

Наименование фирмы: ИП Лапина М. А.

Юридический адрес: 664050, Россия, Иркутская область,
город Иркутск, ул. Дыбовского, 8/13

Совладельцы: Лапина М. А.

***Суть проекта:* Идея организации салона ногтевого сервиса в виде клуба по интересам для женщин в г. Иркутске**

Стоимость проекта: на начало работы с учетом всех затрат составит 450 тыс. руб.

Дата составления бизнес-плана 10.12.2020 г.

Дата начала реализации бизнес-плана 01.01.2021 г.

Продолжительность бизнес-плана 01.01.2021 г.-31.12.2023

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Данный бизнес-план по открытию салона красоты является коммерческой тайной и представляется на конфиденциальной основе для принятия решения по финансированию описываемого инвестиционного проекта и не может быть использован для копирования и передачи третьим лицам.

Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии автору проекта, если он не намерен инвестировать капитал в данный по открытию салона красоты (маникюрного кабинета).

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в проекте и касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации услуг, расходов, основываются на согласованных мнениях участников разработки инвестиционного проекта.

Информация, содержащаяся в бизнес-плане, получена от источников, заслуживающих доверия. Знакомящиеся с бизнес-планом берут на себя ответственность и гарантируют нераспространение содержащейся в нем информации. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации.

АННОТАЦИЯ

В данном исследовании рассматривается возможность создания индивидуального предприятия по оказанию услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске на основании изучения рынка таких услуг. Анализ доступных источников показал, что такого исследования не проводилось, поэтому тема данного исследования является актуальной и имеет большое практическое значение.

Целью исследования является изучение рынка услуг ногтевого сервиса г. Иркутска и перспективы создания индивидуального предприятия по оказанию этих услуг.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

1. Дать характеристику ИП Черепанова Д.Д.
2. Провести анализ состояния рынка услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске и дать оценку уровня конкуренции на нем.
3. Определить проблемы и перспективы развития рынка услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске.
4. Провести обоснование открытия салона ногтевого сервиса в г. Иркутске.

Объект исследования — рынок услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске.

Предмет — перспективы ИП Черепанова Д.Д. на рынке услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске.

Новизна данного исследования заключается в том, что разрабатываемый проект предусматривает особый метод ведения бизнеса — создание салона ногтевого сервиса в виде клуба по интересам для женщин. При работе салона предусматривается индивидуальный подход к каждому клиенту, который позволит создать практически постоянную клиентскую базу.

Чистый дисконтированный доход планируется получить за 3 года в сумме 7 077 240,42 руб., срок окупаемости проекта — один квартал.

Проект малочувствителен к внешним факторам инфляции, ставке процента за кредит, но имеет сильную прямую зависимость от стоимости услуг и первоначальных вложений.

РЕЗЮМЕ

В данном исследовании рассматривается возможность создания индивидуального предприятия по оказанию услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске на основании изучения рынка таких услуг. На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. Несмотря на высокий уровень конкуренции, который наблюдается на рынке, ниша специализированных маникюрных салонов заполнена не до конца. Основными преимуществами салона ногтевого сервиса являются уровень обслуживания, месторасположение слона, широта ассортимента и качество рекламы. Согласно построенной регрессионной модели и полученным прогнозным значениям, можно сделать вывод, что спрос на рынке услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске в среднесрочной перспективе имеет тенденцию к росту. Отрасль остается свободной для вхождения в формате частного бизнеса с условием внимательного изучения реалий рынка и условий существования бизнеса в законодательном поле.

Сумма первоначальных инвестиций — 450 тыс. руб., из них 250 тыс. — собственные средства ИП, 200 тыс. — банковский кредит. Банковский кредит будет оформлен в АО «Альфа-Банк» под 13,5% годовых на 12 месяцев.

Чистый дисконтированный доход планируется получить за 3 года в сумме 7 077 240,42 руб., срок окупаемости проекта — один квартал.

Проект малочувствителен к внешним факторам инфляции, ставке процента за кредит, но имеет сильную прямую зависимость от стоимости услуг и первоначальных вложений.

Новизна данного исследования заключается в том, что разрабатываемый проект предусматривает особый метод ведения бизнеса — создание салона ногтевого сервиса в виде клуба по интересам для женщин. При работе салона предусматривается индивидуальный подход к каждому клиенту, который позволит создать практически постоянную клиентскую базу.

Рынок стартапов — рынок, на котором формируется процесс инвестиций, и который характеризуется предложением инвестиционного капитала со стороны инвесторов, выступающих в роли продавцов.

На рынке стартапов изначально оценивается наиболее вероятная стоимость компании на момент первых венчурных инвестиций в нее. Наличие стратегии – не менее важный параметр. В команде должны быть технический специалист и маркетолог. Один создает продукт, обеспечивает технологии, а другой — занимается продвижением продукта на рынок. Для быстрого роста оба эти человека должны быть профессионалы в своих направлениях.

Рынок инвестиций в стартапы неизменно связан с неопределенностью, так как компании приходится во всех направлениях начинать действовать с нуля: формировать ценовую политику, изучать свою целевую аудиторию, продумывать способы оплаты, планировать стратегию продвижения и т.д.

На настоящем этапе рынок инвестиций в стартапы в Российской Федерации находится в стадии развития. Государством в свое время были сделаны определенные шаги по повышению интереса частных инвесторов к инновационным компаниям на ранних стадиях развития.

На настоящем этапе функционирует комплексный механизм государственной поддержки таких компаний, формирование которого позволит за счет эффективного регулирования создания и финансирования стартапов достичь высокого уровня экономического и инновационного развития. В Российской Федерации для эффективного экономического роста необходимо обеспечивать инновационную активность хозяйствующих субъектов, в том числе расширять возможности для создания стартапов.

В сфере ногтевого сервиса существуют особенности, как осложняющие, так и упрощающие создание стартапа. К этим особенностям можно отнести, во-первых, кажущаяся перенасыщенность российского рынка предложениями данным видом услуг, высокий уровень конкуренции.

Однако, на наш взгляд, это именно кажущаяся высокая конкурентность. Маникюр оказался самой популярной услугой среди россиян, сообщает «Бизнес.Ру» со ссылкой на исследование портала объявлений «Юла».

К мастерам ногтевого сервиса обращаются 14,5% пользователей.

Оказание услуг ногтевого сервиса — это огромный потенциал для молодого предпринимателя, желающего работать в сфере услуг.

Важным преимуществом молодого стартапера именно в сфере оказания услуг ногтевого сервиса является отсутствие необходимости в крупных первоначальных инвестициях.

С одной стороны, потребности в уходе за ногтями отличается регулярностью, обязательностью как с точки зрения создания красивого внешнего вида, так и с точки зрения гигиены. С другой стороны, в России для многих женщин в городе нет ни места, где они могли бы просто собраться, поговорить, обсудить свои новости, проблемы, показать свои рукоделия или поделки своих детей и т.д. Для этого и будет создан своеобразный «клуб» — салон по уходу за ногтями. Главное отличие от обычного салона или студии — в форме оплаты: члены клуба платят ежегодный взнос вне зависимости от числа посещений, количества и качества оказываемых услуг. Становясь членом клуба, человек получает не только возможность привести в порядок ногти, но и обрести единомышленников, друзей, расширить свой кругозор, научиться новому и т.д. Главное отличие такого взноса от обычного абонемента — время действия (год) и невозможность его передачи другому человеку. Кроме того, членство в клубе создаст мощный стимул для женщины именно в регулярном уходе за своими ногтями, позволит ей совершать «обряд красоты» вне зависимости от временного отсутствия денег. Форма оплаты членства в таком клубе позволит женщинам чувствовать себя настоящими хозяйками этого салона, а персонал — нанятыми работниками.

Помещение располагается в большой жилой застройке рядом с Байкал Бизнес Центром. Район развит и благоустроен. Помещение имеет отдельный вход. Помещение предусматривает приемную для ожидания, рабочие места мастеров по оказанию услуг ногтевого сервиса, кабинет руководителя, зону отдыха для

сотрудников. Из мебели для мастеров потребуется одно рабочее место для оказания услуг педикюра и два рабочих места для маникюрных услуг.

Помимо основного оборудования, необходимы подставки под фрезы, сменные мешки для пылесоса, одноразовые перчатки для мастера, средства для кутикулы, профессиональные жидкости, безворсовые салфетки и многое другое.

Для работы используются также инструменты: ножницы, пилочки, кусачки, пушеры (шаберы), пемза/терка, одноразовые перчатки и пр., а также расходные материалы. В качестве дополнительных услуг маникюрного салона могут выступать SPA уход, арома пиллинг, арома массаж, лечебное покрытие и другие услуги. Для начального этапа рекомендуется сосредоточиться на основных и самых востребованных услугах. Это позволит сэкономить на приобретении расходных материалов. Потребители услуг проектируемого ИП — физические лица, жители и гости г. Иркутска, характер спроса — равномерный в течение года.

Высокий уровень мастерства специалистов ногтевого сервиса, демократичные цены, гибкая ценовая политика, комфортные условия в салоне и возможность оказания услуг на дому делают услуги проектируемого ИП предпочтительным по отношению к конкурентам.

Цена на услуги в начале деятельности будет зависеть от времени, потраченного на работу с клиентом и устанавливаться по индивидуальному подходу: предполагается система скидок, например, за лояльность ИП, за привлечение новых клиентов и т.д.

На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. Несмотря на высокий уровень конкуренции, который наблюдается на рынке, ниша специализированных маникюрных салонов заполнена не до конца. Основными преимуществами ИП Лапина М. А. являются уровень обслуживания, месторасположение слона, широта ассортимента и качество рекламы.

Согласно построенной регрессионной модели и полученным прогнозным значениям, можно сделать вывод, что спрос на рынке услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске в среднесрочной перспективе имеет тенденцию к росту.

Отрасль остается свободной для вхождения в формате частного бизнеса с условием внимательного изучения реалий рынка и условий существования бизнеса в законодательном поле.

Чистый дисконтированный доход планируется получить за 3 года в сумме 7 077 240,42 руб., срок окупаемости проекта — один квартал.

Проект малочувствителен к внешним факторам инфляции, ставке процента за кредит, но имеет сильную прямую зависимость от стоимости услуг и первоначальных вложений.

Расчет денежных потоков, финансовых показателей, производится с помощью программного обеспечения Project Manager (Прил. 1).

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	9
1. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	12
1.1. Характеристика производимой продукции и оказываемых услуг.....	12
1.2. Анализ рынка сбыта.....	19
1.3. Конкуренция	25
1.4. Стратегия маркетинга	28
1.5. Производственный план.....	31
1.6. Организационно-управленческий план создания фирмы.....	32
1.7. Оценка рисков и страхование	34
1.8. Финансовый план	36
1.9. Стратегия финансирования фирмы.....	39
1.10. Юридический план.....	44
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ	47
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	48
РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ МАНИКЮРНОГО КАБИНЕТА.....	48

ВВЕДЕНИЕ

Рынок стартапов — рынок, на котором формируется процесс инвестиций, и который характеризуется предложением инвестиционного капитала со стороны инвесторов, выступающих в роли продавцов.

На рынке стартапов изначально оценивается наиболее вероятная стоимость компании на момент первых венчурных инвестиций в нее. Наличие стратегии – не менее важный параметр. В команде должны быть технический специалист и маркетолог. Один создает продукт, обеспечивает технологии, а другой — занимается продвижением продукта на рынок. Для быстрого роста оба эти человека должны быть профессионалы в своих направлениях.

Рынок инвестиций в стартапы неизменно связан с неопределенностью, так как компании приходится во всех направлениях начинать действовать с нуля: формировать ценовую политику, изучать свою целевую аудиторию, продумывать способы оплаты, планировать стратегию продвижения и т.д.

На настоящем этапе рынок инвестиций в стартапы в Российской Федерации находится в стадии развития. Государством в свое время были сделаны определенные шаги по повышению интереса частных инвесторов к инновационным компаниям на ранних стадиях развития.

На настоящем этапе функционирует комплексный механизм государственной поддержки таких компаний, формирование которого позволит за счет эффективного регулирования создания и финансирования стартапов достичь высокого уровня экономического и инновационного развития. В Российской Федерации для эффективного экономического роста необходимо обеспечивать инновационную активность хозяйствующих субъектов, в том числе расширять возможности для создания стартапов.

В сфере ногтевого сервиса существуют особенности, как осложняющие, так и упрощающие создание стартапа. К этим особенностям можно отнести, во-первых, кажущаяся перенасыщенность российского рынка предложениями данным видом услуг, высокий уровень конкуренции.

Однако, на наш взгляд, это именно кажущаяся высокая конкурентность. Маникюр оказался самой популярной услугой среди россиян, сообщает «Бизнес.Ру» со ссылкой на исследование портала объявлений «Юла».

К мастерам ногтевого сервиса обращаются 14,5% пользователей.

Оказание услуг ногтевого сервиса — это огромный потенциал для молодого предпринимателя, желающего работать в сфере услуг.

Важным преимуществом молодого стартапера именно в сфере оказания услуг ногтевого сервиса является отсутствие необходимости в крупных первоначальных инвестициях.

С одной стороны, потребности в уходе за ногтями отличается регулярностью, обязательностью как с точки зрения создания красивого внешнего вида, так и с точки зрения гигиены. С другой стороны, в России для многих женщин в городе нет ни места, где они могли бы просто собраться, поговорить, обсудить свои новости, проблемы, показать свои рукоделия или поделки своих детей и т.д. Для этого и будет создан своеобразный «клуб» — салон по уходу за ногтями. Главное отличие от обычного салона или студии — в форме оплаты: члены клуба платят ежегодный взнос вне зависимости от числа посещений, количества и качества оказываемых услуг. Становясь членом клуба, человек получает не только возможность привести в порядок ногти, но и обрести единомышленников, друзей, расширить свой кругозор, научиться новому и т.д. Главное отличие такого взноса от обычного абонемента — время действия (год) и невозможность его передачи другому человеку. Кроме того, членство в клубе создаст мощный стимул для женщины именно в регулярном уходе за своими ногтями, позволит ей совершать «обряд красоты» вне зависимости от временного отсутствия денег. Форма оплаты членства в таком клубе позволит женщинам чувствовать себя настоящими хозяйками этого салона, а персонал — нанятыми работниками.

