой потребления услуги один раз в два месяца.

В таблице 5 приведены итоговые расчеты по определению емкости рынка, по формулам, приведенным в литературном источнике [22].

Таблица 5 – Расчет емкости рынка

Тип емкости рынка	Расчет по формуле
Размер рынка в количественном выражении (услуг в месяц)	<p>Емкость рынка за месяц (кол-во услуг) = Численность целевой аудитории рынка (чел.) * норма потребления товара за месяц (шт.)</p> <p>Емкость рынка за месяц = $500*1+300*0,5=650$ услуг</p>
Размер рынка в денежном выражении (руб.)	<p>Емкость рынка за месяц (руб) = Численность целевой аудитории рынка (чел.) * норма потребления товара за месяц (шт.) * средняя стоимость 1 единицы продукции на рынке (в руб.)</p> <p>Емкость рынка за месяц = $(500*1+300*0,5)*260=169000$руб.</p>

Таким образом, потенциальная емкость рынка новой парикмахерской составит 650 услуг в месяц, или 190000 рублей в денежном выражении при средней цене на услуги 260 рублей.

3.2 Выбор исходных данных для организации салона

Оптимальным вариантом основных параметров новой парикмахерской будет организация салона в центре района рядом с остановкой общественного транспорта (схема расположения салона приведена в Приложении А). Начинать

работу лучше с одним рабочим местом и двумя мастерами-универсалами, с ценами не выше чем у конкурентов, с отличным от конкурентов графиком работы: рабочий день с 10.00 до 20.00, выходной понедельник. Для одного рабочего места площадь помещения должна быть не менее 15м² с учетом площади гардеробной и зала ожидания (примерная схема помещения и использования площадей приведена в Приложении Б). Помещение планируется арендовать, и оно должно быть расположено на первом этаже здания (жилого дома или торгового центра).

Подходящими помещениями являются:

– помещение в торговом центре «Валенсия» по адресу ул. Ленина 103, который расположен на привокзальной площади рядом с остановкой общественного транспорта, напротив отделения Сбербанка, в соседнем здании от парикмахерской «Лариса»;

– помещение в здании по адресу ул. Тальская 18, в котором расположены гостиница и сауна «Расслобонофф», недалеко от остановки общественного транспорта, СОШ №1 и торгового центра «Окей», в здании которого находится парикмахерская «Аврора»;

– помещение в здании торгового центра «Окей», рядом с конкурентом, где постоянные очереди к парикмахеру, по адресу ул. Колхозная 23.

Юридическая форма организации – индивидуальный предприниматель. Налоговый режим – патентная система, налоговая ставка 6%, налогооблагаемая база 100 000 рублей на одного сотрудника. Применение патентной системы налогообложения освобождает индивидуального предпринимателя от уплаты НДФЛ с доходов предпринимателя, налога на прибыль, НДС и налога на имущество. Налоговые взносы для индивидуального предпринимателя будут составлять 18 610,80 рублей в ПФР и 3 650,58 рублей в ФФОМС в год.

Мастера будут привлечены на работу в салоне, как наемные работники, на основе по гражданско-правового договора. Налоговым агентом по уплате НДФЛ с дохода нанятых сотрудников, будет выступать индивидуальный предприниматель. Плановый фонд заработной платы мастеров будет

установлен на уровне 32% от выработки мастера с учетом НДФЛ. В связи с принятыми с 01.01.2015 года налоговыми каникулами для индивидуальных предпринимателей на патентной системе налогообложения, страховые взносы на фонд заработной платы сотрудников будут составлять 20% в ПФР, при этом взносы в ФФОМС и ФСС временно отменены [23].

Планируется привлечь мастера – универсала, работающего у конкурента в парикмахерской «Локон» с его существующей базой клиентов. Желание мастера сменить место работы связано с малой процентной долей доходов. Второго мастера планируется найти на рынке труда с помощью центра занятости населения и объявлений в городских средствах массовой информации.

Набор оказываемых услуг в начале работы будет минимальным, соответствующем эконом-классу парикмахерских:

- стрижки;
- покраска;
- модельные стрижки;
- создание причёсок.

В случае успешного развития парикмахерской расширить объем оказываемых услуг за счет второго рабочего места и приема на работу еще двух мастеров, а также расширить ассортимент предлагаемых услуг – маникюр и педикюр. С учетом возможного расширения предусмотреть возможность расширения занимаемой площади на 6м².

4 Результаты проведенного исследования

4.1 План подготовки к открытию парикмахерской

План подготовки к открытию парикмахерской включает пять крупных этапов работ: ремонтные работы в помещении, оборудование рабочей и подсобной зоны, подбор кадров и регистрация организации, получение разрешения Роспотребнадзора и рекламная кампания.

Ремонтные работы в помещении предполагают: разработку планировки и дизайна помещения, возведение перегородок, подведение горячего и холодного водоснабжения, канализации, монтаж освещения, отделочные работы.

Оборудование рабочей и подсобной зоны предполагает подбор необходимого оборудования, покупку и его установку.

Подбор кадров представляет собой приглашение на работу мастера из парикмахерской-конкурента и поиск второго мастера посредством объявлений в бегущей строке на телевидении и в Юргинских газетах. Регистрация организации предполагает регистрацию ИП в Федеральной налоговой службе, постановку на учет индивидуального предпринимателя в Пенсионном Фонде России и в Фонде социального страхования РФ в качестве работодателя.

Разработка пакета документов должна начинаться с изучения требований к помещению со стороны Роспотребнадзора и Роспотребнадзора, которые необходимо учесть при проектировании ремонтных работ. Несмотря на то, что получение разрешения Роспотребнадзора является ответственностью арендодателя в случае аренды помещения, оно должно соответствовать нормативным требованиям, приведенным в разделе 1 настоящей работы. Получение разрешений предполагает подготовку документов, рассмотрение их в контролирующих службах, посещение парикмахерской уполномоченными представителями этих служб и получение разрешений.

Рекламная кампания представляет собой разработку и размещение рекламных материалов.

Таким образом, подготовка к открытию занимает 4,5 месяца. Получение разрешения Роспотребнадзора требует заключения большого количества договоров с разными обслуживающими организациями. В таблице 6 приведен перечень необходимых договоров и организации, с которыми необходимо их заключить.

Таблица 6 - Перечень обслуживающих организаций

Документ	Обслуживающая организация в г. Юрге	Адрес
Договор на дератизацию и дезинсекцию помещений	Отдел профдезинфекции ООО «УК «Коммунальщик»	Ул. Достоевского 1
Договор на стирку белья и спецодежды	Прачечная МП «Лотос»	Ул. Леонова 7
Договор на проведение очистки и дезинфекции систем вентиляции и кондиционирования	ООО «Юргинская промвентиляция»	Ул. Шоссейная 36в
Договор на контроль работы стерилизующей аппаратуры	Прибороремонтное предприятие «Стандарт»	Ул. Шоссейная 4
Договор на проведение лабораторных и инструментальных исследований	Центр гигиены и эпидемиологии в КО в г. Юрге и Юргинском районе	Ул. Московская 39
Договор на вывоз твердых бытовых отходов (ТБО)	ООО «УК «Коммунальщик»	Ул. Шоссейная 2
Договор на вывоз и утилизацию волос		
Договор на вывоз и утилизацию люминесцентных ламп		
Договор на проведение периодических медицинских осмотров сотрудников	БИО-Мед, поликлиника профилактической медицины	Ул. Заводская 14

Организаторской работой будет заниматься индивидуальный предприниматель безвозмездно, в рамках подготовки своей парикмахерской к открытию. Затраты, возникающие при разработке и заключении договоров учтены в плане инвестиционных затрат.

максимальная рабочая неделя равна 30ч, а максимальный рабочий день составляет 6ч [24]. График работы мастеров – двухнедельный, с четными и нечетными неделями, рабочий день составляет 5ч, 5 рабочих дней на одной неделе и 6 рабочих дней на другой неделе. Суммарное рабочее время в неделю составляет 25ч и 30ч соответственно. План графиков работы парикмахерской и мастеров приведены в таблицах 8 и 9 соответственно.

Таблица 8 – План графика работы парикмахерской

понедельник	вторник	среда	четверг	пятница	суббота	воскресенье
Выходной	10.00-20.00					11.00-16.00

Таблица 9 – План графика работы мастеров

неделя	мастер	пн	вт	ср	чт	пт	суб	Вс
Четн.	1-ый мастер	Вых.	15.00-20.00	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	Вых.
	2-ой мастер	Вых.	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	10.00-15.00	11.00-16.00
Нечетн.	1-ый мастер	Вых.	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	10.00-15.00	11.00-16.00
	2-ой мастер	Вых.	15.00-20.00	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	Вых.

Примерный план оказания услуг основан на данных, полученных от мастера парикмахера, работающего в парикмахерской «Локон» и проведен в таблице 10. Стрижки объединены в группы без разбивки по длине волос, цены на стрижки и прически указаны вместе с мытьем головы и сушкой волос.

Таблица 10 – План оказания услуг

Услуга	Среднемесячный объем, шт	Средняя цена по услуге, руб.	Доход-план в месяц, руб.
Простая стрижка	130	210	27300
Модельная стрижка	70	310	21700
Креативная стрижка	15	410	6150
Стрижка челки	20	50	1000
Вечерняя укладка	15	700	10500
Хим. завивка	5	500	2500
Окрашивание	30	300	9000
Мужские стрижки	150	230	34500
Графический рисунок	5	280	1400
Стрижка усов	20	50	1000
Стрижка бороды	20	50	1000
Стрижка волос в ушах, бровей	20	20	400
Итого	500	258,13	116450

В таблице 11 приведен расчет трех вариантов оценки объема услуг: оптимистический, пессимистический и реалистический.

Оптимистический вариант основан на максимальной пропускной способности парикмахерской, т.е. мастера постоянно заняты и все потребители приходят вовремя. Среднее время оказания одной услуги 30 минут, время работы одного парикмахера в смену 5ч, парикмахерской – 10 часов. В неделю парикмахерская будет работать 5 дней по 10ч и один день 5ч, тогда время работы парикмахерской в неделю будет 55ч. Таким образом, в месяц максимальное количество услуг, которое может оказать парикмахерская, составит: $55\text{ч} \cdot 4\text{недели} \cdot 2\text{услуги/час} = 440$ услуг в месяц.

Пессимистический вариант основан на худшем варианте развития событий: часть сегмента рынка уйдет к конкурентам, которые расширятся, или появится еще один конкурент, снизится покупательская способность потребителей. В этом случае количество услуг может оказаться в два раза меньше, чем при оптимистическом сценарии и составить 220 услуг в месяц.

Реалистический сценарий основан на наиболее вероятном развитии событий: один из парикмахеров планирует сменить место работы и перейти в

новую парикмахерскую, тем самым обеспечить ее клиентской базой и создать временные трудности в конкурентной парикмахерской. Кроме того, у одного из конкурентов образуются постоянные очереди, что говорит о превышении спроса над предложением. В этом случае количество услуг может быть средним значением между оптимистическим и реалистическим сценарием: $(440+220)/2=330$ услуг в месяц.