Помещение располагается в большой жилой застройке рядом с Байкал Бизнес Центром. Район развит и благоустроен. Помещение имеет отдельный вход. Помещение предусматривает приемную для ожидания, рабочие места мастеров по оказанию услуг ногтевого сервиса, кабинет руководителя, зону отдыха для

сотрудников. Из мебели для мастеров потребуется одно рабочее место для оказания услуг педикюра и два рабочих места для маникюрных услуг.

Помимо основного оборудования, необходимы подставки под фрезы, сменные мешки для пылесоса, одноразовые перчатки для мастера, средства для кутикулы, профессиональные жидкости, безворсовые салфетки и многое другое.

Для работы используются также инструменты: ножницы, пилочки, кусачки, пушеры (шаберы), пемза/терка, одноразовые перчатки и пр., а также расходные материалы. В качестве дополнительных услуг маникюрного салона могут выступать SPA уход, арома пиллинг, арома массаж, лечебное покрытие и другие услуги. Для начального этапа рекомендуется сосредоточиться на основных и самых востребованных услугах. Это позволит сэкономить на приобретении расходных материалов. Потребители услуг проектируемого ИП — физические лица, жители и гости г. Иркутска, характер спроса — равномерный в течение года.

Высокий уровень мастерства специалистов ногтевого сервиса, демократичные цены, гибкая ценовая политика, комфортные условия в салоне и возможность оказания услуг на дому делают услуги проектируемого ИП предпочтительным по отношению к конкурентам.

Цена на услуги в начале деятельности будет зависеть от времени, потраченного на работу с клиентом и устанавливаться по индивидуальному подходу: предполагается система скидок, например, за лояльность ИП, за привлечение новых клиентов и т.д.

На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. Несмотря на высокий уровень конкуренции, который наблюдается на рынке, ниша специализированных маникюрных салонов заполнена не до конца. Основными преимуществами ИП Черепанова Д.Д. являются уровень обслуживания, месторасположение слона, широта ассортимента и качество рекламы.

Согласно построенной регрессионной модели и полученным прогнозным значениям, можно сделать вывод, что спрос на рынке услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске в среднесрочной перспективе имеет тенденцию к росту.

Отрасль остается свободной для вхождения в формате частного бизнеса с условием внимательного изучения реалий рынка и условий существования бизнеса в законодательном поле.

1. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Характеристика производимой продукции и оказываемых услуг

На сегодняшний день в России понятие «клуб» обычно соотносится с культурно-массовым заведением при промышленных предприятиях или в сельской

местности, а среди молодежи — предприятие общественного питания с возможностью культурных развлечений в виде выступлений артистов или в виде танцев. В европейском понимании клуб — это форма организации людей, в которой объединяются люди с общими интересами, одного социального уровня и материального положения. Одно из значений английского слова club — тесный круг людей. Как известно, в данном контексте клубы очень широко распространены по всему миру: клубы охотников и рыболовов, спортивные клубы, клубы поклонников певцов и актеров и т.д. Клубом также называется помещение, где собираются члены клуба.

С одной стороны, в России для многих женщин в городе нет ни места, ни занятия, где они могли бы просто собраться, поговорить, обсудить свои новости, проблемы, показать свои рукоделия или поделки своих детей и т.д. Отличные возможности для этого существуют в социальных сетях, но «зависание» в Интернете — занятие бесполезное с практической точки зрения.

С другой стороны, у большинства женщин есть постоянная забота — уход за своим телом, волосами, ногтями. Эта забота требует затрат внимания, времени, денег. Потребности в уходе за ногтями отличается регулярностью, обязательностью как с точки зрения создания красивого внешнего вида, так и с точки зрения гигиены. Причем, например, процедура педикюра — почти интимная процедура, которая требует особых отношений между мастером и клиентом, ведь свои ступни женщина не доверит первому попавшемуся человеку.

Если же все преимущества общения в социальных сетях совместить с уходом за своим телом — то выигрыш обеспечен. Для этого и будет создан своеобразный «клуб» — салон по уходу за ногтями. Главное отличие от обычного салон или студии — в форме оплаты: члены клуба платят ежегодный взнос вне зависимости от числа посещений, количества и качества оказываемых услуг. Становясь членом клуба, человек получает не только возможность привести в порядок ногти, но и обрести единомышленников, друзей, расширить свой кругозор, научиться новому и т.д. Главное отличие такого взноса от обычного абонемента — время действия (год) и невозможность его передачи другому человеку. Кроме

того, членство в клубе создаст мощный стимул для женщины именно в регулярном уходе за своими ногтями, позволит ей совершать «обряд красоты» вне зависимости от временного отсутствия денег.

Обстановка в салоне ни в коем случае не будет напоминать типичную «парикмахерскую» с креслами и стульями из кожзаменителя, моющимися стенами и полами, покрытыми линолеумом или плиткой, неистребимым запахом аммиака, ацетона и дезинфекции. Домашняя уютная мебель, телевизор, мягкие коврики, столики для рукоделий и кофе или чая, кухня с кофе-машиной и микроволновой печью, запасом популярных сладостей к чаю и т.д.

Работники салон также не будут напоминать уставших и раздраженных парикмахеров в халатах и тапочках «на босую ногу». Красивая фирменная рабочая одежда, главное — совершенно иное отношение к посетителям. И это отношение будет основано на том, что форма оплаты членства в таком клубе позволит женщинам чувствовать себя настоящими хозяйками этого салона, а персонал — нанятыми работниками.

Местоположение салона ногтевого сервиса является одним из основных способов привлечения посетителей. Открытие салона в месте потенциально высокого потока целевой аудитории обеспечивает узнаваемость бренда. В недорогом спальном районе есть смысл открывать салон бизнес-класса, поскольку цена услуг в таком салоне удовлетворяет большинство проходящих мимо людей.

Салон ИП Черепанова Д.Д. будет располагаться на первом этаже жилого 15-ти этажного здания по адресу ул. Дыбовского, 8/13, Солнечный, Октябрьский округ (рис. 1.1), в помещении в двух уровнях площадью 64,52 м² с мебелью, подсобным помещением, туалетом и отдельной душевой.

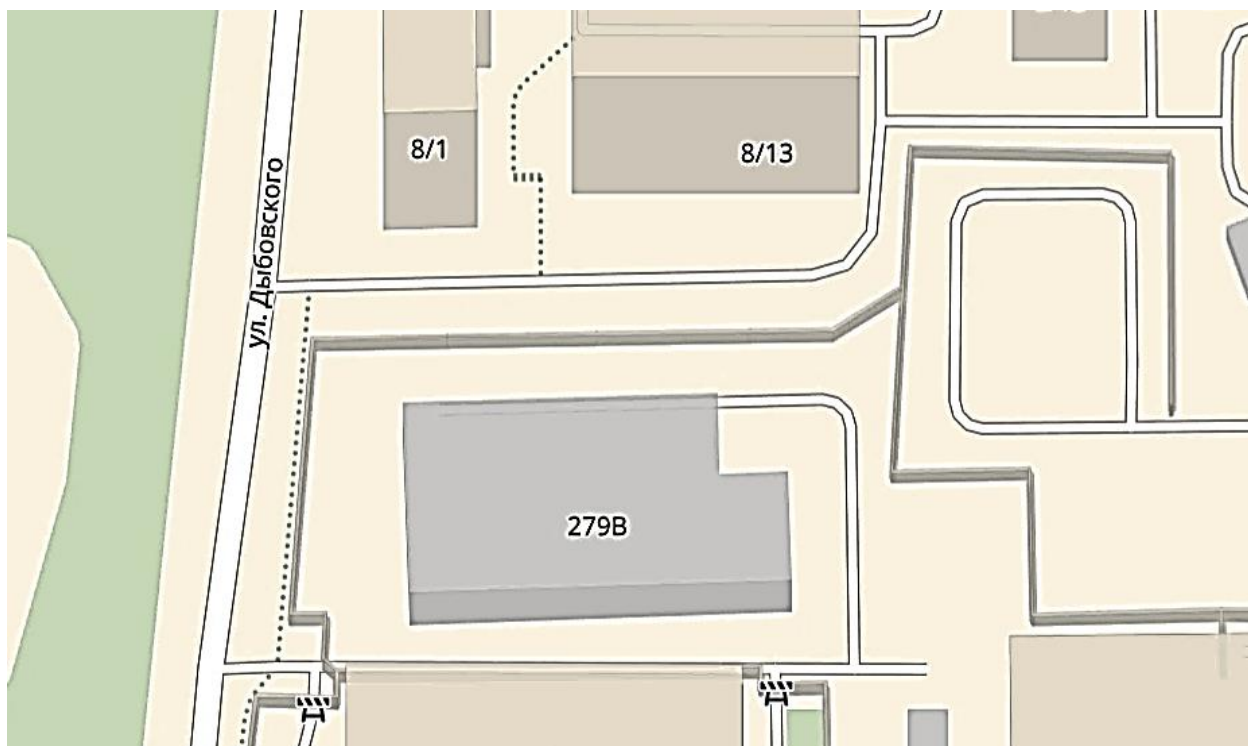


Рис. 1.1. Расположение здания по ул. Дыбовского, 8/13 на Google карте

Помещение располагается в большой жилой застройке рядом с Байкал Бизнес Центром. Район развит и благоустроен. Помещение имеет отдельный вход (рис. 1.2). Договор аренды, подтверждающий право собственности на помещение, в котором будет располагаться ногтевой сервис (будет заключен на три года, оплата поквартально – 30 000 р.)



Рис 1.2. Здание по ул. Дыбовского, 8/13 со стороны улицы



Рис. 1.3. Рабочее помещение ИП



Рис. 1.4. Рабочее помещение ИП

Помещение предусматривает приемную для ожидания, рабочие места мастеров по оказанию услуг ногтевого сервиса, кабинет руководителя, зону отдыха для сотрудников.

Несмотря на то, что кабинет маникюра нельзя назвать медицинскими учреждениями, его работа должна соответствовать нормативам СанПиН. Причины этому — в условиях трудовой деятельности мастеров маникюра, высокой степени риска заражения грибковыми заболеваниями, возможность приобретения вирусов гепатита или герпеса. Причем инфицирование возможно и в случае лишь небольшой царапины.

Маникюрный кабинет может быть расположен только на нежилой территории. Если открытие кабинета (салон) предполагается в квартире, то она должна быть переведена в статус нежилого фонда. Маникюрные кабинеты, в которых имеется лишь одно или два рабочих места, должны иметь площадь не менее 15 кв. м. Маникюрный кабинет должен иметь высоту потолков не меньше 3 м. Кроме того, маникюрный кабинет должен быть обеспечен надлежащим оснащением. Стены следует облицевать плиткой или иным материалом, поверхность которого гладкая. Важно, чтобы влажная уборка могла совершаться с легкостью.

Особенность бизнеса в сфере услуг предполагает добротное меблирование, комплектование техникой. Потребуется инвестиция в мебель и технику в сумме 50–60 тыс. руб.

Из мебели для мастеров потребуется одно рабочее место для оказания услуг педикюра и два рабочих места для маникюрных услуг.

Основной объем работы мастера ногтевого сервиса выполняет с помощью специального оборудования. К техническим средствам, используемым в деятельности мастера ногтевого сервиса, относятся:

1. Аппарат для маникюра и педикюра (фрезер).
2. Фрезы.
3. Пылесборник.
4. Лампа для сушки гель-лака.
5. Автоклав для стерилизации инструментов.

6. Ультрафиолетовый «шкаф» для хранения стерильных инструментов.

7. Мусорные контейнеры с крышкой для сбора отработанного одноразового инструмента.

8. Подставка для материалов и инструментов.

9. Палетки для цветовой гаммы.

Помимо основного оборудования, необходимы подставки под фрезы, сменные мешки для пылесоса, одноразовые перчатки для мастера, средства для кутикулы, профессиональные жидкости, безворсовые салфетки и многое другое.

Для работы используются также инструменты: ножницы, пилочки, ку-сачки, пушеры (шаберы), пемза/терка, одноразовые перчатки и пр., а также расходные материалы:

1. Обезжириватели (праймер, бондер, преп).
2. Для гелевого покрытия (база — основа под гель-лак, цветное покрытие — гель-лак, топ-закрепление, обеспечивает длительную носку без сколов гель-лака).

Для работы ИП предоставляется Автоматизированное рабочее место бухгалтера — набор средств для работы с информацией. Оно включает: база данных дел в работе, планирование рабочего времени, создание отчетности и т.д.

Возможные направления работы:

1. Услуги по уходу за ногтями и кожей рук: различные виды маникюров, скрабы и маски для рук, парафинотерапия, обертывание, увлажнение, массаж и т.д.
2. Моделирование и укрепление ногтей гелем, акрилом и т.д.
3. Дизайн ногтей: покрытие лаком, гель-лаком с применением различных техник.

В качестве дополнительных услуг маникюрного салона могут выступать SPA уход, арома пиллинг, арома массаж, лечебное покрытие и другие услуги. Для начального этапа рекомендуется сосредоточиться на основных и самых востребованных услугах. Это позволит сэкономить на приобретении расходных

материалов. По статистике, наиболее востребованным видом услуг является маникюр – его доля в общей структуре оказываемых в салоне услуг составляет 30%.

1.2. Анализ рынка сбыта

На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. По статистике, в 2019 году доля россиянок, регулярно пользующихся услугами маникюрных салонов, составила 55%.

Результаты опроса, проведенного среди 10000 респондентов, говорят о том, что 42% мастеров по маникюру обслуживают в неделю от 11 до 30 клиентов, а 23% мастеров – более 30 клиентов.

Рынку маникюрного сервиса присущ высокий уровень конкуренции. Маникюрные салоны представлены в разных форматах и территории: в каждом торговом центре, в центре города, спальных районах и даже у частных мастеров на дому.

Несмотря на высокий уровень конкуренции, который наблюдается на рынке, ниша специализированных маникюрных салонов заполнена не до конца. Так, количество нэйл-салонов по данным 2ГИС, наибольшая наполненность рынка салонов красоты присутствует в Новосибирске (103 салона на 100 тысяч человек), Красноярске (96 салонов на 100 тысяч человек) и Санкт-Петербурге (80 — на 100 тысяч человек). В Москве работают 78 салонов на 100 тысяч человек. Причем, практически каждый салон имеет кабинет ногтевого сервиса. В Иркутске насчитывается порядка 300 нэйл-салонов. Исходя из этого, можно сделать вывод о больших возможностях развития российского рынка маникюрных услуг.

Стабильный спрос на маникюрные услуги сохраняется даже в условиях экономического кризиса.

Согласно данным ВЦИОМ, в 2019 году только 1% женского населения заявил, что из-за повышения цен был вынужден отказаться от бьюти-процедур, в число которых входит и маникюр.

С точки зрения ценовой политики, можно выделить три большие группы салонов: эконом-класс, средний сегмент (бизнес-класс), а также салоны люкс. У

салонов сегментов люкс и эконом есть общая черта, они, как правило, предоставляют только базовые услуги маникюра и педикюра. По данным исследования рынка г. Иркутска, наиболее распространен средний ценовой сегмент, его доля составляет порядка 50%. По 30% составляют студии и салоны эконом класса. На долю люкса приходится около 15%. Также можно выделить подкатегорию VIP-салоны, их на рынке порядка 5%. Они предоставляют эксклюзивный и индивидуальный сервис, причем часто попасть туда можно только по рекомендации.

В настоящее время на российском рынке индустрии красоты наблюдается активное развитие маникюрного сервиса. В структуре спроса на услуги салонов красоты маникюрные услуги занимают почти 40%. В последние годы на рынке индустрии красоты отмечается возникновение множества узкоспециализированных салонов, акцентирующих свою деятельность именно на предоставлении маникюрных услуг. В представлении клиента, ногтевой сервис в профильном салоне будет более качественным и быстрым, поскольку упор делается на оказание конкретных услуг, мастера привыкли ежедневно иметь дело с подобными процедурами, и скорее всего, знакомы с последними тенденциями.

Емкость российского рынка услуг ногтевого сервиса за последние пять лет выросла на 111% и в 2018 году составила 232 миллиардов рублей. С каждым годом растет количественный объем рынка, вместе с этим повышается и цена на маникюрные услуги. Только по итогам 2018 года цены на данный вид услуг выросли на 40%. Специалисты ожидают, что российский рынок услуг ногтевого сервиса продолжит динамично развиваться. Этому будут способствовать рост доходов населения, слабая насыщенность рынка в локальных районах, тенденции моды, развитие мировой индустрии красоты.

Согласно проведенным расчетам, в 2018 году объем рынка услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске вырос на 4%. Динамика роста представлена на рис. 2.6.

Такой рост рынка стимулируется, в первую очередь, за счет активной работы сетевых моностудий, перехватывающих посетителей у классических салонов красоты.

Вершина рейтинга прогноза на 2019 год остается за привычными для граждан салонами красоты, частных парикмахерских у дома. Эта ниша рынка принимает на себя порядка 70-75% предприятий.

На втором месте (10-15%) по популярности будут семейные салоны, в которых предлагается обслуживание всех без исключения членов социальной ячейки. Формат в целом себя оправдывает хотя бы потому, что можно не планировать отдельные походы к цирюльнику, оптимизировав расходы по времени до 1-2 часов.

Тройку лидеров замыкают SPA-центры. Отслеживание современных тенденций, появление флоатинга и других процедур вполне логично обеспечивает клиентский поток. Сдерживает направление от массового посещения не всегда демократичные цены и наследуемость крупных городов, в регионах направление показывает малоинтенсивную динамику. Общий показатель этого вида услуг сохранится на уровне 5-7 % [7].

На российском рынке сегодня преобладают материалы, произведенные в США и России. Европейские бренды практически не представлены. Азиатские производители (Китай, Корея) пока рассматриваются в качестве дешевой альтернативы американским аналогам, и часто используются в ногтевых студиях эконом-класса.

Расширение клиентской базы — задача, постоянно стоящая на повестке для управляющего салоном красоты любой направленности. Рынок маникюра и педикюра сегодня настолько насыщен, что для привлечения новых посетителей уже недостаточно просто иметь веб-сайт с описанием процедур и прайсом. Главной тенденцией в этой сфере является переход на мобильные платформы. По оценкам специалистов в 2020 году мобильный маркетинг будет занимать до 72% рекламного бюджета любого предприятия.

Также важна минимизация усилий клиента для записи на услугу. Часто сегодня салоны ногтевого сервиса имеют возможность записи через популярные мессенджеры и социальные сети. Теперь посетителю даже не нужно звонить или заранее заходить в салон, чтобы попасть на желаемую процедуру. Одними из

основных платформ продвижения услуг ногтевого сервиса в России стали Instagram и сеть Вконтакте.

Итак, по итогам исследования рынка услуг ногтевого сервиса можно сделать следующие выводы.

Проектируемый салон будет отличаться от действующих клубной формой организации оказания услуг и оплаты путем внесения членских взносов. Салон услуг ногтевого сервиса должен стать не только предприятием по оказанию высококачественных услуг с применением современного оборудования и технологий, но и клубом по интересам женщин, обращающих особое внимание на свою внешность, любящих заниматься семьей, детьми, домашним хозяйством, рукоделем. Интерьер и обстановка салона будет максимально напоминать уютный дом (с учетом требований СанПиН), в котором можно встречаться с друзьями, делиться своими заботами и успехами, а также узнавать новости в сфере услуг ногтевого сервиса, моды и т.д.

Членство в таком клубе обеспечивается путем внесения ежегодного взноса, что обеспечивает надежное финансирование салона и возможность для членов клуб посещать салон по необходимости даже при временных проблемах с деньгами.

Салон ИП Черепанова Д.Д. будет располагаться на первом этаже жилого 15-ти этажного здания по адресу ул. Дыбовского, 8/13 Помещение располагается в большой жилой застройке рядом с Байкал Бизнес Центром. Район развит и благоустроен. Помещение имеет отдельный вход Из мебели для мастеров потребуются одно кресло для оказания услуг педикюра и два стола для маникюрных услуг.

К техническим средствам, используемым в деятельности мастера ногтевого сервиса, относятся:

1. Аппарат для маникюра и педикюра (фрезер).
2. Фрезы.
3. Пылесборник.
4. Лампа для сушки гель-лака.

5. Автоклав для стерилизации инструментов.
6. Ультрафиолетовый «шкаф» для хранения стерильных инструментов.
7. Мусорные контейнеры с крышкой для сбора отработанного одноразового инструмента.
8. Подставка для материалов и инструментов.
9. Палетки для цветовой гаммы.

Помимо основного оборудования, необходимы подставки под фрезы, сменные мешки для пылесоса, одноразовые перчатки для мастера, средства для кутикулы, профессиональные жидкости, безворсовые салфетки и многое другое.

Для работы используются также инструменты: ножницы, пилочки, кусачки, пушеры (шаберы), пемза/терка, одноразовые перчатки и пр., а также расходные материалы. Для регистрации ИП необходимы следующие документы:

1. Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме Р21001.
2. Копия документа, удостоверяющего личность (паспорт).
3. Квитанция на оплату госпошлины за государственную регистрацию индивидуального предпринимателя 800 рублей, оплата госпошлины.

В качестве дополнительных услуг маникюрного салона могут выступать SPA уход, арома пиллинг, арома массаж, лечебное покрытие и другие услуги. Для начального этапа рекомендуется сосредоточиться на основных и самых востребованных услугах. Единоличное руководство осуществляет индивидуальный предприниматель — руководитель. Потребители услуг проектируемого ИП — физические лица, жители и гости г. Иркутска, характер спроса — равномерный в течение года.

Услуги будут оказываться как в салоне ИП, так и с выездом к клиенту. Таким образом, будет организована работа ИП в течение всей недели без выходных, а также вечером, если это удобно клиенту. Главный упор в деятельности салона будет делаться на оказание услуг педикюра строго на индивидуальной основе в соответствии с рекомендациями специалиста, на создание в салоне домашней, почти «семейной» психологической атмосферы, у клиента необходимо

вызвать ощущение уюта, заботы, интереса к его личному комфорту и, разумеется, максимальной безопасности для здоровья. Программа организации рекламы на этапе организации ИП включает размещение рекламы в местных/региональных СМИ и в Интернете, распространение рекламных буклетов. После начала работы будет сделан упор на рекламу от «своих» довольных услугами клиентов.

Емкость российского рынка услуг ногтевого сервиса за последние пять лет выросла на 111%. Специалисты ожидают, что российский рынок услуг ногтевого сервиса продолжит динамично развиваться. Этому будут способствовать рост доходов населения, слабая насыщенность рынка в локальных районах, тенденции моды, развитие мировой индустрии красоты. На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. По статистике, в 2018 году доля россиянок, регулярно пользующихся услугами маникюрных салонов, составила 55%. Несмотря на высокий уровень конкуренции, который наблюдается на рынке, ниша специализированных маникюрных салонов заполнена не до конца. Стабильный спрос на маникюрные услуги сохраняется даже в условиях экономического кризиса. В Октябрьском районе г. Иркутска в настоящее время действует около 400 салонов красоты, при этом салонов узкой специализации по услугам ногтевого сервиса во всем Иркутске — всего около 20. Из исследованных ближайших по местонахождению салонов красоты только 4 оказывают услуги педикюра, в основном аппаратного. Педикюр — не основное направление деятельности этих салонов и косметологических кабинетов, скорее относится к разряду редких, относительно новых.

Для количественной оценки конкурентоспособности ИП Черепанова Д.Д. использован метод балльных оценок. В результате проведенного анализа ИП получило наибольшее значение показателя конкурентоспособности. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что основным конкурентом ИП является Салон WELLA. Основными преимуществами ИП Черепанова Д.Д. являются уровень обслуживания, месторасположение салона, широта ассортимента и качество рекламы.

Осуществлен прогноз развития рынка услуг ногтевого сервиса на основании данных о просмотрах веб-сайтов компаний, оказывающих такие услуги. На основании выбранной модели построен прогноз посещаемости сайтов организаций, работающих на рынке ногтевого сервиса в г. Иркутске, на три года. Согласно построенной регрессионной модели и полученным прогнозным значениям, был сделан вывод, что спрос на рынке услуг ногтевого сервиса в г. Иркутске в среднесрочной перспективе имеет тенденцию к росту.

1.3. Конкуренция

В Октябрьском районе г. Иркутска в настоящее время действует около 400 салонов красоты, при этом салонов узкой специализации по услугам ногтевого сервиса во всем Иркутске — всего около 20. Из исследованных ближайших по местонахождению салонов красоты только 4 оказывают услуги педикюра, в основном аппаратного. Педикюр — не основное направление деятельности этих салонов и косметологических кабинетов, скорее относится к разряду редких, относительно новых. Доходы салонов красоты и косметологических кабинетов формируются в основном за счет наиболее популярных и востребованных услуг. К наиболее востребованным видам услуг относятся окрашивание волос, коррекция фигуры, маникюр. Доминирующее положение на Иркутском рынке занимают салоны красоты, оказывающие наиболее широкий ассортимент косметологических услуг. К наиболее крупным в Иркутске салонам красоты, оказывающим услуги педикюра, относятся Салон WELLA и АРТ-салон.

Для количественной оценки конкурентоспособности ИП Черепанова Д.Д. используем метод балльных оценок. Анализ нужд потребителей выявил факторы, которые являются решающими при выборе предприятия по оказанию услуг педикюра:

1. Качество услуг:
 - безопасность;
 - безболезненность.
2. Уровень цены.
3. Качество оборудования и дизайн помещения.

4. Широта ассортимента услуг.
5. Реклама.
6. Используемые технологии.
7. Месторасположение.
8. Репутация салона.
9. Уровень обслуживания клиентов.

Теперь необходимо установить важность факторов экспертным путем: каждый эксперт (всего — два) каждому вышеперечисленному параметру объекта присваивает баллы по оценочной шкале «0–5», представленный в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Определение степени значимости каждого показателя

Параметры	Эксперты		Среднее значение, a_i
	1	2	
1. Безопасность	5	5	0,12
2. Безболезненность	5	5	0,12
3. Уровень цены	5	5	0,12
4. качество оборудования и дизайн помещения	4	5	0,11
5. Широта ассортимента	4	4	0,10
6. Реклама	2	3	0,06
7. Используемые технологии	3	2	0,06
8. Месторасположение	5	5	0,12
9. Репутация салона	4	4	0,10
10. Уровень обслуживания	4	5	0,11
ИТОГО:	41	43	1,00

Далее каждому параметру конкурентных преимуществ для всех конкурентов присваивается балльная оценка. На данном этапе происходит корректировка полученной балльной оценки путем учета уровня значимости, представленная в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Обобщающий показатель конкурентоспособности

Факторы конкурентных преимуществ	Ко-эф-фици-ент	Конкуренты					
		ИП Черепанова Д.Д.		Салон WELLA		АРТ-салон	
		B_{ij}	B_{-ij}	B_{ij}	B_{-ij}	B_{ij}	B_{-ij}

	зна- чи- мо- сти						
1. Безопасность	0,1 2	5	0,60	5	0,60	5	0,60
2. Безболезненность	0,1 2	5	0,60	5	0,60	5	0,60
3. Уровень цены	0,1 2	5	0,60	5	0,60	5	0,60
4. Качество оборудования и дизайн помещения	0,1 1	5	0,55	4	0,44	5	0,55
5. Широта ассортимента	0,1 0	5	0,50	4	0,40	5	0,50
6. Реклама	0,0 6	4	0,24	0	0,00	2	0,12
7. Используемые технологии	0,0 6	5	0,30	4	0,24	5	0,30
8. Месторасположение	0,1 2	5	0,60	4	0,48	1	0,12
9. Репутация салона	0,1 0	4	0,40	4	0,10	5	0,50
10. Уровень обслуживания	0,1 1	5	0,55	4	0,44	4	0,44
<i>ИТОГО:</i>	<i>1,0 0</i>	-	<i>4,92</i>	-	<i>3,89</i>	-	<i>4,32</i>

Примечание к таблице 1.2:

V_{ij} — балльная оценка;

$V \cdot ij$ — балльная оценка с учетом коэффициента значимости.