Таблица 11 – Варианты оценки объема услуг

Вариант	Средняя цена по услуге, руб.	Доход-план, руб. в месяц
Оптимистический	260	$440у.*260руб.=114400руб.$
Пессимистический	260	$220у.*260руб.=57200руб.$
Реалистический	260	$330у.*260руб.=85800руб.$

Таким образом, наиболее вероятный сценарий развития – реалистический, обеспечит доход суммой 86000 рублей в месяц.

4.3 Организационная структура и распределение функций

В любой организации, даже малочисленной необходимо распределить функции между сотрудниками. На момент открытия парикмахерской индивидуальным предпринимателем планируется принять на работу двух мастеров парикмахеров. Организационная структура приведена на рисунке 2, распределение функций в таблице 12.

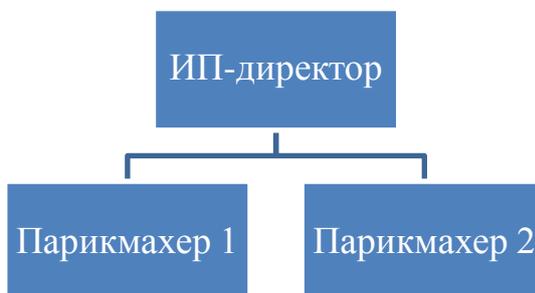


Рисунок 1 - Организационная структура

Таблица 12 - Кадровый состав и функции

Должность	Функции
Директор – 1 чел.	<ul style="list-style-type: none"> – планирование, организация и контроль деятельности – ведение бухгалтерии – взаимодействие с проверяющими и фискальными органами – реклама парикмахерской, продвижение услуг – администраторская работа – снабжение расходными материалами – обеспечение комфортной рабочей среды
Парикмахер – 2 чел.,	<ul style="list-style-type: none"> – осуществление парикмахерской деятельности – обеспечение чистоты на рабочих местах – ежедневная дезинфекция рабочих инструментов – ежедневная дезинфекция помещения – сухая и влажная уборка помещения по графику

Квалификационные требования к парикмахеру: профессиональное образование, знание свойств кожи головы, строения волос, знание химических составов красок и их воздействия на организм человека. Требования к личным качества парикмахера: ответственность, креативность, художественный вкус, терпение, стрессоустойчивость, коммуникабельность, тактичность, аккуратность, обаяние.

4.4 План рекламы

Реализация рекламных мероприятий представляет собой подготовку рекламных материалов, их распространение, организацию рекламной акции при открытии парикмахерской.

Рекламные материалы, которые необходимы для распространения информации о новой парикмахерской, будут включать следующее:

Овальный штендер с карманами – небольшой рекламный щит, одно- или двусторонний, выполненный в виде раскладного «домика», размером 0,61х1,22м, который будет выставляться ежедневно непосредственно возле парикмахерской. На штендере будет представлена информация об услугах,

акциях, ценах, также будет предусмотрена возможность постоянного обновления информации.

Вывеска над входом в здание, где будет расположена парикмахерская, размером 0,4x1,5м, с ярким оформлением названия «Визит» – для заметного обозначения места ее нахождения.

Визитки с номером телефона парикмахерской и видами услуг.

Информационные листовки об открытии, на которых будет информация о смене места работы мастера с ее фотографией, контактные данные парикмахерской, информация о дате открытия парикмахерской и об акции в честь открытия – подарки клиентам. Листовки будут распространены по почтовым ящикам всех домов района за неделю до открытия.

Открытие будет назначено на выходной день – субботу, с целью привлечения как можно большего числа клиентов. Рекламная акция при открытии салона – подарки всем клиентам в день открытия: наборы по уходу за волосами и конфеты.

Рекламные мероприятия и их периодичность приведена в таблице 13.

Таблица 13 – Периодичность рекламных мероприятий

Мероприятие	Периодичность	Исполнитель
Обновление уличного щтендера	По мере появления новой информации для щтендера	Директор
Оформление вывески	Один раз перед открытием	РИА «Алекс»
Изготовление визиток	Перед открытием и по мере расхода, примерно 1 раз в квартал	РИА «Алекс»
Распространение информационных листовок	Перед открытием и 1 раз в месяц в течение 6-ти месяцев	Директор
Рекламные акции	В день открытия и далее к праздникам: Новый год, 1 сентября, 8 марта, 23 февраля	Директор, мастера

Организационной работой по осуществлению рекламных мероприятий будет заниматься индивидуальный предприниматель безвозмездно до открытия парикмахерской и в рамках своих должностных обязанностей (за зарплату) после открытия парикмахерской. Рекламный бюджет будет формироваться за счет ежемесячных отчислений в размере 50% от суммы по статье

административные расходы (20% от зарплаты руководителя = 5000 рублей) и составит 2500 рублей ежемесячно.

4.5 Разработка финансового плана

Финансовый план предполагает расчет инвестиционных затрат на ремонт, оборудование, регистрацию и рекламные мероприятия; расчет постоянных и переменных издержек; расчет точки безубыточности и срока окупаемости.

Таблица 14 - Расчет инвестиционных затрат

№	Статья затрат	Сумма, руб.
1	Материалы, из них для: перегородок, системы водоснабжения и канализации, системы освещения системы вентиляции, косметического ремонта	65 000 20 000 5 000 10 000 10 000 20 000
2	Услуги по ремонтным работам	25 000
3	Оборудование для парикмахерской, из них: зеркало, полка универсальная, парикмахерское кресло, шкаф для одежды, вешалка для одежды клиентов, 3 стула для ожидания, раковина – мойка с креслом, ножницы, машинки для стрижки, расчёски, фены (по 2 шт. каждого наименования); лаки, шампуни, кондиционеры и т.д. (из расчета на 2 месяца работы), ведра, совок с крышкой, метла, швабра, тряпки для влажной уборки, дезинфицирующие средства кварцевая лампа	51 000 1500 1000 3000 5000 2500 3000 20 000 10 000 5000 3000 3000
4	Доставка оборудования, разгрузка, установка	15 000
5	Размещение объявления о поиске мастеров в газетах Резонанс-Ю, Рекламный Вестник+ТВ, Новая газета	1200
6	Госпошлина за регистрацию в ФНС	800
7	Транспортные расходы на заключение договоров с обслуживающими организациями	1000
8	Изготовление рекламных материалов, из них: овальный штендер с карманами вывеска визитки и листовки подарки (15 наборов шампунь + кондиционер + лечебное масло для волос, 10 коробок конфет «Рафаэлло»)	19 000 3000 6000 2000 8000
9	Распространение листовок по почтовым ящикам	4000
	Итого	182 000

В таблице 15 разработан график капитальных затрат (на основе диаграммы Ганта).

Таблица 15 - График капитальных затрат

Вид затрат	Период, месяц					Итого
	1	2	3	4	5	
Закупка материалов для ремонта	25000	20000	20000			65000
Ремонт помещения силами сторонних организаций	15000	10000				25000
Закупка оборудования			51000			51000
Установка оборудования			15000			15000
Размещение объявлений			1200			1200
Регистрация предприятия. Получение разрешающих документов			800+ 1000			1800
Изготовление рекламных материалов				15000	4000	19000
Распространение листовок					4000	4000
Итого	40000	30000	89000	15000	8000	182000

В качестве источника покрытия капитальных затрат планируется получение грантовых средств, детальное описание которого приведено в конце этого раздела. Расходы, связанные с получением и обслуживанием кредита не планируются.

Расчет текущих издержек приведен в Приложении Г «Расчет прибыли и издержек», таблица Г.1. В нем текущие издержки разделены на постоянные и переменные. Постоянные издержки включают:

- аренда помещения площадью 16м², в стоимость которого входит отопление;
- коммунальные услуги включают оплату электроэнергии, холодного и горячего водоснабжения по счетчикам, канализации;
- административные расходы содержат оплату интернета, сотовой связи, транспортные расходы на доставку материалов и составляют 20% от зарплаты руководителя;

– содержание основного оборудования составляет 1,5% от постоянных издержек;

– амортизация начисляется на стоимость основного оборудования (ножницы, фен, расчески и др. принадлежности), и с учетом срока его полезного использования примерно один год, составит 100% от его стоимости, т.е. 10000 рублей в год, или 833 руб. в месяц.

Переменные издержки:

– статья заработная плата, которая включают: зарплату мастеров (с учетом НДФЛ 13%) 32% от выработки мастера; начисления на заработную плату мастеров в размере 20% от фонда их заработной платы; заработная плата индивидуального предпринимателя – 27% от дохода, в которые включены платежи в фонды ФСС и ОМС по условиям патентной системы налогообложения;

– налоги по патентной системе налогообложения;

– материалы с расчетом закупки один раз в месяц.

В период подготовки к открытию парикмахерской заработная плата директору выплачиваться не будет. С момента открытия парикмахерской оплата начислений на заработную плату будет осуществляться ежемесячно. Уплата налогов по патентной системе налогообложения будет выплачиваться один раз в квартал, при этом отчисления по этим статьям будут осуществляться ежемесячно на накопительный счет индивидуального предпринимателя. Оплата рекламных мероприятий будет осуществляться по графику, приведенному в таблице 13, затраты на рекламные мероприятия предусмотрены в отчислениях на административные расходы.

В приложении Г, таблица Г.1 приведен детальный помесечный расчет капитальных, постоянных и переменных издержек, В таблице 16 приведены суммарные цифры по затратам.

Таблица 16 - Расчет затрат

Вид затрат, тыс. руб.	Период, месяц																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Капитальные затраты	40	30	89	15	8												
Текущие затраты всего, в т.ч.						42	52	64	74	79	79	79	79	79	79	79	79
Постоянные						15	16	17	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Переменные						27	36	47	56	61	61	61	61	61	61	61	61
Итого	40	30	89	15	8	42	52	64	74	79	79	79	79	79	79	79	79
Итого нарастающим итогом	40	70	159	174	182	224	276	340	414	493	572	651	730	809	888	967	1046

В Приложении Г приведен также расчет дохода, ежемесячной прибыли и прибыли нарастающим итогом для трех сценариев развития парикмахерской: реалистический (таблица Г.1), оптимистический (таблица Г.2), пессимистический (таблица Г.3). Расчет осуществлен с учетом плавного выхода на плановую мощность для всех сценариев развития услуг на три года после открытия парикмахерской.