Таким образом, с применением экспертных методов несколько параметров объекта приводятся к единой соразмерности. В результате проведенного анализа ИП получило наибольшее значение показателя конкурентоспособности.

Кроме того, была проведена оценка конкурентоспособности по трехбалльной шкале.

Оценка рассчитывается следующим образом:

$(B_{min} + i)$ — низкая оценка;

$(\text{низкая оценка} + i)$ — средняя оценка;

$(\text{средняя оценка} + i)$ — высокая оценка.

Шаг i рассчитывается по формуле 4.1.

$$i = \frac{B_{\max} - B_{\min}}{3}, \quad (1.1)$$

где B_{max} — самая наибольшая балльная оценка с учетом коэффициента значимости; B_{min} — самая наименьшая балльная оценка с учетом коэффициента значимости.

Расчет шага i представлен в формуле 1.2.

$$i = \frac{4,92 - 3,89}{3} = 0,34 \quad (1.2)$$

По трехбалльной шкале оценки конкурентоспособности рассматриваемые предприятия располагаются следующим образом (см. табл. 1.3).

Таблица 1.3

Оценка конкурентоспособности по трехбалльной шкале

Шкала	Оценка	Конкуренты
3,89–4,23	низкая	АРТ-салон
4,23–4,57	средняя	Салон WELLA
4,57–4,92	высокая	ИП Черепанова Д.Д.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что основным конкурентом ИП является Салон WELLA.

Основными преимуществами ИП Черепанова Д.Д. являются уровень обслуживания, месторасположение слона, широта ассортимента и качество рекламы.

1.4. Стратегия маркетинга

Потребители услуг проектируемого ИП — физические лица, жители и гости г. Иркутска, характер спроса — равномерный в течение года.

Целевая аудитория — посетители со средним и выше среднего доходом, 95% потенциальной аудитории — женщины и девушки. Основное возрастное ядро — 25-40 лет.

Цель — сформировать небольшую, но устойчивую клиентскую базу из постоянных лояльных клиентов, которые будут пользоваться услугами мастеров педикюра регулярно, в течение длительного времени.

Формирование спроса и стимулирование сбыта – важнейшая функция маркетинга, определяемая комплексом маркетинговых коммуникаций. Этот комплекс, называемый также комплексом стимулирования, включает несколько основополагающих средств. К ним относятся: реклама, пропаганда («паблисити»), стимулирование сбыта, личные продажи.

Реклама. Наружная реклама данного предприятия довольно скудная. Она ограничена вывеской, расположенной над входом в салон и растяжкой, которая расположена рядом, информируя потенциальных клиентов о скидке.

Внутренняя реклама наиболее обширна. Фойе салона оформлено в едином стиле с помощью многочисленного повторения названия и логотипа салона, которые соответствуют стилю вывески.

Внутренняя реклама больше ориентирована на людей, уже имевших контакт с предприятием, то есть на тех, кто уже побывал в салоне. Этот вид рекламы обычно выполняет задачи возвращения первичных клиентов, напоминания о посещении. При этом хочется отметить, что внутренняя реклама не ставит перед собой задачу коррекции отношения клиента к предприятию. Этого она сделать не сможет. Первое впечатление от посещения формируется в процессе самого визита – в результате контакта с рекламным носителем, общения с сотрудниками предприятия, совпадения полученного результата с предварительными ожиданиями. Если первое впечатление негативное, то внутренняя реклама его не исправит. Посетитель вряд ли вернется. Но если впечатление нейтральное, то внутренняя реклама (в анализируемом салоне – визитка) может привлечь этого человека вновь. В этом случае положительные рекомендации передаются близким, знакомым, родственникам. Этот момент создает один из каналов увеличения числа посетителей и является началом «сарафанного радио».

Салону необходимо создание дополнительных внутренних рекламных материалов, таких как свои буклеты, каталоги.

Стимулирование собственного персонала в рассматриваемом салоне отсутствует. Больше внимание уделяется стимулированию потребителей. У анализируемого салона существует карточка клиента. Сбор и обработка маркетинговой информации осуществляются администратором салона красоты «Эстетика», поскольку салон не имеет в своем штате специалиста – маркетолога. Администратор производит накопление информации о каждом посетителе и его посещениях, а затем после 5 визитов и сумме потраченных средств на услуги салона более 5 тыс. рублей клиенту делается скидка 10%. Недостатком является то, что отсутствует система накопительной скидки, чтобы клиент стремился получить более высокую скидку на услуги. Также нет самой карточки со скидкой, администратор устно называет сумму скидки на кассе. Такие карточки необходимы, т.к. они информируют и напоминают клиенту о салоне, а также стимулируют вновь его посетить. Также информация из карточки клиента используется для поздравления постоянных клиентов с Новым годом, Рождеством, днем Св. Валентина, днем рождения. Способы поздравления — по телефону, письмом с открыткой, электронным письмом или SMS, чаще используется 2 вида: SMS и открытка.

Личная продажа. В салоне красоты существуют продажи профессиональных косметических средств для домашнего применения. За продажи получает и специалист, продавший данный товар, и администратор.

Также у администратора можно приобрести подарочные сертификаты на оказание услуг в салоне, суммой: 500 р., 1000 р., 3000 р., 5000 р.

Использовать подарочный сертификат салона красоты «Эстетика», можно в любое удобное для клиента время. Женщины или мужчины, получившие сертификат могут воспользоваться любой из услуг салона.

PR. Все работники салона будут одеты в специальную форму, на которой изображен логотип фирмы. В зале салона размещены копии дипломов, сертификатов и грамот, полученных мастерами. Логотип салона присутствует везде на вывеске в помещении в документах и т.д. Отсутствует слоган, мы предлагаем вот такой призыв: «Позаботься о своем теле, чтобы душе хотелось в нем жить!».

1.5. Производственный план

Для оборудования трех рабочих мест, зоны ожидания, а также административной стойки понадобится следующий список оборудования и мебели (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Первоначальные затраты на организация маникюрного кабинета

Название оборудования	Цена, р.
Аппарат для маникюра (2 шт.)	20 000
Лампа УФ (2 шт.)	9 000
Вытяжка маникюрная (2 шт.)	6 000
Лампа настольная (2 шт.)	4 000
Лампа напольная (1 шт.)	4 000
Стерилизатор УФ 2х-камерный (1 шт.)	3 000
Ванна парафиновая (1 шт.)	2 500
Компьютер (1 шт.)	50 000
Стол для маникюра (2 шт.)	20 000
Стул для мастера (2 шт.)	18 000
Стул для клиента (2 шт.)	12 000
Тумба для расходных материалов (4 шт.)	32 000
Диван в зону ожидания	18 000
Административная стойка	20 000

Рассчитаем расход материалов на 1 клиента.

Примерный расход жидких средств на 1 клиента:

- обезжириватель, клинсер – 3 мл;
- дезраствор – 10 мл;
- антисептик – 15 мл;
- праймер – 0,18 мл;
- база – 0,17 на 1 слой цвет – 0,26 при покрытии в 2 слоя;
- топ – 0,15; масло – 0,15.

Информацией о расходе владеют производители и компании их представляющие.

В табл. 1.5 представлен расчет себестоимости маникюра с покрытием.

Таблица 1.5

Себестоимость услуги маникюра с покрытием

Наименование	Цена	Количество в упаковке	Расход на одного клиента	Общая стоимость на клиента
Перчатки нитриловые	399	100	2	7,98
Антисептик	250	150	15	25
Дезинфицирующий раствор для поверхностей	300	500	10	6
Крафт-пакет	632	100	1	6,32
Пилка одноразовая	400	100	1	4
Баф	320	50	1	6,4
Салфетки	169	100	4	6,76
Обезжириватель	219	150	3	4,38
Праймер	169	15	0,18	2,03
База	129	7	0,17	3,13
Цвет	299	9	0,26	8,64
Топ	299	7	0,15	6,41
Масло для кутикулы	200	10	0,15	3
Итого				90,05

Штучные товары:

- перчатки – 2;
- крафт-пакет – 1;
- пилка – 1;
- баф – 1;
- салфетки – 4.

Что касается многоразовых инструментов, вроде пушера, кусачек, ножниц – все они включаются в амортизацию или прочие расходы.

1.6. Организационно-управленческий план создания фирмы

В салоне будут работать:

- 4 мастера. По 2 на смену. Работа день через два, день через день, или два через два. Заработная плата сдельная – 40% от дохода (с учетом страховых взносов и налогов). При принятии на работу необходимо обратить внимание на опыт

и квалификацию. Возможен пересмотр условий оплаты, если мастер имеет свою клиентскую базу.

– 2 администратора. Работа день через два. Зарплата фиксированная – 25 000 рублей с учетом страховых взносов и налогов. При росте продаж возможно увеличение заработной платы по результатам работы.

Мастера убирают свое рабочее место самостоятельно. Администраторы проводят влажную уборку по мере необходимости и наличия свободного времени.

На первоначальном этапе планируется следующая структура ИП, представленная на рис. 1.5.



Рис. 1.5. Организационная структура ИП

Единоличное руководство осуществляет индивидуальный предприниматель — руководитель. Он же единственный имеет право подписи всех документов ИП.

В его непосредственном подчинении 3 мастера ногтевого сервиса и уборщик производственного помещения. Данная структура вполне соответствует как масштабам ИП, так и выполняемой работе. Ответственность по обязательствам ИП несет руководитель.

Потребители услуг проектируемого ИП — физические лица, жители и гости г. Иркутска, характер спроса — равномерный в течение года.

Высокий уровень мастерства специалистов ногтевого сервиса, демократичные цены, гибкая ценовая политика, комфортные условия в салоне и возможность оказания услуг на дому делают услуги проектируемого ИП предпочтительным по отношению к конкурентам.

Возможные действия конкурентов, которых следует опасаться – внедрение ряда услуг, которые будет оказывать проектируемый ИП, в своей деятельности.

Основные элементы стратегии противодействия - разработка и внедрение новых услуг, в том числе дополнительных.

Воздействие на продукт технологических изменений ожидается только положительное. Государство оказывает всяческое содействие развитию малого предпринимательства, поэтому число клиентов будет расти, а потребность в юридических услугах — увеличиваться.

Цена на услуги в начале деятельности будет зависеть от времени, потраченного на работу с клиентом и устанавливаться по индивидуальному подходу: предполагается система скидок, например, за лояльность ИП, за привлечение новых клиентов и т.д.

1.7. Оценка рисков и страхование

В работе ИП определены следующие риски:

1. Технологический риск.

Неотработанность технологии оказания услуг, возможные неисправности и сбои в работе оборудования, трудность с обеспечением инструментами и расходными материалами высокого качества. Необходимо включить в расходы затраты на ремонт.

Уровень подготовки персонала может не соответствовать требуемому, поэтому планируется обучение персонала.

Технология оказания услуг ногтевого сервиса отлажена в других организациях и ИП, у ИП Черепанова Д.Д. есть практика оказания таких услуг. В экстренных случаях можно прибегнуть к консультации опытного специалиста.

2. Организационный и управленческий риски.

У ИП составлен и существует гарантия выполнения плана-графика выполнения работ. Обеспечена заинтересованность всех участников в четком выполнении плана-графика. Существует возможность дублирования с целью избежания организационных срывов.

Местная администрация поддерживает развитие малого предпринимательства, оказывает поддержку, в т. ч. в виде консультаций. Возможна помощь

администрации при необходимости вступления проектируемого ИП в Технопарк Иркутского национального исследовательского технического университета.

3. Риск сырьевого обеспечения.

Существенен, так как для работы ИП требуются качественные расходные материалы, которых нет в розничной продаже. С ростом популярности маникюрных салонов развивается рынок маникюрных принадлежностей. В связи с этим появляется огромное количество малоизвестных и не всегда качественных поставщиков. Поэтому необходимо ориентироваться в марках профессиональных товаров, чтобы закупать качественные расходные материалы.

4. Финансовый риск.

Существующее финансовое положение — удовлетворительное, есть возможность финансовой помощи ИП, возможность получения дополнительного кредита.

5. Риски по залогам и гарантиям.

Залоги и гарантии возврата кредитов отсутствуют на первоначальном этапе, но расчеты показывают достаточный рост оборотных средств в первые же кварталы работы ИП.

6. Экономические риски.

У ИП существует устойчивость экономического положения к возможному ухудшению экономического положения в стране, приводящему к обострению таких проблем, как инфляция, взаимные неплатежи и т.п., так как указанные проблемы не приводят к снижению возможных клиентов проектируемого ИП. Повышение тарифов и цен на энергоносители, транспорт и т.п. незначительно влияют на цену услуг и расходы.

Существует возможность снижения платежеспособного спроса на услуги в выбранном секторе рынка услуг, но существуют запасные секторы рынка — оказание парикмахерских услуг.

7. Риски, связанные с налоговым климатом.

Поскольку ИП относится к малому бизнесу и samozанятому населению, то государство старается снизить налоговую нагрузку таких бизнесменов и упростить учет.

1. В Иркутской области налоговые каникулы регламентируют 2 региональных закона: Закон Иркутской области «Об особенностях налогообложения при применении УСН» и Закон Иркутской области «О внесении изменения в закон Иркутской области «О применении ИП патентной системы налогообложения на территории Иркутской области». Законом Иркутской области «Об особенностях налогообложения при применении УСН» предусматривается введение льгот для резидентов промышленных парков, а также налоговые каникулы для предпринимателей, применяющих УСН. Для привлечения инвесторов установлена пониженная налоговая ставка для резидентов технопарков, с момента присвоения статуса резидента которых прошло не больше 5 лет.

8. Экологические риски не усматриваются.

9. Риск неполучения страхового возмещения.

В течение первого года предполагается рассмотреть вопрос страхования, проработать страховой договор, посчитать его эффективность и необходимость.

1.8. Финансовый план

Постоянный актив — четыре рабочих места мастера ногтевого сервиса, включающее техническое оборудование. Начальная стоимость — 450 тыс. руб., его покупка в размере 55% предполагается за счет собственных средств ИП (250 тыс. р.), 45% — финансовый кредит (200 тыс. р.).

При необходимости будет произведен вклад дополнительных средств ИП в размере 50 тыс. руб.

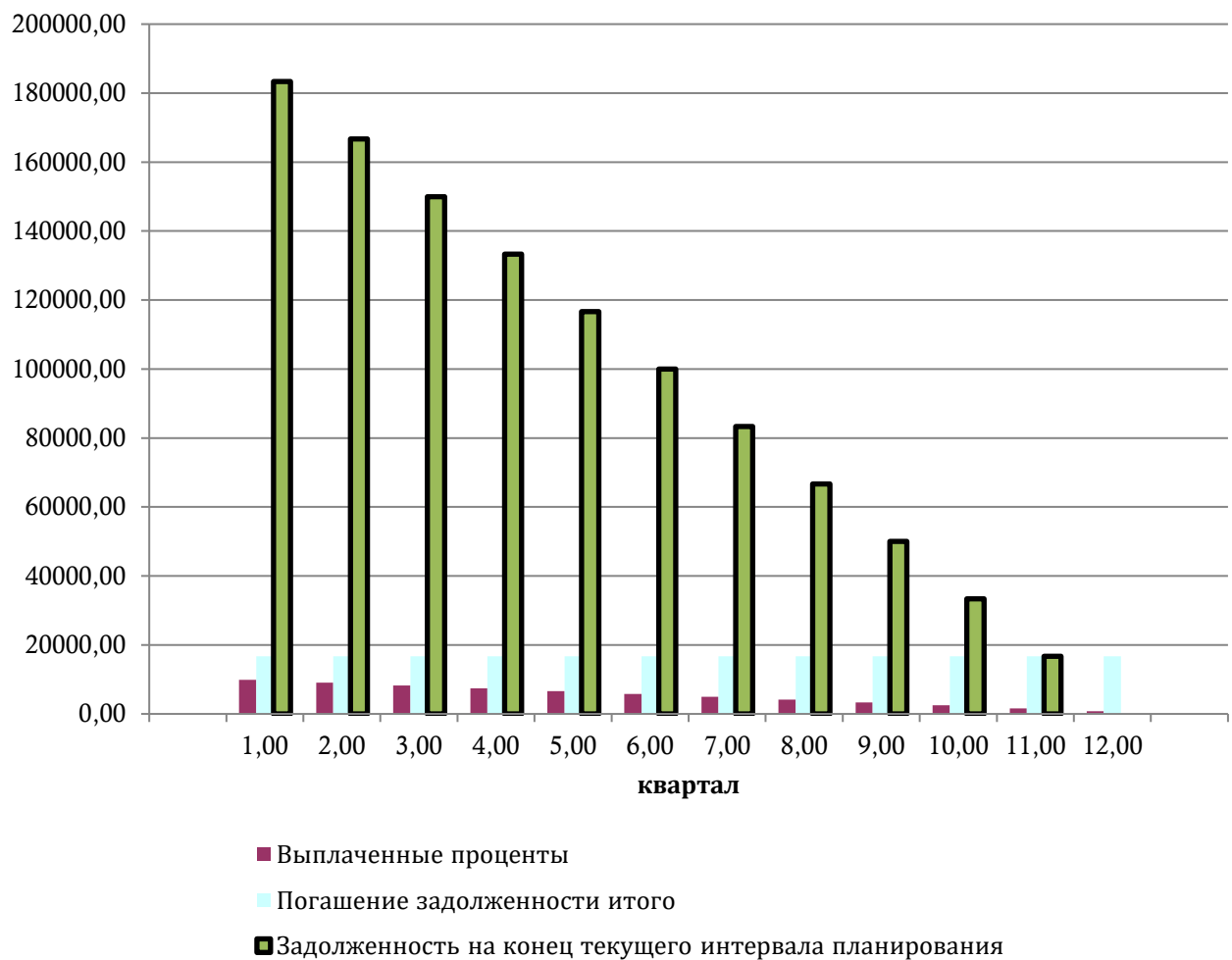


Рис. 1.6. Погашение кредита

Таким образом, сумма инвестиций — 450 тыс. руб., из них 250 тыс. — собственные средства ИП, 200 тыс. — банковский кредит. Банковский кредит будет оформлен в АО «Альфа-Банк» под 13,5% годовых на 12 месяцев.

Финансовые результаты деятельности представлены в табл. 1.6.

Таблица 1.6

Отчет о финансовых результатах

В рублях

Показатель	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Выручка от	10125 00,00	11137 50,00	14175 00,00	15795 00,00	17232 00,00	18778 50,00	19087 80,00	20325 00,00	22335 00,00	22830 00,00	22830 00,00	22830 00,00

реализации													
Себестоимость продукции	84447 5,75	79034 0,46	84397 3,92	89986 1,65	11428 39,33	10286 54,42	10417 60,10	10966 47,83	11458 96,17	12945 74,50	10942 52,83	10934 31,17	
Доходы от прочей реализации и внебалансовые доходы	0,00	24493 ,16	37236 ,73	58157 ,01	82653 ,09	10427 2,13	13641 1,81	16918 5,02	20575 7,35	24835 7,87	28827 8,08	33716 7,97	
Налогооблагаемая прибыль	16802 4,25	34790 2,70	61076 2,81	73779 5,36	66301 3,75	95346 7,72	10034 31,71	11050 37,19	12933 61,18	12367 83,37	14770 25,25	15267 36,81	
Реинвестируемая прибыль	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
УСН	10081 ,46	20874 ,16	36645 ,77	44267 ,72	39780 ,83	57208 ,06	60205 ,90	66302 ,23	77601 ,67	74207 ,00	88621 ,51	91604 ,21	
Чистая прибыль/убытки	15794 2,80	32702 8,54	57411 7,04	69352 7,64	62323 2,93	89625 9,65	94322 5,81	10387 34,95	12157 59,51	11625 76,36	13884 03,73	14351 32,60	
Нераспределенная прибыль/убытки	15794 2,80	32702 8,54	57411 7,04	69352 7,64	62323 2,93	89625 9,65	94322 5,81	10387 34,95	12157 59,51	11625 76,36	13884 03,73	14351 32,60	

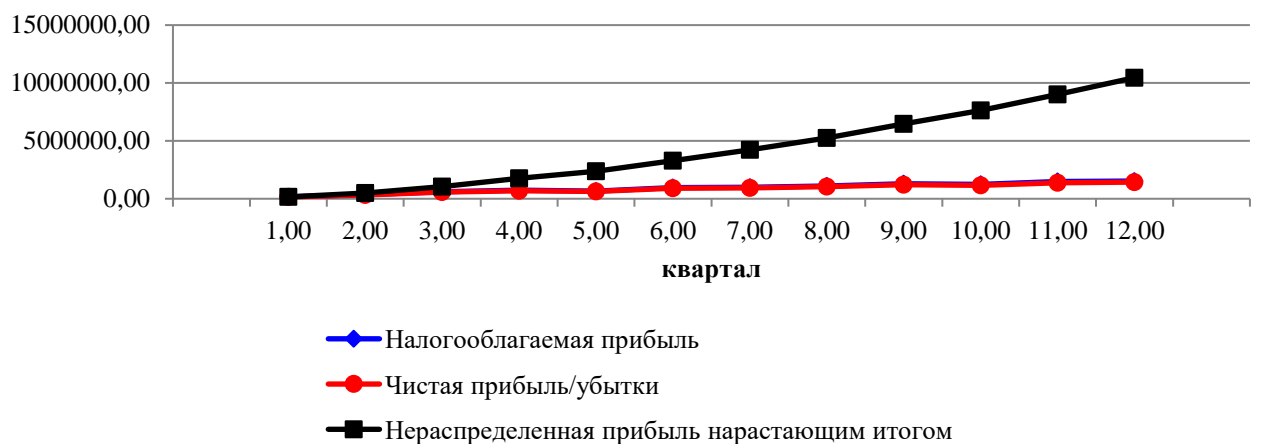


Рис. 1.7. Прибыль

Таким образом, начиная с первого квартала образуется прибыль, которая в дальнейшем будет использоваться как для создания резерва, так и расширения деятельности: приобретения помещения салона в собственность, повышения заработной платы и привлечения новых сотрудников, повышения квалификации сотрудников и т.д.

Концепция проекта предусматривает создание маникюрного салона в городе Иркутске в Октябрьском районе.

Салон будет применять упрощенную систему налогообложения (6%). В табл. 1.7 представлены налоги и платежи во внебюджетные фонды.

Таблица 1.7

Налоги и платежи во внебюджетные фонды

Показатель	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	Квартал 5	Квартал 6	Квартал 7	Квартал 8	Квартал 9	Квартал 10	Квартал 11	Квартал 12
Сумма УСН	60750,00	66825,00	85050,00	94770,00	103392,00	112671,00	114526,80	121950,00	134010,00	136980,00	136980,00	136980,00
Отчисления на социальные нужды	92412,00	125028,00	146772,00	158368,80	172140,00	186636,00	189535,20	201132,00	201132,00	201132,00	201132,00	201132,00
Итого	153162,00	191856,00	231822,00	253138,80	275532,00	299307,00	304062,00	323082,00	335142,00	338112,00	338112,00	338112,00

Бюджетный эффект за три года лет деятельности маникюрного кабинета равен 3 381 436,80 р.

1.9. Стратегия финансирования фирмы

Финансовый раздел — один из важнейших разделов бизнес-плана, так как является главным критерием принятия инвестиционного проекта к реализации. Финансовый план необходим для контроля финансовой обеспеченности инвестиционного проекта на всех этапах его реализации и отражает предстоящие

финансовые затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, а также результаты расчетов, которые проводятся при его разработке в определенной последовательности.

Финансовый план включает в себя такие таблицы как: отчет о финансовых результатах, план денежных потоков, эффективность проекта, анализ чувствительности.

Динамика выручки и затрат проекта представлена на рис. 1.8.

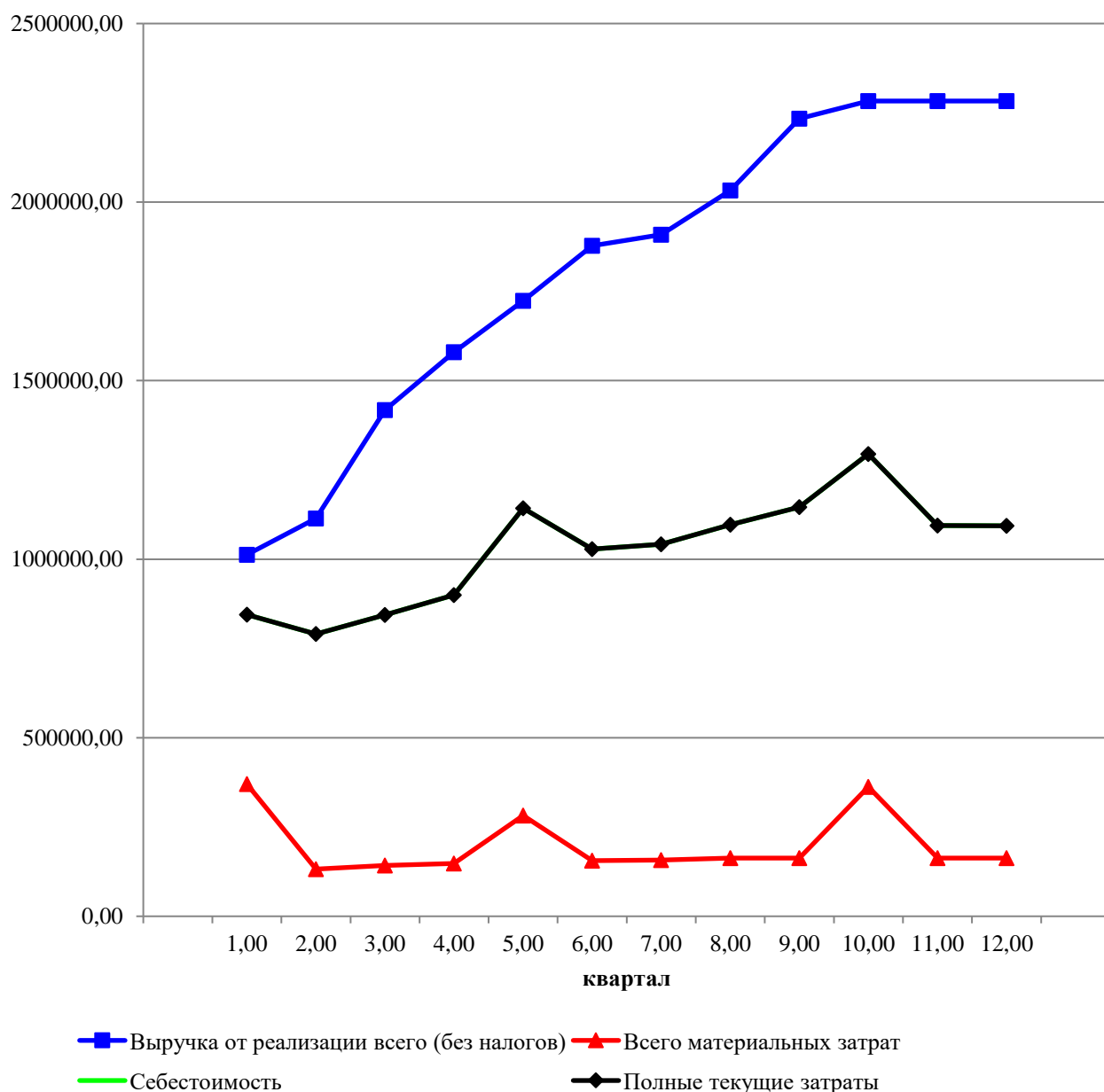


Рис. 1.8. Выручка и затраты проекта, р.