Для пессимистического сценария выход на плановую мощность в 220 услуг запланирован на 5 месяцев. При таком объеме услуг и приведенных затратах получение первой прибыли возможно лишь на 25-ый месяц работы парикмахерской, т.е. через два года после открытия. При этом для покрытия расходов в эти первые два года необходимо будет увеличить инвестиционные затраты на 50000 рублей, и они составят $182000+50000=232000$ рублей. При пессимистическом развитии событий инвестиции в 232000 рублей не окупятся через три года, расчет показал, что окупаемость проекта возможна только через 60 лет, поэтому в этом случае проект следует закрыть, либо пересматривать концепцию проекта. Пересмотр концепции проекта предполагает: изменение местонахождения парикмахерской – перенос бизнеса в центр города, где выделенный сегмент рынка больше, спрос и потребительская способность выше; увеличение ассортимента услуг парикмахера и введение услуг маникюра и педикюра; открытие дополнительного бизнеса на площади парикмахерской –

продажа средств по уходу за волосами; увеличение количества рабочих мест; оформление мастеров как индивидуальных предпринимателей для сокращения выплат по налогам на заработную плату.

Для оптимистического сценария выход на плановую мощность в 440 услуг запланирован на 5 месяцев. При таком объеме услуг и запланированных затратах получение прибыли возможно уже с первого месяца, окупаемость затрат в 182000 рублей произойдет через 15 месяцев.

Для реалистического сценария выход на плановую мощность в 330 услуг также запланирован на 5 месяцев. В этом случае первая прибыль возможна уже во второй месяц после открытия, а окупаемость проекта в 182000 рублей на 26-ой месяц после открытия.

Графики сроков окупаемости по всем сценариям, рассчитанные на три года после открытия парикмахерской, приведены на рисунках 3 - 5.

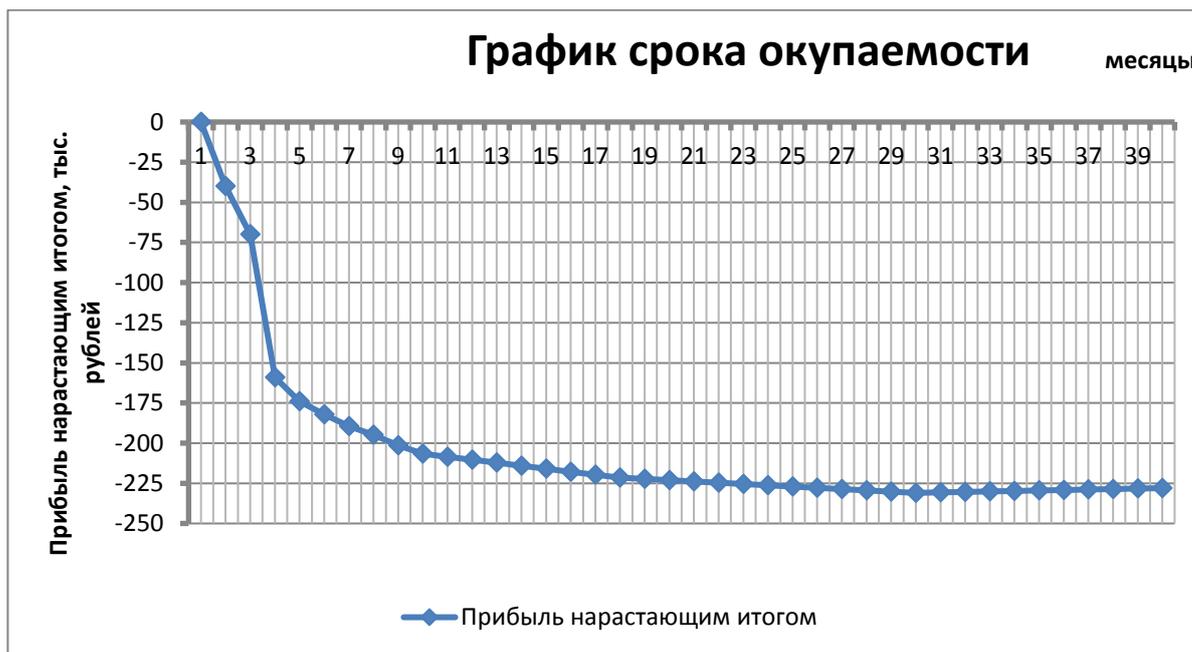


Рисунок 3 - Расчет срока окупаемости для пессимистического сценария



Рисунок 4 - Расчет срока окупаемости для оптимистического сценария

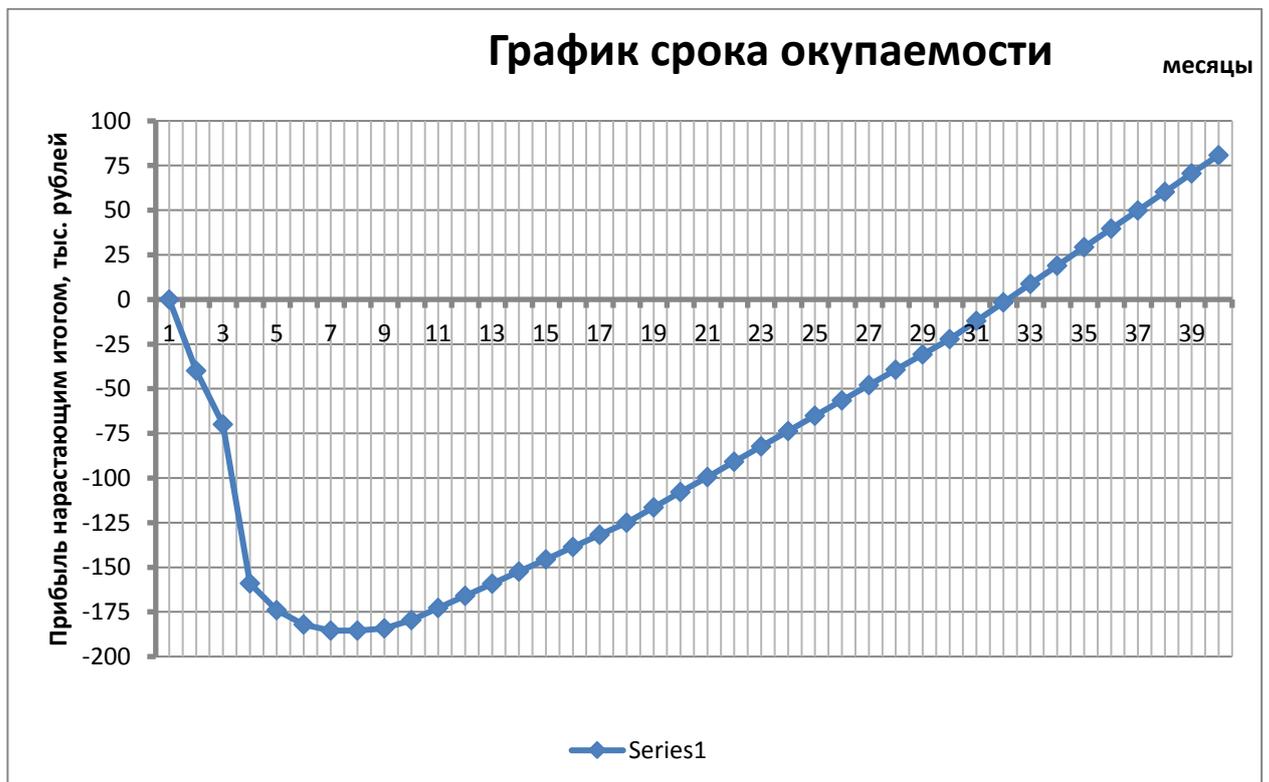


Рисунок 5 - Расчет срока окупаемости для реалистичного сценария

В основу дальнейших расчетов положен реалистический сценарий развития парикмахерской.

Рассчитаем операционную рентабельность (учет прибыли до налогообложения) парикмахерской с момента выхода на плановую мощность по формуле 2:

$$R = ((\text{прибыль} + \text{налоги})/\text{оборот}) * 100\% \quad (2)$$

Данные для расчета рентабельности возьмем из таблицы Г.1 из Приложения Г:

$$R = ((6812+5500+1500)/85800) * 100 = 16\%$$

Таким образом, операционная рентабельность парикмахерской равна 16%.

Инвестиции планируется получить в виде грантовой поддержки начинающим субъектам малого предпринимательства, по программе поддержки малого предпринимательства в г. Юрге, в соответствии с правилами конкурса [25]. Конкурсная программа предусмотрена в рамках муниципальной долгосрочной целевой программы «Поддержка и развитие малого предпринимательства в Юргинском городском округе» на 2014-2016 годы», утвержденной постановлением Администрации города Юрги от 29.11.2013 № 2017 [26]. Одним из приоритетных направлений поддержки является бытовое обслуживание населения, а среди приоритетных групп получателей выделены выпускники высших учебных заведений. К участию в конкурсе допускаются начинающие субъекты малого предпринимательства, государственная регистрация которых состоялась не позднее 1 года до даты подачи конкурсной документации.

Условия финансирования по конкурсной программе: минимум 15% от суммы инвестиций должен вложить ИП, 85% – Фонд поддержки, но не более 300 тысяч рублей.

Для открытия парикмахерской требуется 182000 рублей. Таким образом, ИП должен вложить минимум 28000 рублей, а заявка в Фонд поддержки должна быть на сумму 154000 рублей.

В случае отказа грантовой поддержки предусмотрен вариант поиска частных заемных средств, без участия банка, (родители, знакомые, друзья) в размере 150000 рублей на 3 года, под 10% в год (сумма выплат долга с процентами составляет 195000 рублей). Начало выплаты долга планируется из полученной прибыли после выхода на плановую мощность – через 5 месяцев после открытия, т.е. через 9 месяцев после займа. Срок выплаты полного долга составит 28 месяцев. Ежемесячный платеж составит 7000 рублей (6800 рублей – прибыль и 200 рублей из зарплаты предпринимателя).

4.6 Разработка плана антирисковых мероприятий

Известно, что любой проект всегда сопровождается рисками, т.е. неожиданно произошедшими событиями, которые в итоге либо приводят к затягиванию сроков реализации проекта, росту его стоимости, либо сводят "на нет" весь проект. Тем не менее, выявив наиболее вероятные и значимые из них можно значительно повысить вероятность успешного выполнения задуманного проекта.

В таблице 17 приведены возможные риски данного проекта, их экономическая оценка, причины рисков и антирисковые мероприятия. Причины рисков выделены по категориям: поставщик, исполнитель, заказчик, внешние условия.

Таблица 17 - Антирисковые мероприятия

Риски	Экономическая оценка	Причины рисков	Антирисковые мероприятия
Низкая рентабельность/отсутствие рентабельности	Сумма инвестиций 180000руб	Внешние условия:	
		Экономический кризис, который может повлечь остановку крупных предприятий города, снизить покупательскую способность, повысить цены на материалы, аренду и ком-ые платежи, что приведет к потере конкурентоспособности парикмахерской	- зарегистрировать мастеров как ИП, тем самым снизить расходы за счет начислений на заработную плату, налогов по патентной системе; - временно снизить процент з\пл мастеров до 25% - закупать материалы российских производителей
		Появление в районе сильного конкурента-парикмахерской на несколько рабочих мест с широким ассортиментом услуг.	- постоянный мониторинг рынка и конкурентов и предупреждающие действия
		Форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, военные действия, революция, природные катаклизмы и др.)	- оформить страховку.
		Исполнители:	
		Невозможность осуществления проекта исполнителями по состоянию здоровья	- внимательное отношение к своему здоровью и здоровью сотрудников; - занятие спортом; - соблюдение всех правил безопасности
Увеличение срока окупаемости	В случае грантовой поддержки объем вложенных инвестиций ИП – 28000 руб.	Исполнители:	
		Некачественная работа, следовательно потеря клиентов	- найти новых мастеров - обучить мастеров - вести книгу отзывов и предложений
		Низкая заинтересованность мастеров, снижение производительности и, как следствие, количества клиентов	- ввести прямую мотивацию на оптимальную скорость работы - контролировать работу администратора - составлять план работы парикмахерской, вести анализ плановых показателей
		Клиенты:	
		Отказ от услуги, следовательно, потеря выручки, прибыли	- привлечение новых клиентов посредством рекламы, праздничных акций
		Снижение платежеспособности, следовательно снижение объемов услуг и прибыли парикмахерской	
Отзыв прав на ведение деятельности контролирующими органами	Вложенные инвестиции 182000 руб.	Несоблюдение санитарных норм, случаи распространения вирусных заболеваний через парикмахерскую	- регулярно проводить дезинфекцию инструментов (после каждого клиента) - ежедневно кварцевать помещение - соблюдать правила личной гигиены парикмахерам - контролировать соблюдение правил выполнения санитарных норм на рабочих местах

Оценка вероятности возникновения приведенных в таблице рисков ситуаций проведена субъективно:

– низкая рентабельность или отсутствие рентабельности: 50%

- увеличение срока окупаемости: 60%
- отзыв прав на ведение деятельности контролирующими органами: 20%.

Обязанности по реализации антикризисных мер будут возложены на индивидуального предпринимателя.

В результате финансовых расчетов определены основные показатели по трем сценариям развития:

Оптимистический сценарий – ежемесячный доход 115000 рублей, плановая мощность 440 услуг в месяц, средняя цена 260 рублей, выход на плановую мощность в течение 5 месяцев, получение прибыли с первого месяца работы, объем инвестиций 180000 рублей, срок окупаемости через 15 месяцев после открытия.

Пессимистический сценарий – ежемесячный доход 57000 рублей, плановая мощность 220 услуг в месяц, средняя цена 260 рублей, выход на плановую мощность 5 месяцев, получение прибыли с 25 месяца работы, объем инвестиций 230000 рублей, расчетный срок окупаемости 60 лет. Для этого сценария приведены направления изменения концепции проекта.

Реалистический сценарий – ежемесячный доход 86000 рублей, плановая мощность 330 услуг в месяц, средняя цена 260 рублей, выход на плановую мощность 5 месяцев, получение прибыли со второго месяца работы, объем инвестиций 180000 рублей, срок окупаемости на 26-ой месяц после открытия.

В основу дельнейших расчетов положены полученные показатели реалистического сценария: создание дополнительно двух рабочих мест с заработной платой не менее 20000 рублей; объем налоговых отчислений по патентной системе свыше 40000 рублей в год, в ПФР 113000 рублей; рентабельность парикмахерской с момента выхода на плановую мощность составит 16%.

В качестве инвестиций предусмотрены грантовые средства по Юргинской городской программе поддержки начинающих предпринимателей, в рамках которой планируется запросить 154000 рублей, и 28000 рублей

вложить собственных средств. В случае отказа в получении грантовой поддержки предусмотрен поиск частных заемных средств в размере 150000 рублей под 10% годовых с ежемесячной выплатой долга в размере 7000 рублей, с полным погашением долга по истечению трех лет.

5 Социальная ответственность

5.1 Описание рабочего места

Объект исследования – помещение индивидуального предпринимателя, который разрабатывает бизнес-план по открытию парикмахерской. В кабинете – 1 рабочее место. Длина кабинета - 5 м, ширина - 3 м, высота офиса – 3 м.

Основные работы производятся на высоте 0,8 м над поверхностью пола. Потолок помещения свежепобелен белого цвета, стены оклеены светло-голубыми обоями. В помещении 2 пластиковых окна, выходящих на северную сторону здания. На окнах белые жалюзи.

Вид выполняемых работ: непрерывная работа с ПК с прикладной программой в диалоговом режиме. В помещении имеется 1 рабочее место, оснащенное компьютером.

Характеристика зрительных работ оценивается в соответствии СНИП 23-05-95 и зависит от наименьшего или эквивалентного размера объекта различения в нашем случае он составляет от 0,15 до 0,3 мм поэтому для нашего рабочего места разряд зрительных работ будет соответствовать 2, с подразрядом Г, так как контраст объекта с фоном - большой, а характеристика фона - светлая.

В рабочем кабинете используется общая система освещения это естественное освещение (создаваемое прямыми солнечными лучами) и искусственное освещение, обеспечиваемое 2 светильниками. Каждый светильник имеет по 3 лампы мощностью 60 Вт.

Помещение характеризуется как объект с малым выделением пыли.

В помещении существует естественная вентиляция при помощи форточек и механическая при помощи вентилятора. Отопление осуществляется посредством системы центрального водяного отопления.

В офисе стоит два стола, один оснащён компьютером, второй стол для переговоров. Площадь одного рабочего места, оборудованного компьютером, без дополнительного оборудования (принтер, сканер и т.д.), составляет 4,5 кв. м. Расстояние между столами с тыла поверхности монитора 2 м, между боковыми поверхностями - 1,2 м. При этом монитор находится на расстоянии не менее 0,5 м от глаз работника.

Рабочий стул (кресло) сконструирован так, чтобы поддерживать рациональную и удобную позу в течение всего трудового дня. Он регулируется по высоте сиденья, наклону спинки, а также расстоянию спинки от переднего края сиденья (при этом регулировка каждого параметра должна быть независимой, легко осуществляемой и иметь надёжную фиксацию). Все это необходимо, чтобы снизить статическое напряжение мышц спины в процессе работы.

Степень огнестойкости здания определяется огнестойкостью его конструкций в соответствии с СНиП 21-01-97, которые регламентируют классификацию зданий и сооружений по степени огнестойкости, конструктивной и функциональной пожарной опасности.

В офисе находится огнетушитель ОУ-2.

Офис оборудован специальной автоматической пожарной сигнализацией, которая выведена на пульт вызова.

5.2 Анализ выявленных вредных производственных факторов на рабочем месте

Основными вредными факторами являются: ненормированное освещение, ненормированные параметры микроклимата, психофизиологические: продолжительная работа с дисплеями, работа в неудобной позе, нервно-психические перегрузки: умственное перенапряжение, перенапряжение анализаторов, монотонность труда, эмоциональные перегрузки, чрезмерный шум, электромагнитные поля и излучения.

Безусловно, работа за компьютером является напряженным трудом - в первую очередь страдают глаза. Важно понимать, что вредное воздействие на глаза зависит не от наличия каких-либо излучений, а от необходимости постоянного напряжения при считывании информации с экрана монитора. Последний является источником света, при непрерывном воздействии которого происходит быстрое утомление (особенно если установлена слишком высокая яркость свечения монитора). Раздражение глаз также вызывает мерцание изображения на мониторе, вызванное низкой частотой кадровой развертки. Чтобы уменьшить это воздействие, рекомендуется установить частоты кадров 75 Гц для ЭЛТ-мониторов и 60 Гц для ЖК-мониторов.

В нашей стране обеспечение безопасности и охраны труда при работе за компьютером регулируется Санитарными правилами и нормами «Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы» (далее СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03).

Работая за компьютером ежедневно, сотрудник подвергается воздействию множества факторов, которые могут быть опасными и вредными для его здоровья.

Среди них:

- повышенный уровень электромагнитных излучений;
- повышенный уровень ионизирующих излучений;
- повышенный уровень статического электричества;
- повышенная напряженность электростатического поля;
- повышенная или пониженная ионизация воздуха;
- повышенная яркость света;
- прямая и отраженная блескость;
- повышенное значение напряжения в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека;
- статические перегрузки костно-мышечного аппарата и динамические локальные перегрузки мышц кистей рук;
- перенапряжение зрительного анализатора;

- умственное перенапряжение;
- эмоциональные перегрузки;
- монотонность труда.

Напряженность труда связана еще и с тем, что зачастую приходится выполнять одни те же действия, работать с одними и теми же программами. Это вызывает чувство монотонности, влияющее на психическое состояние человека. Накапливается усталость, возникает вялость, теряется внимание, появляются ошибки. Однако сильные умственные перегрузки и постоянная смена заданий в процессе трудового дня тоже способны вызвать эмоциональное перенапряжение. То есть появление рабочих компьютеров хоть и ускорило многие производственные процессы, уменьшило трудоемкость решения задач, но вовсе не сделало труд безопасным и легким.

Работающее офисное оборудование, телефонные переговоры, обсуждение задач создают особенный шумовой фон - беспорядочное сочетание звуков различной частоты и интенсивности. При длительном воздействии такого шума у человека снижается острота слуха и зрения, ухудшается деятельность органов дыхания, ослабляется память.

От температуры, чистоты, свежести воздуха в рабочем кабинете напрямую зависит здоровье, а значит, работоспособность сотрудников. Например, длительное нахождение в помещении с застоявшимся воздухом, насыщенным углекислым газом (а тем более различными вредными примесями), приводит к заболеваниям дыхательных путей, легких, снижению остроты зрения, слуха, головным болям.

Работа популярных сегодня лазерных принтеров существенно влияет на параметры воздуха в помещении. Во время распечатки документов в воздухе повышается содержание озона, оксида азота, оксида углерода, а также возможно выделение других вредных химических веществ. Так что необходимо способствовать постоянному воздухообмену в помещении (самым простым и незатратным методом является естественная вентиляция).

Обеспечение требуемой освещенности на рабочем месте

Нормирование естественного и искусственного освещения осуществляется в соответствии с СНиП 23-05-95 в зависимости от характера зрительной работы, системы и вида освещения, фона, контраста объекта с фоном.

Характеристика зрительных работ оценивается наименьшим или эквивалентным размером объекта различения в нашем случае он равен от 0,15 до 0,3 и характеризуется работой очень высокой точности и равен разряду 2 с подразрядом Г, так как контраст объекта с фоном - большой, а характеристика фона - светлая. При системе общего освещения с данным разрядом из СНиП 23-05-95 минимальная освещенность $E = 300$ лк.

Наиболее распространенными источниками света для таких параметров являются лампы накаливания. Светильник для такого источника света – универсаль (для ламп до 500 Вт; применяется для общего и местного освещения в нормальных помещениях).