Цену в самом начале лучше делать чуть ниже средних. Это привлечет большее число покупателей. По мере увеличения числа клиентов можно увеличивать стоимость услуг. Очень важно не делать это резко.

Таблица 1.8

Планируемая выручка

Наименование	Цена за процедуру, р.	Количество в месяц	Общий доход от услуги, р.
Классический маникюр	350	60	21 000
Аппаратный маникюр	450	70	31 500
Покрытие шел-лаком	700	90	63 000
Гелевое наращивание	1000	50	50 000
Коррекция ногтей	750	70	52 500
Лечебное снятие ногтей	400	10	4 000
Всего	—	—	246 000

Всего в месяц рабочих часов – 341. При условии, что всегда работают два мастера вместе, общая часовая выработка в месяц составит 682 часов.

Следовательно, ежемесячный доход будет равен 246 000 рублей.

На протяжении всего периода реализации проекта баланс денежных средств нарастающим итогом остается положительным.

За время реализации проекта предполагается постоянное снижение удельного веса постоянных активов в общем объеме активов проекта. Это объясняется снижением остаточной стоимости основных фондов вследствие начисленного износа во время деятельности и ростом абсолютного значения активов проекта.

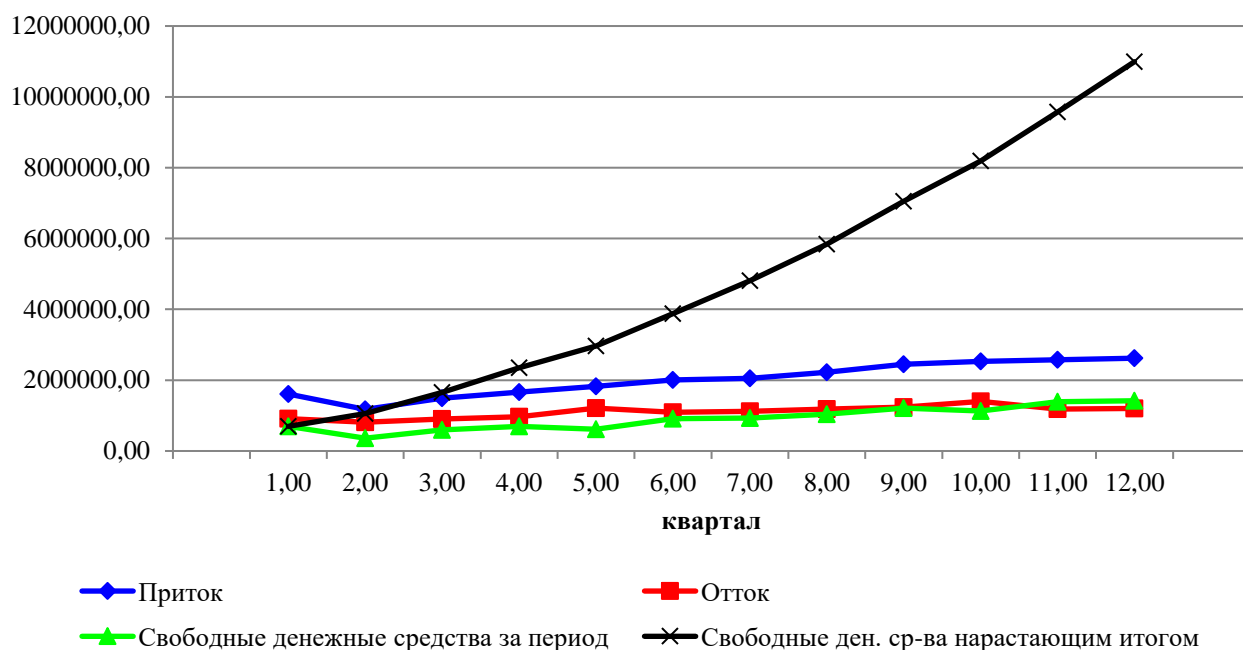


Рис. 1.9. Движение денежных средств, р.

Показатели финансовой состоятельности проекта представлены в табл. 1.9.

Таблица 1.9

Показатели финансовой состоятельности проекта

В процентах

Показатели	Квартал 1	Квартал 2	квартал 3	Квартал 4	Квартал 5	Квартал 6	Квартал 7	Квартал 8	Квартал 9	Квартал 10	Квартал 11	Квартал 12
Коэффициент общей ликвидности	5,00	5,88	7,53	9,75	11,32	13,55	16,51	18,88	21,92	25,24	29,44	33,78
Коэффициент общей платежеспособности	55,19	67,66	77,81	84,14	87,29	90,06	92,22	93,57	94,73	95,63	96,43	97,04
Себестоимость к выручке от реализации	83,41	70,96	59,54	56,97	66,32	54,78	54,58	53,96	51,30	56,70	47,93	47,89
Оборачиваемость активов	1,37	1,03	0,84	0,66	0,57	0,48	0,39	0,35	0,31	0,28	0,24	0,21
Рентабельность активов	20,11	29,32	33,66	28,85	20,51	22,78	19,38	17,59	17,10	14,08	14,43	13,00
Рентабельность	25,14	35,33	38,82	32,14	22,50	24,59	20,63	18,58	17,91	14,66	14,93	13,40

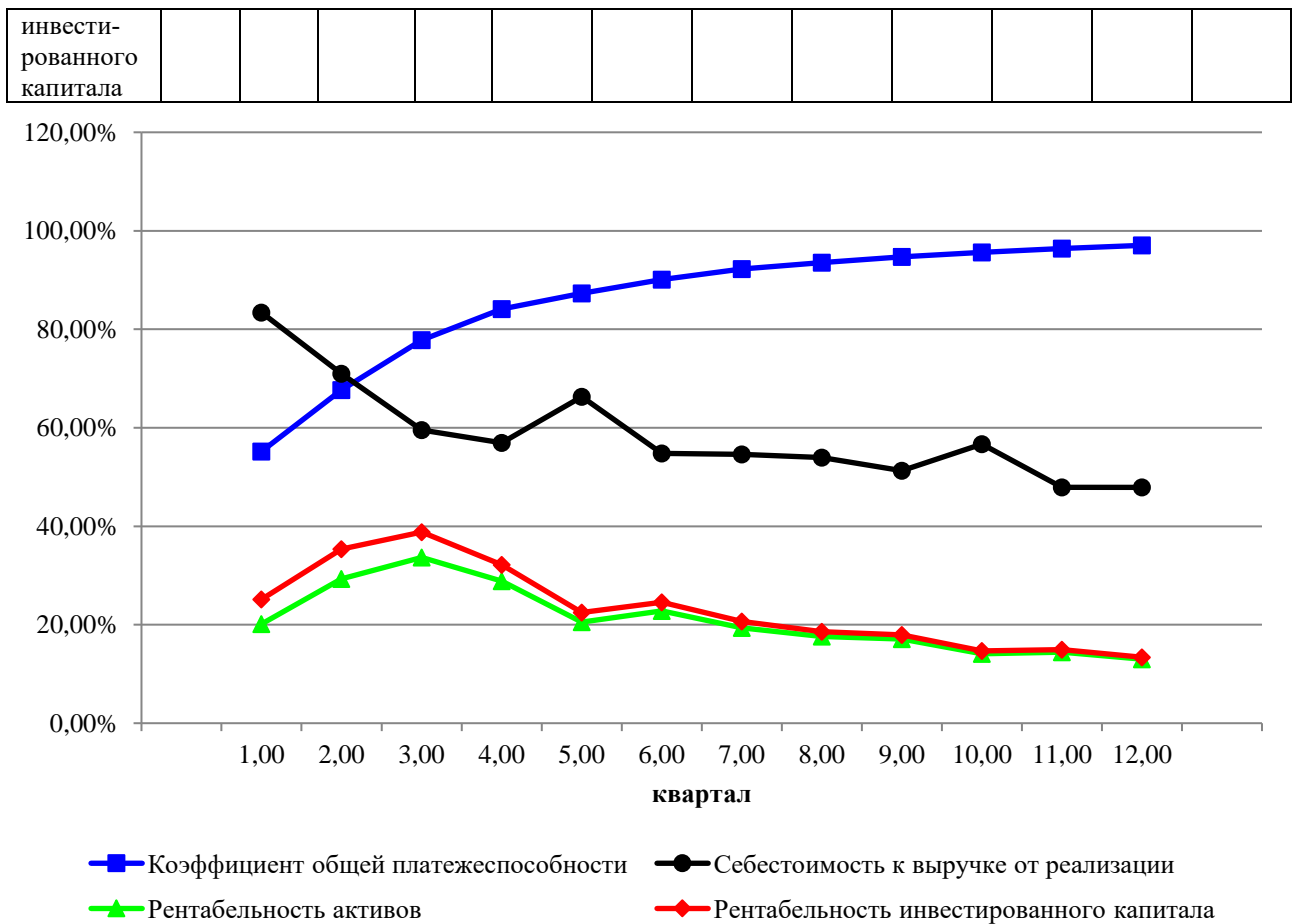


Рис. 1.10. Показатели финансовой оценки проекта, %

Показатели, приведенные в табл. 1.9, говорят о финансовой эффективности проекта и о его устойчивости.

Коэффициент общей ликвидности возрастает с 5 до 33,78, коэффициент общей платежеспособности — с 55,19 до 97,04 %.

Основные показатели эффективности инвестиций проекта представлены в табл. 1.10 и на рис. 1.11.

Таблица 1.10

Основные показатели эффективности инвестиций проекта

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход (NPV)	7 016 839,79
Номинальная годовая ставка сравнения (дисконтирования) (RD), %	15,00
Простой срок окупаемости, квартал	1
Дисконтированный срок окупаемости, квартал	1
Индекс доходности (PI), %	79242,74

Анализ эффективности инвестиций в проект выявил его состоятельность.

Дисконтированный чистый поток денежных средств составил 7 016 839,79 р.
 Дисконтированный срок окупаемости — 1 квартал.

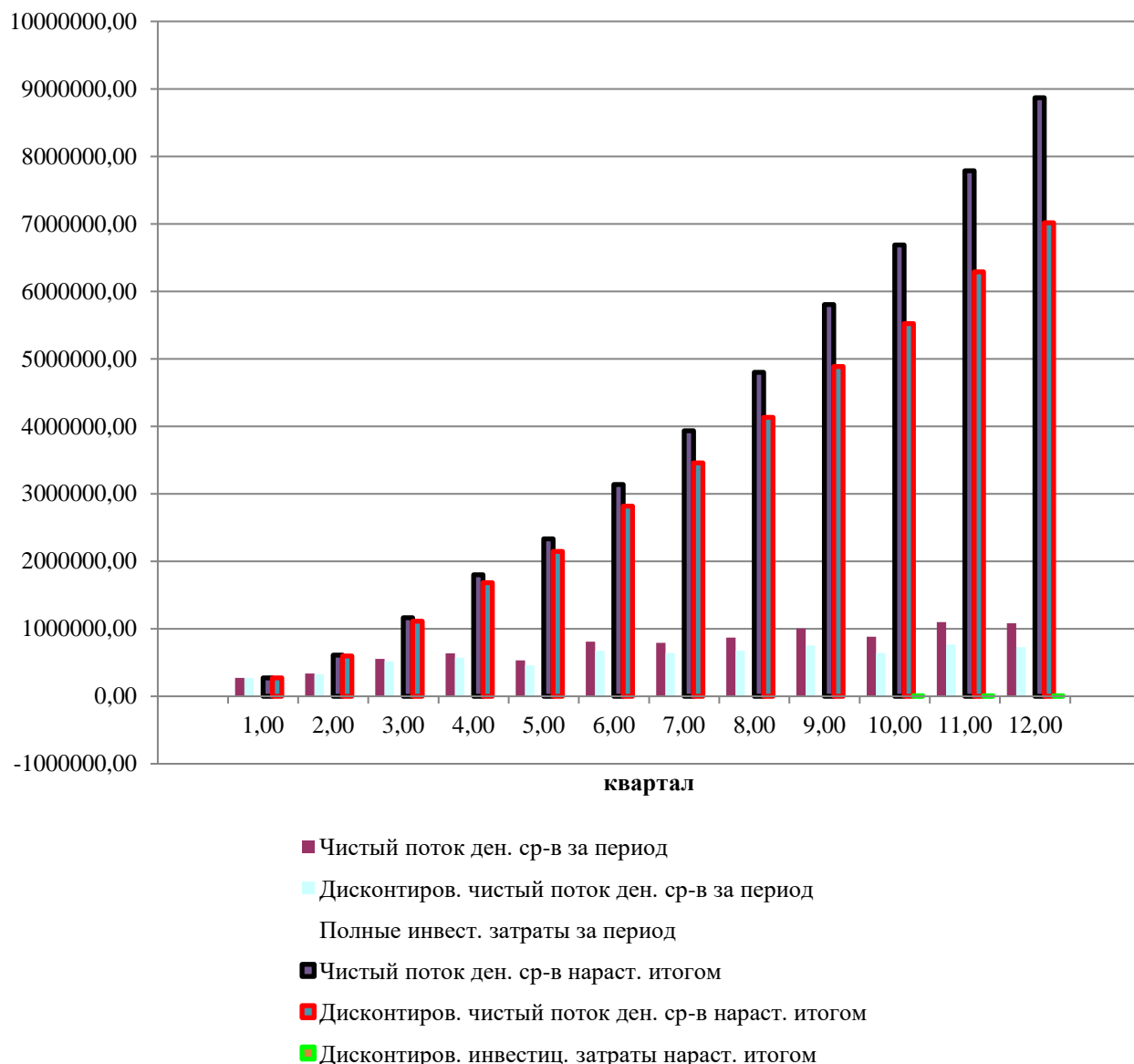


Рис. 1.11. Показатели эффективности проекта, %

В целом все рассчитанные экономические показатели доказывают, что этот проект весьма привлекателен с инвестиционной точки зрения. А достойная реклама и мероприятия по стимулированию сбыта непременно сформируют положительное мнение у потребителей.