Полученная из СНиП 23-05-95 величина освещенности корректируется с учетом коэффициента запаса, так как со временем за счет загрязнения светильников и уменьшения светового потока ламп снижается освещенность. Коэффициент запаса в нашем случае равен 1,3, так как помещение характеризуется как объект с малым выделением пыли.

Наибольшая равномерность освещения имеет место при размещении светильников по углам квадрата.

$$L_a = L_b, \quad (3)$$

где L - расстояние между светильниками.

$$\lambda = \frac{L}{h}, \quad (4)$$

Наименьшая допустимая высота подвеса над полом светильников с лампами накаливания выбираем из СНиП 23–05-95 и она равна 2,5 м, основные работы производятся на высоте 0,8 м над поверхностью пола. Таким образом, $h = 2,5 - 0,8 = 1,7$ м - высота подвеса светильника над рабочей поверхностью. Выбираем значение $\lambda = 1,8$ из СНиП 23-05-95. Следовательно, расстояние

между светильниками $L = 1,8 \times 1,7 = 3,06$ м. Расстояние от стен помещения до крайних светильников может рекомендоваться равным $1/3 L = 1$ м [27].

Количество светильников в данном помещении равно 2.

План помещения с указанным на нем расположением светильников представлен на рисунке 6.

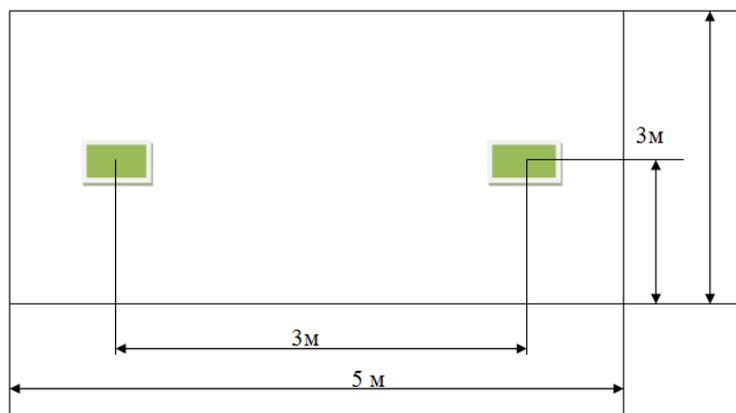


Рисунок 6- План расположения светильников в помещении

Величина светового потока лампы определяется по формуле:

$$\Phi = \frac{E \cdot k \cdot S \cdot Z}{n \cdot \eta}, \quad (5)$$

где Φ - световой поток каждой из ламп, лм;

$E = 300$ - минимальная освещенность, лк;

$k = 1,3$ - коэффициент запаса;

$S = 15$ - площадь помещения, кв.м ;

$n = 2$ - число ламп в помещении,

$\eta = 0,48$ - коэффициент использования светового потока (в долях единицы);

$Z = 1,4$ - коэффициент неравномерности освещения.

Значение коэффициента определяется из СНиП 23-05-95. Для определения коэффициента использования по таблицам необходимо знать

индекс помещения i , значения коэффициентов отражения стен ρ_c и потолка ρ_p и тип светильника.

Индекс помещения определяется по формуле:

$$i = \frac{S}{h(A + B)}, \quad (6)$$

где $S = 15$ - площадь помещения, кв.м ;

$h = 1,7$ - высота подвеса светильников над рабочей поверхностью, м;

$A = 3$, $B = 5$ - стороны помещения, м.

Коэффициенты отражения стен и потолка оцениваются из СНиП 23-05-95. Состояние потолка: свежепобеленный значение коэффициента $\rho_p = 50\%$.

Состояние стен: оклеены светлыми обоями, значение коэффициента $\rho_c = 30\%$.

$$i = \frac{15}{1,7 \times (5 + 3)} = 1,1$$

$$\Phi = \frac{300 \times 1,3 \times 15 \times 1,4}{2 \times 0,48} = 8531,25 \text{ лм}$$

Из СНиП 23 - 05 - 95 выбираем ближайшую по мощности стандартную лампу. Мощность одного светильника примерно 500Вт.

Таким образом, система общего освещения рабочего места должна состоять из 2 светильников с количеством ламп в одном светильнике 5 шт., мощностью 100 Вт.

В настоящее время в помещении имеется 2 светильника с 3 лампами по 60 Вт. Поэтому необходимо заменить 2 светильника трех ламповых на 2 светильника пяти ламповые и увеличить мощность светильников с 60 Вт до 100 Вт.

5.3 Анализ выявленных опасных факторов на рабочем месте

Воздействие статического электричества на организм человека – малоизученная область. Большинство исследователей придерживаются точки зрения, что в основе действия статического электричества на организм человека лежит нейрорефлекторный механизм. При этом раздражаются нервные окончания кожи, в тканях организма происходит изменение ионного состава.

Все эти изменения на молекулярном и клеточном уровнях приводят к существенным жалобам у людей, которые постоянно ощущают на себе воздействие статического электричества. Появляются повышенная утомляемость, раздражительность, плохой сон.

Утверждать, что воздействие статического электричества приводит к развитию конкретных заболеваний, нельзя. Подмечено, что у людей, длительно подвергающихся воздействию статического электричества, могут возникать различные симптомы.

Со стороны сердечно-сосудистой системы может наблюдаться брадикардия (уменьшение частоты сердечных сокращений) и артериальная гипертензия (повышение артериального давления). Эти симптомы развиваются в результате спазма сосудов.

Под воздействием статического электричества на нервные окончания может также изменяться кожная чувствительность и сосудистый тонус, стимулируется капиллярный кровоток. Одновременно возникают функциональные нарушения в центральной нервной системе.

Существуют нормы на качество изоляции отдельных электроустановок.

Состояние изоляции проверяется перед вводом электроустановки в эксплуатацию, после ее ремонта, а также после длительного ее пребывания в нерабочем положении. Кроме того, проводится профилактический контроль изоляции с помощью специальных приборов: омметров и мегомметров. Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей предписывают проводить такой контроль в электроустановках до 1000В не

реже 1 раза в три года. В тех случаях, когда силовые или осветительные проводки имеют пониженное против норм сопротивление изоляции, необходимо принимать немедленные меры к восстановлению изоляции до нормы или к полной, или частичной замене проводки.

Двойная изоляция — это электрическая изоляция, состоящая из рабочей и дополнительной изоляции. Последняя предусмотрена для защиты от поражения электрическим током в случае повреждения рабочей изоляции. С двойной изоляцией (с пластмассовыми корпусами) изготавливают электрифицированный инструмент, переносные светильники, некоторые бытовые установки и электроизмерительные приборы. На корпусе токоприемника с двойной изоляцией на видном месте наносится геометрический знак—квадрат в квадрате.

Но самый простой, и доступный из существующих способов который может уменьшить вероятность накопления в помещении электростатического заряда это обычная влажная уборка, при которой можно устранить количество наэлектризованных пылинок оседающих на окружающие предметы. А, следовательно, и уменьшить вероятность появления электростатического электричества.

5.4 Охрана окружающей среды

На окружающую среду отрицательно влияют электромагнитные излучения, исходящие от рабочего офиса.

Источники электромагнитных излучений, к которым относятся воздушные линии электропередачи высокого и сверхвысокого напряжения, технические средства радиовещания, телевидения, радиорелейной и спутниковой связи, радиолокационные и навигационные системы, лазерные маяки, бытовые приборы – Wi-Fi, СВЧ-печи и др., существенно повлияли на естественный электромагнитный фон. На значительных территориях, особенно вблизи прохождения воздушных линий электропередач высокого и

сверхвысокого напряжения, радио- и телецентров, радиолокационных установок, напряженность электрических и магнитных полей возросла от двух до пяти порядков, создавая реальную опасность для людей, животного и растительного мира. Радиочастотные электромагнитные поля стали реальной угрозой всему живому. В последнее время появился термин — электромагнитное загрязнение (ЭМП антропогенного происхождения или электромагнитный смог), обозначающий совокупность электромагнитных полей, разнообразных частот, негативно влияющих на человека.

В России система стандартов по электромагнитной безопасности складывается из Государственных стандартов (ГОСТ) и Санитарных правил и норм (СанПиН). Это взаимосвязанные документы, являющиеся обязательными для исполнения на всей территории России.

Государственные стандарты по нормированию допустимых уровней воздействия электромагнитных полей входят в группу Системы стандартов безопасности труда - комплекс стандартов, содержащих требования, нормы и правила, направленных на обеспечение безопасности, сохранение здоровья и работоспособности человека в процессе труда. Они являются наиболее общими документами и содержат:

- требования по видам соответствующих опасных и вредных факторов;
- предельно допустимые значения параметров и характеристик;
- общие подходы к методам контроля нормируемых параметров и методы защиты работающих.

5.5 Защита в чрезвычайных ситуациях

Пожар, одна из чрезвычайных ситуаций, которая может произойти в офисе.

Пожар — неконтролируемый процесс горения, причиняющий материальный ущерб, вред жизни и здоровью людей, интересам общества и государства.

В офисе предусмотрены такие меры безопасности, как: кнопка пожарной сигнализации в офисе, план эвакуации, проводятся инструктажи.

Степень огнестойкости здания определяется огнестойкостью его конструкций в соответствии с СНиП 21-01-97, которые регламентируют классификацию зданий и сооружений по степени огнестойкости, конструктивной и функциональной пожарной опасности. Здание, в котором расположен кабинет, выполнено из огнестойких материалов – кирпича и бетона, т.е. из материалов обладающих способностью сохранять под действием высоких температур свои рабочие функции, связанные с огнепреграждающей, теплоизолирующей или несущей способностью.

Землетрясение - быстрые смещения, колебания земной поверхности в результате подземных толчков. Небольшие землетрясения могут быть вызваны сильными взрывами, обрушениями сводов пустот подземных полостей — горных выработок, естественных пустот (карстовых пещер). Небольшие толчки может вызывать также подъём лавы при вулканических извержениях.

Но чаще всего землетрясения (а большие землетрясения всегда) обусловлены быстрым смещением участка земной коры как целого в момент пластической (хрупкой) деформации упруго напряженных пород в очаге землетрясения. Большинство очагов землетрясений возникает близ поверхности Земли. Само смещение происходит под действием упругих сил за счет разрядки-уменьшения упругих деформаций в объеме всего участка плиты в ходе его смещения к положению равновесия (к состоянию с минимальными упругими деформациями). Другими словами, землетрясение представляет собой быстрый переход потенциальной энергии, накопленной в упруго-деформированных (сжимаемых, сдвигаемых или растягиваемых) горных породах земных недр, в энергию колебаний этих самых недр (сейсмические волны), в энергию изменения структуры пород в очаге землетрясения. Этот переход происходит в момент превышения предела прочности пород в очаге землетрясения.

В Российской Федерации общая площадь сейсмоопасных районов составляет порядка 18,6 % территории. Районы возможных 9-бальных землетрясений находятся в Прибайкалье, на Камчатке и Курильских островах, 8-бальные - в Южной Сибири и на Северном Кавказе.

Сейсмическое районирование предполагает деление территории на районы разной сейсмической активности, оценку и картирование потенциальной сейсмической опасности, которую необходимо учитывать при сейсмическом строительстве, принятии мер по предотвращению и снижению ущерба от землетрясений и подготовке к ликвидации их последствий:

- разработка принципиально новых и эффективных способов повышения сейсмостойкости зданий и сооружений;
- повышение качества проектирования объектов для сейсмологических зон с учетом СНиП II-7-81 (Строительство в сейсмических районах) и СНиП-2.01.51-90 (Инженерно-технические мероприятия гражданской обороны);
- ведение в сейсмических зонах сейсмостойкого строительства, повышение качества строительства, соблюдение строительных норм и правил, исключение брака;
- проведение в сейсмоопасных зонах паспортизации (инвентаризации) объектов гражданского, промышленного, транспортного и коммунального назначения с целью выявления их сейсмостойкости и соответствия сейсмичности площадок на которых размещены эти объекты;
- проведение специальных работ по повышению сейсмостойкости (укреплению) зданий и сооружений, разборке (демонтажу) недостаточно стойких строений и конструкций;
- проведение противооползневых мероприятий.

Меры по подготовке и ликвидации последствий землетрясений проводятся заблаговременно и направлены на обеспечение готовности сил и средств к эффективному проведению после землетрясений спасательных,

других неотложных работ и последующего восстановления, а также на выживание населения.

5.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности

Правовую основу организации работ в чрезвычайных ситуациях и ликвидации их последствий составляет закон Российской Федерации «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» (1994), который определяет общие для Российской Федерации организационно-правовые нормы в области защиты ее граждан, иностранных граждан и лиц без гражданства, находящихся на территории Российской Федерации, всего земельного, водного, воздушного пространства в пределах Российской Федерации или его части, объектов производственного и социального назначения, а также окружающей природной среды от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

В федеральном законе «О пожарной безопасности» (1994) определяются общие правовые, экономические и социальные основы обеспечения пожарной безопасности в России, дается регулирование отношений между органами государственной власти, органами местного самоуправления, предприятиями, организациями, крестьянскими хозяйствами и иными юридическими лицами независимо от форм собственности. Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» (1997) определяет правовые, экономические и социальные основы обеспечения безопасной эксплуатации опасных производственных объектов и направлен на предупреждение аварий на опасных производственных объектах и обеспечение готовности организаций к локализации последствий аварий.

Федеральный закон «О радиационной безопасности населения» (1995) характеризует правовые основы обеспечения радиационной безопасности населения в целях охраны его здоровья.

Федеральный закон «О гражданской обороне» (1998) отражает задачи в области гражданской обороны и правовые основы их осуществления, полномочия органов государственной власти РФ, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления организаций независимо от форм собственности, а также силы и средства гражданской обороны.

Среди подзаконных актов в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций выделяется Постановление Правительства РФ «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» (1995), в котором определены принципы построения, состав сил и средств, порядок выполнения задач и взаимодействие основных элементов, а также регулируются основные вопросы функционирования Единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РСЧС).

Управление безопасностью жизнедеятельности в чрезвычайных ситуациях осуществляет Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (МЧС), которое реализует государственную политику в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, осуществляет координацию деятельности государственных и местных органов в этой области. Управление безопасностью в чрезвычайных ситуациях обеспечивается единой государственной системой предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (РСЧС), которая объединяет органы управления, силы и средства федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления и организаций, в полномочия которых входит решение вопросов защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Нормы, регулирующие охрану труда работающих, содержатся в ТК, а также во многих специальных нормативных правовых актах.

Большую роль в охране труда играют отраслевые правила и нормы, учитывающие специфику субъектов хозяйствования или видов выполняемых работ, - локальные нормы по охране труда работающих. Это прежде всего коллективные договоры и соглашения по охране труда, инструкции по безопасному ведению работ.

В соответствии со ст. 212 ТК наниматель обязан создавать работникам здоровые и безопасные условия труда, внедрять новейшие средства и технологии, обеспечивающие соблюдение санитарно-гигиенических норм и требований стандартов по охране труда.

Законодательство об охране труда в России регламентирует ряд общих правовых и организационных вопросов, касающихся планирования и финансирования мероприятий по технике безопасности и производственной санитарии, проведения инструктажей и обучения работающих безопасным методам труда, проведения предварительных и периодических медицинских осмотров работников определенных категорий и т.д.

Обязанность нанимателя по внедрению современных средств техники безопасности, предупреждению травматизма и заболеваемости на производстве, обеспечению санитарно-гигиенических условий, предотвращению возникновения профессиональных заболеваний работающих детализируется в Типовых правилах внутреннего трудового распорядка и других нормативных актах.

Здоровье и безопасные условия труда обеспечиваются соблюдением правил и норм по охране труда, требованиям которых должны соответствовать производственные здания, сооружения, оборудование, технологические процессы и организация производства. При этом достигается реальная изоляция человека от наиболее опасных мест на производстве, снижается травматизм, уменьшается профессиональная заболеваемость, характер труда становится более легким, творческим и созидательным. Именно охрана труда должна начинаться со стадии проектирования производственных зданий, сооружений, оборудования, а проекты машин, станков и другого оборудования должны

соответствовать требованиям по технике безопасности и производственной санитарии. В этой связи ни одна организация, цех, участок, производство не должны приниматься и эксплуатироваться, если на них не обеспечены здоровые и безопасные условия труда работающих.

Так же возлагается на нанимателя обязанность проведения инструктажа работников по охране труда, технике безопасности, производственной санитарии, противопожарной охране и другим правилам труда, исходя из целевого назначения, субъективного состава и других фактов, инструктаж работающих по охране труда подразделяется на: первичный (на рабочем месте), периодический (повторный), внеплановый, целевой.

Вводный инструктаж проходит каждый, кто допускается к работе, связанной с обслуживанием машин, агрегатов, станков, с целью ознакомления с особенностями производства по безопасности работы. Проводит его инженер по охране труда или лицо, на которое возложены эти обязанности, а в небольших организациях - технический руководитель. Запись о проведении вводного инструктажа фиксируется в журнале регистрации инструктажей, а также в документе о приеме на работу.

Первичный (на рабочем месте) инструктаж проводит мастер, начальник участка или непосредственный руководитель работ. В программу инструктажа входит, в частности, ознакомление с технологическим процессом на данном участке производства, требованиями к правильной организации работ и содержанию рабочего места, безопасными приемами и методами труда.

Периодический (повторный) инструктаж проводится лицом, отвечающим за технику безопасности в целом по организации, или по его указанию - непосредственно руководителем производственного участка. Цель состоит в том, чтобы напомнить работающим правила по технике безопасности и производственной санитарии.

Внеплановый (внеочередной) инструктаж проводится в случаях изменения условий труда (технологического процесса), при нарушении правил

норм техники безопасности, а также если на производстве имел место несчастный случай или профзаболевание.

Целевой инструктаж работающих проводится при выполнении разовых работ, не связанных с прямыми обязанностями и специальностью работающих (ликвидация аварий, стихийных бедствий и др.).

Помимо инструктажа работающие проходят 6-10-часовое ознакомление с правилами и инструкциями по технике безопасности применительно к их профессии. Соблюдение этих правил должно находиться под постоянным контролем. В случае их нарушения или применения неправильных, опасных методов и приемов работник проходит дополнительный инструктаж.

Охрана труда включает обязательные медицинские осмотры работающих, в соответствии со ст.213 ТК.

Медицинские осмотры, в зависимости от целей, которые они преследуют, могут быть подразделены на четыре самостоятельные группы. Во-первых, это медицинские осмотры, проводимые в интересах охраны труда работников.

Во-вторых, медицинские осмотры, цель которых - предотвратить опасность как для самого работника, так и для окружающих его на производстве лиц.

В-третьих, медицинские осмотры, обеспечивающие интересы общественной гигиены и санитарии, предупреждающие различные инфекционные заболевания. Такие осмотры проходят работники, занятые в пищевой промышленности, детских и лечебно-профилактических учреждениях, а также в некоторых других организациях.

В-четвертых, медицинские осмотры, цель которых - выяснить пригодность в физическом отношении работника к выполнению определенной работы.

Заключение медицинского учреждения о необходимости сменить работу (временно или постоянно) кому-то из работников обязательно для нанимателя. Лица, которым работа во вредных условиях противопоказана по состоянию

здоровья, переводятся на другую работу. При отказе от перевода наниматель вправе уволить работника в установленном законом порядке.

5.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»

В результате анализа проявлений вредных и опасных факторов на данном объекте можно сделать вывод, что для устранения вредных факторов необходимо провести следующие мероприятия:

В настоящее время в помещении имеется 2 светильника по 3 лампы накаливания мощностью 60 Вт. Из выше приведенных расчетов видно, что в данном помещении необходимо заменить 2 светильника трех ламповых на 2 светильника пяти ламповых и увеличить мощность каждого светильника до 100 Вт.

Для того чтобы до минимума снизить опасность для здоровья пользователей ПК, при работе на компьютере необходимо чередование работ и перерывов - 5-10 мин после каждого часа работы на компьютере или 15-20 мин после двух часов работы. Рекомендуется носить по 30 минут ежедневно безлинзовые дымчатые очки. Проводить комплексы упражнений для глаз. Продолжительность непрерывной работы на компьютере не должна превышать 2 часов.

Заключение

В соответствии с техническим заданием на выпускную квалификационную работу, была проведена аналитическая и практическая деятельность по разработке бизнес-плана по организации салона парикмахерских услуг, целью которого является привлечение инвестиций для финансирования затрат на ремонт помещения, покупку оборудования и рекламную компанию.

В рамках аналитической работы были исследованы литературные источники и сформулированы основные рекомендации по открытию салона парикмахерских услуг. Были проанализированы нормативные требования к парикмахерским услугам: ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», ФЗ «О техническом регулировании», ФЗ «О санитарном благополучии населения», ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» и приведен перечень документов, необходимых для открытия салона. Обоснована целесообразность выбора патентной системы налогообложения для индивидуального предпринимателя. Сформулированы задачи работы.

В рамках практической части были разработаны план подготовки к открытию парикмахерской, план оказания услуги, организационная структура, распределены функции между сотрудниками, разработан план рекламы, финансовый план и план антирисковых мероприятий. При выполнении расчетов был использован программный продукт «Microsoft Office Excel» и «Microsoft Office Visio». В результате проведенной работы получены следующие показатели по реалистическому сценарию развития:

- выход на плановую мощность 330 услуг через 5 месяцев;
- объем требуемых инвестиций 180 000 руб.
- срок окупаемости инвестиций через 26 месяцев после открытия;

- создание дополнительно двух рабочих мест с заработной платой не менее 20000 рублей;
- объем налоговых отчислений по патентной системе свыше 40000 рублей в год, в ПФР 113000 рублей;
- рентабельность парикмахерской с момента выхода на плановую мощность составит 16%.