1.10. Юридический план

Для открытия ИП лицензирование не требуется. Для подобной деятельности в федеральном Законе «О лицензировании отдельных видов деятельности» не определена лицензия.

Для регистрации ИП необходимы следующие документы:

1. Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме Р21001.
2. Копия документа, удостоверяющего личность (паспорт).
3. Квитанция на оплату госпошлины за государственную регистрацию индивидуального предпринимателя 800 рублей, оплата госпошлины.

Подача заявления:

В налоговой инспекции в окно государственной регистрации подается заявление по форме Р21001, квитанция на оплаченную госпошлину, копию и оригинал паспорта. Заполняется поле Ф.И.О. на листе Б заявления и ставится подпись заявителя в присутствии налогового инспектора. Инспектор вручит расписку в получении документов, представленных заявителем в регистрирующий орган.

Через три рабочих дня можно получить документы, свидетельствующие о регистрации в качестве ИП.

1. Чтобы открыть студию маникюра, понадобится:
2. Договор аренды, подтверждающий право собственности на помещение, в котором будет располагаться ногтевой сервис (будет заключен на три года, оплата поквартально – 30 000 р.).
3. Разрешение санитарно-эпидемиологической станции.
4. Разрешительный документ пожарной службы на помещение, в котором будет осуществляться деятельность.
5. Медицинские книжки для всех мастеров ногтевого сервиса.

Комплект документов для СЭС, подтверждающий соблюдение требований к маникюрному кабинету СанПиН:

1. Список услуг.
2. Сертификаты соответствия качества на все то оборудования, которое предполагается использовать (особенно это касается стерилизаторов).
3. Санитарный паспорт.

4. Все документы по вентиляционной системе, подтверждающие качество ее работы.

5. Утвержденные договора с разными бытовыми службами, подтверждающие, что ваш салон сможет бесперебойно работать: с дезинсекционными, дезинфекционными и дератизационными, с коммунальными и с утилизирующими. Также потребуется договор со службами, занимающимися обслуживанием систем вентилирующих систем и пожарной сигнализации; журнал хранения и учета дезинфекционных препаратов, учитывающий требования к маникюрному кабинету СанПиН.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бизнес-план. Методические материалы / под ред. Профессора Р.Г. Маниловского. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 156 с.
2. Абузярова М.И. Теоретические подходы к управлению малым бизнесом / М.И. Абузярова // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 6 (95). – С. 777-779.
3. Белюшенко Е. С. Развитие предприятия малого бизнеса с использованием маркетинга взаимоотношений / Е. С. Белюшенко // Молодой ученый. – 2014. – №7. – С. 34-37.
4. Буров В.Ю. Сущность и содержание малого предпринимательства: теоретические аспекты / В.Ю. Буров // Вестник Бурятского государственного университета. Серия: Экономика и право. – 2013. – № 2. – С. 32-38.
5. Быкова Н. Н. Проблемы развития малого бизнеса в России / Н.Н.Баранова, Л.С. Рогозина // Молодой ученый. – 2016. – № 3. – С. 479-483.
6. Гарифуллин Э.А. Государственное регулирование малого и среднего бизнеса / Э.А. Гарифуллин // Наука и современное общество: взаимодействие и развитие. – 2017. – № 1 (4). – С. 117-119.
7. Ефремов В. С. Маркетинг в отраслях / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – № 2. – С. 74–79.
8. Колодина Е. А. Государственная поддержка малого предпринимательства в сфере сельского хозяйства в Иркутской области / Е.А. Колодина, К.Н. Батаев К. Н. // Молодой ученый. – 2018. – №7. – С. 68-71.
9. Купрякова А. В. Малый бизнес в современной России // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). – СПб.: Свое издательство, 2016. – С. 114-117.
10. Купрякова А. В. Малый бизнес в современной России // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). – СПб.: Свое издательство, 2016. – С. 117-120.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Расчет эффективности инвестиционного проекта по открытию
маникюрного кабинета**

Маникюрный кабинет														
1. Макроэкономическое окружение	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Предполагаемый ежемесячный темп инфляции	%		0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%	0,04%
Номинальная годовая ставка сравнения (дисконтирования)	%		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
Период начисления процентов	дней	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Годовая ставка дохода	%		4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%

по депозитам														
Ставка рефинансирования ЦБ РФ	%		4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %	4,25 %
Годовой темп инфляции	%		0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %	0,48 %
Мажоритарный кабинет														
2. Налогое окружение	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
НДС	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
УСН (6%)	%		6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %	6,00 %
Отчисления на социальные нужды (ЕСН)	%		30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %	30,20 %
Налог с владельцев транспортных средств	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Налог на имущество	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Дополнительный налог														
- ставка	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
- база налогообложения														
Маникюрный кабинет		100 %												
3. Объем реализации продукции	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
		100 %	0,50	0,55	0,70	0,78	0,80	0,90	0,92	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Выручка от розничной реализации														
Классический маникюр														
Объем реализации	ед.	450	225,00	247,50	315,00	351,00	360,00	405,00	414,00	450,00	450,00	450,00	450,00	450,00
Цена за	руб.		550,00	550,00	550,00	550,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	650,00	650,00	650,00

еди- ницу (без НДС и налог а с про- даж)														
Вы- ручка (без НДС и налог а с про- даж)	ру б.		1237 50,0 0	1361 25,0 0	1732 50,0 0	1930 50,0 0	2160 00,0 0	2430 00,0 0	2484 00,0 0	2700 00,0 0	2700 00,0 0	2925 00,0 0	2925 00,0 0	2925 00,00
НДС к вы- ручке	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вы- ручка с уче- том НДС	ру б.		1237 50,0 0	1361 25,0 0	1732 50,0 0	1930 50,0 0	2160 00,0 0	2430 00,0 0	2484 00,0 0	2700 00,0 0	2700 00,0 0	2925 00,0 0	2925 00,0 0	2925 00,00
Нало г с про- даж	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ап- па- рат- ный мани- кюр														
Объе м ре- али- зации	ед. .	540	270, 00	297, 00	378, 00	421, 20	432, 00	486, 00	496, 80	540, 00	540, 00	540, 00	540, 00	540,0 0
Цена за еди- ницу (без НДС и налог а с про- даж)	ру б.		650, 00	650, 00	650, 00	650, 00	700, 00	700, 00	700, 00	700, 00	700, 00	750, 00	750, 00	750,0 0
Вы- ручка (без НДС и налог а с про- даж)	ру б.		1755 00,0 0	1930 50,0 0	2457 00,0 0	2737 80,0 0	3024 00,0 0	3402 00,0 0	3477 60,0 0	3780 00,0 0	3780 00,0 0	4050 00,0 0	4050 00,0 0	4050 00,00

НДС к вы-ручке	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вы-ручка с учетом НДС	ру б.		1755 00,0 0	1930 50,0 0	2457 00,0 0	2737 80,0 0	3024 00,0 0	3402 00,0 0	3477 60,0 0	3780 00,0 0	3780 00,0 0	4050 00,0 0	4050 00,0 0	4050 00,00
Налог с продаж	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Покры-тие шел-ла-ком														
Объ-ем ре-али-зации	ед .	900	450, 00	495, 00	630, 00	702, 00	720, 00	810, 00	828, 00	900, 00	900, 00	900, 00	900, 00	900,0 0
Цена за еди-ницу (без НДС и налог а с про-даж)	ру б.		700, 00	700, 00	700, 00	700, 00	750, 00	750, 00	750, 00	750, 00	800, 00	800, 00	800, 00	800,0 0
Вы-ручка (без НДС и налог а с про-даж)	ру б.		3150 00,0 0	3465 00,0 0	4410 00,0 0	4914 00,0 0	5400 00,0 0	6075 00,0 0	6210 00,0 0	6750 00,0 0	7200 00,0 0	7200 00,0 0	7200 00,0 0	7200 00,00
НДС к вы-ручке	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вы-ручка с учет-ом НДС	ру б.		3150 00,0 0	3465 00,0 0	4410 00,0 0	4914 00,0 0	5400 00,0 0	6075 00,0 0	6210 00,0 0	6750 00,0 0	7200 00,0 0	7200 00,0 0	7200 00,0 0	7200 00,00
Налог с про-даж	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Геле-вое нара-щива-ние														

Объем реализации	ед.	450	225	247,5	315	351	360	405	414	450	450	450	450	450
Цена за единицу (без НДС и налога с продаж)	руб.		1300,00	1300,00	1300,00	1300,00	1350,00	1350,00	1350,00	1350,00	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00
Выручка (без НДС и налога с продаж)	руб.		292500,00	321750,00	409500,00	456300,00	486000,00	486000,00	486000,00	486000,00	630000,00	630000,00	630000,00	630000,00
НДС к выручке	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выручка с учетом НДС	руб.		292500,00	321750,00	409500,00	456300,00	486000,00	486000,00	486000,00	486000,00	630000,00	630000,00	630000,00	630000,00
Налог с продаж	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коррекция ногтей	ед.													
Объем реализации		210	105,00	115,50	147,00	163,80	168,00	189,00	193,20	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Цена за единицу (без НДС и налога с продаж)	руб.		950,00	950,00	950,00	950,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1050,00	1050,00	1050,00	1050,00
Выручка (без НДС и налога с продаж)	руб.		99750,00	109725,00	139650,00	155610,00	168000,00	189000,00	193200,00	210000,00	220500,00	220500,00	220500,00	220500,00

налог а с про- даж)														
НДС к вы- ручке	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вы- ручка с уче- том НДС	ру б.		9975 0,00	1097 25,0 0	1396 50,0 0	1556 10,0 0	1680 00,0 0	1890 00,0 0	1932 00,0 0	2100 00,0 0	2205 00,0 0	2205 00,0 0	2205 00,0 0	2205 00,00
Нало г с про- даж	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ле- чеб- ное сня- тие ног- тей														
Объе м ре- али- зации	ед .	30	15,0 0	16,5 0	21,0 0	23,4 0	24,0 0	27,0 0	27,6 0	30,0 0	30,0 0	30,0 0	30,0 0	30,00
Цена за еди- ницу (без НДС и налог а с про- даж)	ру б.		400, 00	400, 00	400, 00	400, 00	450, 00	450, 00	450, 00	450, 00	500, 00	500, 00	500, 00	500,0 0
Вы- ручка (без НДС и налог а с про- даж)	ру б.		6000 ,00	6600 ,00	8400 ,00	9360 ,00	1080 0,00	1215 0,00	1242 0,00	1350 0,00	1500 0,00	1500 0,00	1500 0,00	1500 0,00
НДС к вы- ручке	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вы- ручка с уче- том НДС	ру б.		6000 ,00	6600 ,00	8400 ,00	9360 ,00	1080 0,00	1215 0,00	1242 0,00	1350 0,00	1500 0,00	1500 0,00	1500 0,00	1500 0,00
Нало г с про- даж	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Выручка от розничной реализации всего (без налогов)	руб.		1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000, 00
Выручка от реализации всего (без налогов)	руб.		1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000, 00
НДС к выручке всего	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Налог с продаж всего	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Выручка с учетом налога а с продаж всего	руб.		1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000, 00
Маникурный кабинет														
4. Прямые материальные затраты	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12

Перчат ки нит- рило- вые														
Рас- ход	ед .	930	465	511, 5	651	725, 4	744	837	855, 6	930	930	930	930	930
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98	7,98
За- траты (без НДС)	ру б.		3710 ,70	4081 ,77	5194 ,98	5788 ,69	5937 ,12	6679 ,26	6827 ,69	7421 ,40	7421 ,40	7421 ,40	7421 ,40	7421, 40
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ан- ти- сеп- тик														
Рас- ход	ед .	830	415	456, 5	581	647, 4	664	747	763, 6	830	830	830	830	830
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,0 0	25,00
За- траты (без НДС)	ру б.		1037 5,00	1141 2,50	1452 5,00	1618 5,00	1660 0,00	1867 5,00	1909 0,00	2075 0,00	2075 0,00	2075 0,00	2075 0,00	2075 0,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дез- ин- фи- циру- ю- щий рас- твор для по- верх- но- стей														
Рас- ход	ед .	930	465	511, 5	651	725, 4	744	837	855, 6	930	930	930	930	930
Цена за	ру б.		6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00

еди- ницу (без НДС)														
За- траты (без НДС)	ру б.		2790 ,00	3069 ,00	3906 ,00	4352 ,40	4464 ,00	5022 ,00	5133 ,60	5580 ,00	5580 ,00	5580 ,00	5580 ,00	5580, 00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Краф- т-па- кет														
Рас- ход	ед .	930	465	511, 5	651	725, 4	744	837	855, 6	930	930	930	930	930
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32	6,32
За- траты (без НДС)	ру б.		2938 ,80	3232 ,68	4114 ,32	4584 ,53	4702 ,08	5289 ,84	5407 ,39	5877 ,60	5877 ,60	5877 ,60	5877 ,60	5877, 60
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Пилк а од- нора- зовая														
Рас- ход	ед .	450	225	247, 5	315	351	360	405	414	450	450	450	450	450
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
За- траты (без НДС)	ру б.		900, 00	990, 00	1260 ,00	1404 ,00	1440 ,00	1620 ,00	1656 ,00	1800 ,00	1800 ,00	1800 ,00	1800 ,00	1800, 00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Баф														
Рас- ход	ед .	420	210	231	294	327, 6	336	378	386, 4	420	420	420	420	420
Цена за еди- ницу	ру б.		6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40	6,40