Реализация данного бизнес-плана позволит снизить дефицит предложения парикмахерских услуг в привокзальном районе, создать новые рабочие места, увеличить объем налоговых поступлений в городской бюджет и будет способствовать развитию экономики города.

В результате проделанной работы можно сделать вывод, что поставленные в работе задачи выполнены, цель достигнута - разработан бизнес-план по открытию салона парикмахерских услуг.

Список использованных источников

- 1 Бизнес-план парикмахерской // Идеи для бизнеса [Электронный ресурс] URL: <http://www.ideibiznesa.org/> (дата обращения 09.02.2015г.)
- 2 Статья «Как открыть парикмахерскую с нуля» // Социальная сеть экспертов [Электронный ресурс] URL: <http://www.kakprosto.ru/kak-241129-kak-otkryt-parikmaherskuyu-s-nulya> (дата обращения 09.02.2015г.)
- 3 Парикмахерский бизнес // Информационный бизнес-портал [Электронный ресурс] URL: <http://gejzer.ru/otkrytie-biznesa/idei/parikmaherskaja.html> (дата обращения 09.02.2015г.)
- 5 Бизнес-план парикмахерской эконом-класса // Делай бизнес [Электронный ресурс] URL: <http://delaybiznes.com/primer-biznes-plana-parikmaherskoj-ekonom-klassa/> (дата обращения 09.02.2015г.)
- 6 Как открыть парикмахерскую с нуля // Лучшие бизнес-идеи. [Электронный ресурс] URL: <http://bizmagazine.ru/kak-otkryt-parikmaherskuyu-s-nulya> (дата обращения 09.02.2015г.)
- 7 Федеральный Закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
- 8 Федеральный Закон от 27.12.2002 N184-ФЗ «О техническом регулировании».
- 9 ГОСТ Р 51142-98 «Услуги бытовые. Услуги парикмахерских. Общие технические условия».
- 10 Постановлением Правительства РФ от 15 августа 1997 года N 1025 «Правила бытового обслуживания населения в Российской Федерации».
- 11 Федеральный Закон от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ «О санитарном благополучии населения».
- 12 Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 18.05.2010 N 59 (ред. от 27.01.2014) СанПин 2.1.2.2631-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию,

содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги. Санитарно-эпидемиологические правила и нормы».

13 Приказа Роспотребнадзора от 19.07.2007 № 224 «О санитарно-эпидемиологических экспертизах, обследованиях, исследованиях, испытаниях и токсикологических, гигиенических и иных видах оценок».

14 Федерального закона от 22.07.2008 г № 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности»/

15 Приказ МЧС России № 91 от 24.02.2009 г. «Об утверждении формы и порядка регистрации декларации пожарной безопасности»/

16 Федеральный закон Российской Федерации от 25 июня 2012 г. N 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

17 Приказ Минфина России от 22.10.2012 N 135н "Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения".

18 Закон Кемеровской области №101-ОЗ от 02.11.2012г. «О введении патентной системы налогообложения и о признании утратившими силу некоторых законодательных актов Кемеровской области».

19 Парикмахерские/Салоны красоты в Юрге // Справочник организаций и предприятий в Кемеровской области. [Электронный ресурс] URL: <http://catalog.grad-nk.ru/?rub=150000415> (дата обращения 20.02.2015г.)

20 Численность и состав населения //Федеральная служба государственной статистики/Официальная статистика/ Население/ Демография. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography (дата обращения 20.02.2015г.)

21 Федеральная служба государственной статистики // Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2014 года. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_111/Main.htm (дата обращения 23.03.2015).

22 Федеральная служба государственной статистики// Официальная статистика/ Население /Уровень жизни/ [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения 23.03.2015).

23 Емкость и объем рынка: формулы и методы расчета //3 способа расчета емкости рынка. [Электронный ресурс] URL: <http://powerbranding.ru/rynok/metod-rascheta-emkosti> (дата обращения 23.03.2015)

24 Страховые взносы за работников // Создание и ведение малого бизнеса в России. [Электронный ресурс] URL <http://www.malyi-biznes.ru/nalogi-za-rabotnikov/vznosy/> (дата обращения 21.02.15)

25 ТК РФ, Раздел 4. Рабочее время. [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/popular/tkrf/14_20.html#p2051 (дата обращения 25.03.2015)

26 Пакет конкурсной документации по проведению конкурсного отбора в целях предоставления грантовой поддержки начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства на создание собственного бизнеса. Г. Юрга, 2014г. – 14с. [Электронный ресурс] URL: yurga.org/city_/files/grant_modern.pdf (дата обращения 23.03.2015).

27 Постановление Администрации города Юрги от 29.11.2013 № 2017 об утверждении муниципальной долгосрочной целевой программы «Поддержка и развитие малого предпринимательства в Юргинском городском округе» на 2014-2016 годы».

28 Фарберов В.Я. Методические указания студентам-дипломникам ФЭиМ по выполнению раздела ВКР «Безопасность и экологичность проекта». – Юрга.: ЮТИ ТПУ, 2006. – 18 с.

Приложение А

(справочное)

Схема расположения парикмахерской

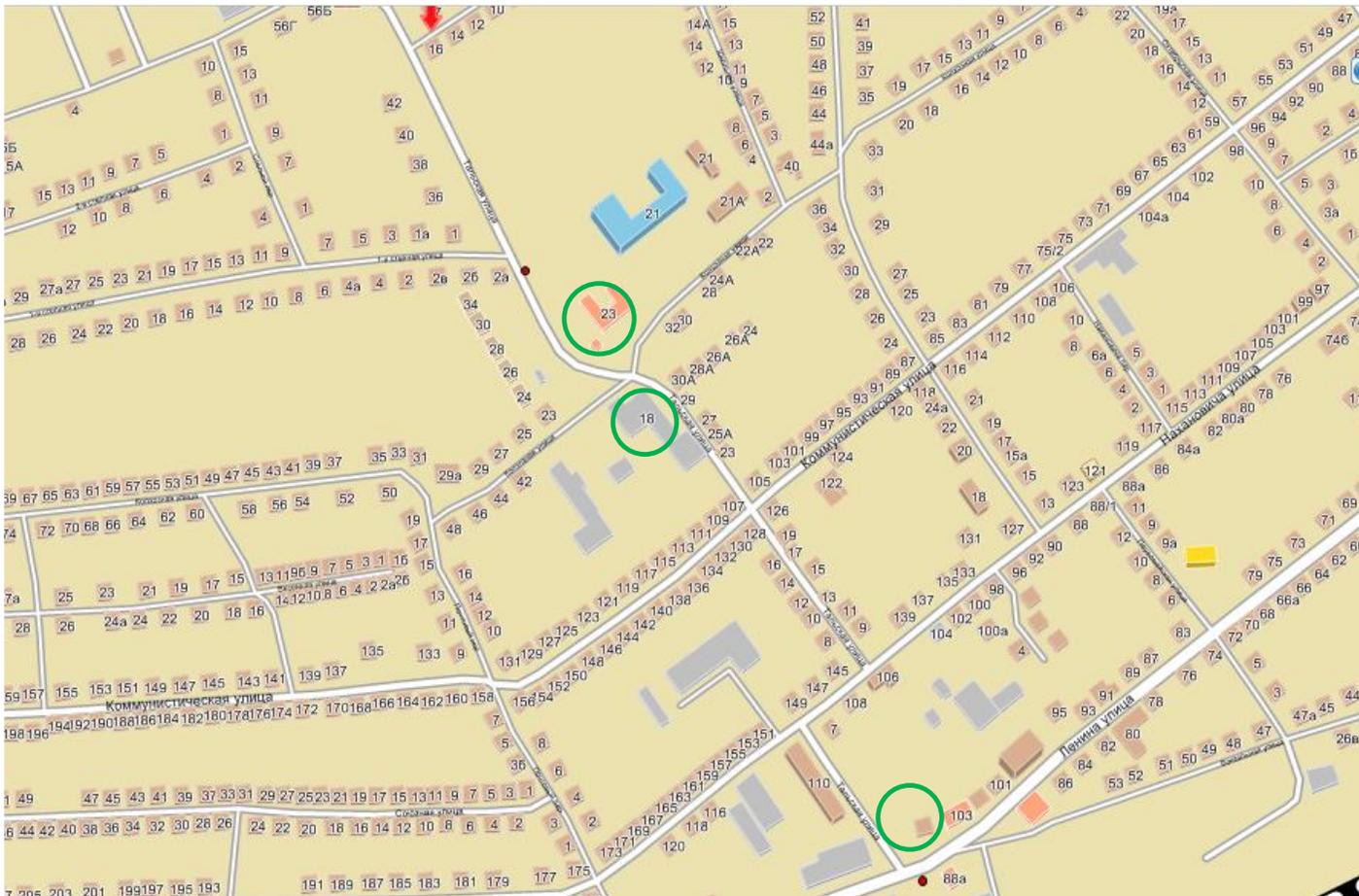
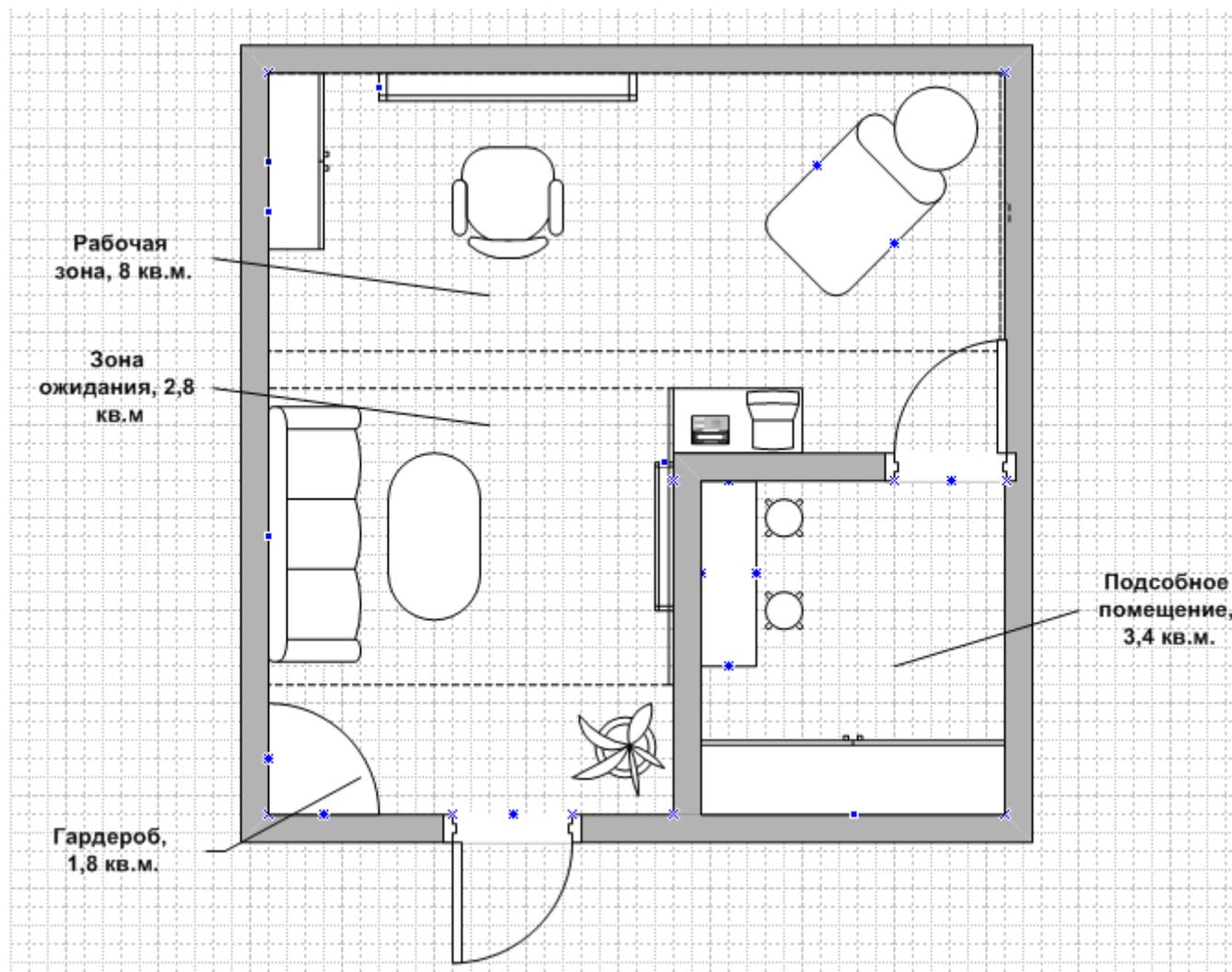


Рисунок А. 5 Варианты расположения новой парикмахерской

Приложение Б
(справочное)
Схема помещения



Приложение В

(обязательное)

План подготовки к открытию парикмахерской

Таблица В.1

Мероприятия	Сроки, 2015 год	Требуемые ресурсы	Бюджет, руб.	Ответственный
1 этап. Ремонт помещения	01.07.-30.09.		90 000	ИП
1.1 изучение требований к помещениям парикмахерских	01.07.-31.07.	Интернет, сотовая связь	500	
1.2 разработка планировки и дизайна помещения		компьютер		
1.3 возведение перегородок	01.08.-15.09.	Стройматериалы, рабочая сила	20 000	
1.4 монтаж вентиляции			14 500	
1.5 подведение горячего и холодного водоснабжения, канализации			10 000	
1.6 монтаж электропроводки и освещения			15 000	
1.7 отделочные работы	10.09.-30.09		30 000	
2 этап. Оборудование помещения	01.09.-30.09.		66 000	ИП
2.1 подбор необходимого оборудования		Интернет	500	
2.2 покупка и установка оборудования		Денежные средства, автомобиль, рабочая сила	59 500	
3 этап. Подбор кадров и регистрация организации	01.09.-30.09.		2000	
3.1 подбор кадров		Сотовая связь, интернет	1 200	ИП
3.2 регистрация в ФНС			800	ИП, ФНС

3.3 постановка на учет в ПФР в течение 30 дней и ФСС в течение 10 дней с момента заключения трудового договора, в качестве работодателя			-	ИП, ПФР, ФСС
4 этап. Получение разрешений Роспотребнадзора	15.09.-30.10.		1000	
4.1 разработка документов	15.09.-30.09	интернет	-	ИП
4.2 заключение договоров с обслуживающими и снабжающими организациями		Сведения от Роспотребнадзора, автомобиль, компьютер, принтер, бумага	1000	ИП, «Профдезинфекция», Прачечная МП «Лотос», ООО «Юргинская промвентиляция», прибороремонтное предприятие «Сандарт», Центр гигиены и эпидемиологии, БИО-Мед, ООО «УК «Коммунальщик»
4.3 подача заявок на получение разрешений	01.10.-30.10		-	ИП
4.4 процедура проверок со стороны Роспотребнадзора			-	Роспотребнадзор
4.5 получение разрешений			-	ИП, Роспотребнадзор
5 этап. Рекламная кампания и открытие	15.10.-15.11.		23000	
4.1 разработка рекламных материалов (визитки, штендер, вывеска, листовки для почтовых ящиков)	15.10.-30.10.	Компьютер	14000	ИП, Рекламно-информационное агентство «АЛЕКС»
4.2 размещение и распространение рекламных материалов	25.10.-15.11.	автомобиль	1000	ИП
4.3 разработка графика работы мастеров	01.11.-05.11	компьютер	-	ИП, мастера
4.4 рекламная акция при открытии парикмахерской	15.11.		8000	ИП, мастера
ИТОГО	01.07.-15.11		182 000	

Приложение Г

(обязательное)

Расчет издержек и прибыли

Таблица Г.1 Расчет показателей для реалистического сценария

месяца	Показатели			постоянные издержки					переменные издержки			общие издержки	прибыль	прибыль нарастающим итогом
	кол-во услуг, шт.	средняя цена, руб.	оборот в месяц, руб.	аренда	ком-ые платежи	амортизация, 100%	административные расходы (20% от зарплаты рук-ля)	содержание оборудования (1,5% от постоянных затрат)	материалы	зарплата + начисления на з\пл	налоги по системе "патент"			
0												0	0	0
1												40000	-40000	-40000
2												40000	-30000	-70000
3												89000	-89000	-159000
4												15000	-15000	-174000
5												8000	-8000	-182000
6	150	260,00	39000	10000	1600	833	2340	222	0	25974	1500	42469	-3469	-185469
7	200	260,00	52000	10000	1600	833	3120	233	0	34632	1500	51918	82	-185387
8	250	260,00	65000	10000	1600	833	3900	245	2500	43290	1500	63868	1132	-184255
9	300	260,00	78000	10000	1600	833	4680	257	2500	51948	1500	73318	4682	-179573
10	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-172760
11	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-165948
12	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-159135
13	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-152323

Продолжение таблицы Г.1

14	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-145510
15	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-138698
16	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-131885
17	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-125073
18	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-116509
19	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-107944
20	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-99380
21	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-90816
22	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-82252
23	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-73688
24	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-65123
25	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-56559
26	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-47995
27	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-39431
28	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-30867
29	330	280,00	92400	10000	1 650,00	833	5544	270	2500	61538	1500	83836	8564	-22302
30	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	-11986
31	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	-1671
32	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	8645
33	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	18961
34	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	29277
35	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	39593
36	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2500	65934	1500	88684	10316	49909
37	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2501	65934	1500	88685	10315	60224
38	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2502	65934	1500	88686	10314	70538
39	330	300,00	99000	10000	1 700,00	833	5940	277	2503	65934	1500	88687	10313	80851

Таблица Г.2 Расчет показателей для оптимистического сценария

месяца	Показатели			постоянные издержки					переменные издержки			общие издержки	прибыль	прибыль нарастающим итогом
	кол-во услуг, шт.	средняя цена, руб.	оборот в месяц, руб.	аренда	ком-ые платежи	амортизация, 100%	административные расходы (20% от зарплаты рук-ля)	содержание оборудования (1,5% от постоянных затрат)	материалы	зарплата + начисления на з\пл	налоги по системе "патент"			
0												0	0	0
1												40000	-40000	-40000
2												40000	-30000	-70000
3												89000	-89000	-159000
4												15000	-15000	-174000
5												8000	-8000	-182000
6	250	260,00	65000	10000	1600	833	3900	245	0	43290	1500	61368	3632	-178368
7	300	260,00	78000	10000	1600	833	4680	257	0	51948	1500	70818	7182	-171186
8	350	260,00	91000	10000	1600	833	5460	268	2500	60606	1500	82767	8233	-162953
9	400	260,00	104000	10000	1600	833	6240	280	2500	69264	1500	92217	11783	-151170
10	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-136547
11	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-121924
12	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-107301
13	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-92678
14	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-78054
15	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-63431
16	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-48808
17	440	260,00	114400	10000	1600	833	6864	289	2500	76190	1500	99777	14623	-34185

Продолжение таблицы Г.2

18	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	-17209
19	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	-234
20	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	16742
21	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	33718
22	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	50693
23	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	67669
24	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	84645
25	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	101620
26	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	118596
27	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	135572
28	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	152547
29	440	280,00	123200	10000	1 650,00	833	7392	298	2500	82051	1500	106224	16976	169523
30	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	188851
31	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	208179
32	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	227508
33	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	246836
34	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	266164
35	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	285492
36	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2500	87912	1500	112672	19328	304821
37	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2501	87912	1500	112673	19327	324148
38	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2502	87912	1500	112674	19326	343474
39	440	300,00	132000	10000	1 700,00	833	7920	307	2503	87912	1500	112675	19325	362799

Таблица Г.3 Расчет показателей для пессимистического сценария

месяца	Показатели			постоянные издержки					переменные издержки			общие издержки	прибыль	прибыль нарастающим итогом
	кол-во услуг, шт.	средняя цена, руб.	оборот в месяц, руб.	аренда	ком-ые платежи	амортизация, 100%	административные расходы (25% от зарплаты рук-ля)	содержание оборудования (1,5% от постоянных затрат)	материалы	зарплата + начисления на з/пл	налоги по системе "патент"			
0												0	0	0
1												40000	-40000	-40000
2												40000	-30000	-70000
3												89000	-89000	-159000
4												15000	-15000	-174000
5												8000	-8000	-182000
6	100	260,00	26000	10000	1600	833	1950	216	0	17316	1500	33415	-7415	-189415
7	130	260,00	33800	10000	1600	833	2535	225	0	22511	1500	39203	-5403	-194818
8	150	260,00	39000	10000	1600	833	2925	230	2500	25974	1500	45562	-6562	-201380
9	170	260,00	44200	10000	1600	833	3315	236	2500	29437	1500	49421	-5221	-206602
10	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-208471
11	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-210340
12	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-212209
13	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-214078
14	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-215947
15	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-217816
16	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-219685
17	220	260,00	57200	10000	1600	833	4290	251	2500	38095	1500	59069	-1869	-221554
18	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-222339
19	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-223125

Продолжение таблицы Г.3

20	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-223910
21	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-224695
22	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-225480
23	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-226265
24	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-227050
25	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-227835
26	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-228621
27	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-229406
28	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-230191
29	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-230976
30	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-230677
31	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-230378
32	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-230080
33	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-229781
34	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-229482
35	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-229183
36	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-228885
37	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-228586
38	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-228287
39	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-227988