(без НДС)														
Затраты (без НДС)	руб.		1344,00	1478,40	1881,60	2096,64	2150,40	2419,20	2472,96	2688,00	2688,00	2688,00	2688,00	2688,00
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Салфетки														
Расход	шт	1000	500	550	700	780	800	900	920	1000	1000	1000	1000	1000
Цена за единицу (без НДС)	руб.		6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76	6,76
Затраты (без НДС)	руб.		3380,00	3718,00	4732,00	5272,80	5408,00	6084,00	6219,20	6760,00	6760,00	6760,00	6760,00	6760,00
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Обезжириватель														
Расход	шт	930	465	511,5	651	725,4	744	837	855,6	930	930	930	930	930
Цена за единицу (без НДС)	руб.		4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38	4,38
Затраты (без НДС)	руб.		2036,70	2240,37	2851,38	3177,25	3258,72	3666,06	3747,53	4073,40	4073,40	4073,40	4073,40	4073,40
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Праймер														
Расход	шт	330	165	181,5	231	257,4	264	297	303,6	330	330	330	330	330
Цена за единицу (без НДС)	руб.		2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03	2,03

За- траты (без НДС)	ру б.		334, 95	368, 45	468, 93	522, 52	535, 92	602, 91	616, 31	669, 90	669, 90	669, 90	669, 90	669,9 0
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
База														
Рас- ход	ш т	540	270	297	378	421, 2	432	486	496, 8	540	540	540	540	540
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13
За- траты (без НДС)	ру б.		845, 10	929, 61	1183 ,14	1318 ,36	1352 ,16	1521 ,18	1554 ,98	1690 ,20	1690 ,20	1690 ,20	1690 ,20	1690, 20
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Цвет														
Рас- ход	ш т	540	270	297	378	421, 2	432	486	496, 8	540	540	540	540	540
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64	8,64
За- траты (без НДС)	ру б.		2332 ,80	2566 ,08	3265 ,92	3639 ,17	3732 ,48	4199 ,04	4292 ,35	4665 ,60	4665 ,60	4665 ,60	4665 ,60	4665, 60
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Топ														
Рас- ход	ш т	540	270	297	378	421, 2	432	486	496, 8	540	540	540	540	540
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41	6,41
За- траты (без НДС)	ру б.		1730 ,70	1903 ,77	2422 ,98	2699 ,89	2769 ,12	3115 ,26	3184 ,49	3461 ,40	3461 ,40	3461 ,40	3461 ,40	3461, 40
НДС к	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

затра- там														
Масл о для ку- тику- лы														
Рас- ход	шт	990	495	544, 5	693	772, 2	792	891	910, 8	990	990	990	990	990
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
За- траты (без НДС)	ру б.		1485 ,00	1633 ,50	2079 ,00	2316 ,60	2376 ,00	2673 ,00	2732 ,40	2970 ,00	2970 ,00	2970 ,00	2970 ,00	2970, 00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ап- парат для мани- кюра														
Рас- ход	шт	2	2,00	1,10	1,40	1,56	1,60	1,80	1,84	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		2000 0,00		0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
За- траты (без НДС)	ру б.		4000 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ламп а УФ			2,00											
Рас- ход	шт	2	2,00	1,10	1,40	1,56	1,60	1,80	1,84	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		9000 ,00		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
За- траты (без НДС)	ру б.		1800 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

НДС к затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Вытяжка маникюрная														
Расход	шт	2	2,00	0,00	1,40	1,56	28,00	1,80	1,84	2,00	2,00	42,00	2,00	2,00
Цена за единицу (без НДС)	ру б.		6000,00	0,00	0,00	0,00	2800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2800,00		0,00
Затраты (без НДС)	ру б.		12000,00	0,00	0,00	0,00	78400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	117600,00	0,00	0,00
НДС к затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Лампа настольная														
Расход	шт	2	2,00	1,10	1,40	1,56	84,00	1,80	1,84	2,00	2,00	126,00	2,00	2,00
Цена за единицу (без НДС)	ру б.		4000,00	0,00	0,00	0,00	650,00	0,00	0,00	0,00	0,00	650,00		0,00
Затраты (без НДС)	ру б.		8000,00	0,00	0,00	0,00	54600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	81900,00	0,00	0,00
НДС к затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Лампа напольная														
Расход	шт	1	1,00	0,55	0,70	0,78	0,80	0,90	0,92	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Цена за единицу (без НДС)	ру б.		4000,00	0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	70,00	70,00	70,00	70,00

За- траты (без НДС)	ру б.		4000 ,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	70,0 0	70,0 0	70,0 0	70,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сте- рили- затор УФ 2х- ка- мер- ный														
Рас- ход	ш т	1	1,00		0,70	0,78	0,80	0,90	0,92	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		3000 ,00		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
За- траты (без НДС)	ру б.		3000 ,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ванн а па- рафи- новая														
Рас- ход	ш т	1	1											
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		2500 ,00										0,00	0,00
За- траты (без НДС)	ру б.		2500 ,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ком- пью- тер														
Рас- ход	ш т	1	1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Цена за единицу (без НДС)	ру б.		5000 0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Затраты (без НДС)	ру б.		5000 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стол для маникюра														
Расход	2	1	1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Цена за единицу (без НДС)	ру б.		2000 0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Затраты (без НДС)	ру б.		2000 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стул для мастера														
Расход	шт	2	2		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Цена за единицу (без НДС)	ру б.		1800 0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Затраты (без НДС)	ру б.		3600 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Стул для клиента														

Расход	шт	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Цена за единицу (без НДС)	руб.		1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00	1200 0,00
Затраты (без НДС)	руб.		2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00	2400 0,00
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Тумба для расходных материалов														
Расход	шт	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Цена за единицу (без НДС)	руб.		3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00	3200 0,00
Затраты (без НДС)	руб.		6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00	6400 0,00
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Диван в зону ожидания														
Расход	шт	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Цена за единицу (без НДС)	руб.		1800 0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Затраты (без НДС)	руб.		1800 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

затра- там														
Стой ка ад- ми- ни- стра- тив- ная														
Рас- ход	ш т	1	1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		2000 0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
За- траты (без НДС)	ру б.		2000 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Теле- визор														
Рас- ход	1	1	1		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		1000 0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
За- траты (без НДС)	ру б.		1000 0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к за- тра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Про- чие рас- ходы														
Рас- ход	ш т	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Цена за еди- ницу (без НДС)	ру б.		6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500, 00
За- траты	ру б.		6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500 ,00	6500, 00

(без НДС)														
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всего материальных затрат	руб.		3702 03,7 5	1321 24,1 3	1423 85,2 5	1478 57,8 5	2822 26,0 0	1560 66,7 5	1574 34,9 0	1629 07,5 0	1629 77,5 0	3624 77,5 0	1629 77,5 0	1629 77,50
НДС к затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Маникюрный кабинет														
5. Численность и заработная плата	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Основной производственный персонал														
Мастер маникюра														
Зарплата в месяц	руб.	400 00	1300 0,00	2200 0,00	2800 0,00	3120 0,00	3200 0,00	3600 0,00	3680 0,00	4000 0,00	4000 0,00	4000 0,00	4000 0,00	4000 0,00
Численность	чел.		4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0

Зарплата по группе	руб.		1560 00,0 0	2640 00,0 0	3360 00,0 0	3744 00,0 0	3840 00,0 0	4320 00,0 0	4416 00,0 0	4800 00,0 0	4800 00,0 0	4800 00,0 0	4800 00,0 0	4800 00,0
Зарплата в месяц	руб.													
Численность	чел.			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зарплата в месяц	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Численность	чел.			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зарплата в месяц	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Численность	чел.			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зарплата в месяц	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Численность	чел.			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Зарплата основного персонала	руб.		156000,00	264000,00	336000,00	374400,00	384000,00	432000,00	441600,00	480000,00	480000,00	480000,00	480000,00	480000,00
итого	руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	00,00
Отчисления на социальные нужды	руб.		47112,00	79728,00	101472,00	113068,80	115968,00	130464,00	133363,20	144960,00	144960,00	144960,00	144960,00	144960,00
Вспомогательный производственный персонал														
Зарплата в месяц	руб.													
Численность	чел.				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Уборщица														
Зарплата в месяц	руб.	12000					12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
Численность	чел.				0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	36000,00	36000,00	36000,00	36000,00	36000,00	36000,00	36000,00	36000,00

Зарплата в месяц	руб.			0,00	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00
Численность	чел.			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зарплата по группе	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зарплата вспомогательного персонала итого	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	3600 0,00	3600 0,00	3600 0,00	3600 0,00	3600 0,00	3600 0,00	3600 0,00	3600 0,00
Отчисления на социальные нужды	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	1087 2,00	1087 2,00	1087 2,00	1087 2,00	1087 2,00	1087 2,00	1087 2,00	1087 2,00
Административно-управленческий персонал														
Администратор														
Зарплата в месяц	руб.	250 00	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0	2500 0
Численность	чел.		2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Зарплата по группе	руб.		1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,0 0	1500 00,00

Сбы- товой пер- сонал														
Зар- плата в ме- сяц	ру б.													
Чис- лен- ность	че л.		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Зар- плата по груп- пе	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Зар- плата сбы- то- вого пер- со- нала итого	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
От- чис- ления на со- ци- аль- ные нужд- ы	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чис- лен- ность пер- со- нала итог о	че л.	6,0	6,0	6,0	6,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0
Зар- плат а итог о	ру б.	3060 00,0 0	4140 00,0 0	4860 00,0 0	5244 00,0 0	5700 00,0 0	6180 00,0 0	6276 00,0 0	6660 00,0 0	6660 00,0 0	6660 00,0 0	6660 00,0 0	6660 00,0 0	6660 00,00
От- чис- ления на со- ци- аль- ные нужд- ы	ру б.	9241 2,00	1250 28,0 0	1467 72,0 0	1583 68,8 0	1721 40,0 0	1866 36,0 0	1895 35,2 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,00

итого															
Мани- кюр- ный каби- нет															
б. Се- бе- сто- и- мост ь и те- ку- щие за- трат ы	Е ди н и ц ы из м ер ен ия	"СИ "	квар тал1	квар тал2	квар тал3	квар тал4	квар тал5	квар тал6	квар тал7	квар тал8	квар тал9	квар тал1 0	квар тал1 1	квар- тал12	
Пря- мые мате- ри- аль- ные за- траты	ру б.		3702 03,7 5	1321 24,1 3	1423 85,2 5	1478 57,8 5	2822 26,0 0	1560 66,7 5	1574 34,9 0	1629 07,5 0	1629 77,5 0	3624 77,5 0	1629 77,5 0	1629 77,50	
Зар- плата ос- нов- ного про- из- вод- ствен ного пер- со- нала (с от- чис- лени- ями на соц. нужд ы)	ру б.		2031 12,0 0	3437 28,0 0	4374 72,0 0	4874 68,8 0	4999 68,0 0	5624 64,0 0	5749 63,2 0	6249 60,0 0	6249 60,0 0	6249 60,0 0	6249 60,0 0	6249 60,00	
Об- щехо- зяй- ствен															

ные рас- ходы														
Зар- плата вспо- мога- тель- ного про- из- вод- ствен- ного пер- со- нала (с от- чис- лени- ями на соц. нужд- ы)	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	4687 2,00	4687 2,00	4687 2,00	4687 2,00	4687 2,00	4687 2,00	4687 2,00	4687 2,00
об- слу- жива- ние бан- ков- ского счета	ру б.		4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000, 00
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Элек- тро- энер- гия	ру б.	300 0	1500 ,00	1650 ,00	2100 ,00	2340 ,00	2400 ,00	2700 ,00	2760 ,00	3000 ,00	3000 ,00	3000 ,00	3000 ,00	3000, 00
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Арен- да	ру б.		3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00	3000 0,00
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	ру б.			0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00
НДС к прочим затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
коммунальные платежи	ру б.	100 00	1000 0,00	1000 0,00	1000 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00	1100 0,00
НДС к прочим затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
оформление ИП	ру б.		6000 ,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к прочим затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	ру б.			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к прочим затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Итого общехозяйственные расходы</i>	<i>ру б.</i>		<i>5150 0,00</i>	<i>4565 0,00</i>	<i>4610 0,00</i>	<i>4734 0,00</i>	<i>9427 2,00</i>	<i>9457 2,00</i>	<i>9463 2,00</i>	<i>9487 2,00</i>	<i>9487 2,00</i>	<i>9487 2,00</i>	<i>9487 2,00</i>	<i>9487 2,00</i>
НДС к прочим общехозяйственным расходам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

	руб.													
Итого о пря- мые за- траты	руб.		6248 15,7 5	5215 02,1 3	6259 57,2 5	6826 66,6 5	8764 66,0 0	8131 02,7 5	8270 30,1 0	8827 39,5 0	8828 09,5 0	1082 309, 50	8828 09,5 0	8828 09,50
Ад- ми- ни- стра- тив- ные рас- ходы														
Зар- плата адми- ни- стра- тивно - управ- лен- че- ского пер- со- нала (с от- чис- лени- ями на соц. нужд- ы)	руб.		1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,0 0	1953 00,00
Зар- плата про- чего пер- со- нала (с от- чис- лени- ями на соц. нужд- ы)	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Бух- гал- тер- ские услуг и (по	руб.		4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500 ,00	4500, 00

дого- вору ау- сор- синга)														
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
охран а (по дого- вору)	ру б.		4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000 ,00	4000, 00
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
стра- хова- ние иму- ще- ства	ру б.			5000 0,00		0,00	5000 0,00		0,00	0,00	5000 0,00		0,00	0,00
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Итог о ад- мини- стра- тив- ные рас- ходы</i>	<i>ру б.</i>		<i>2038 00,0 0</i>	<i>2538 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2538 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2538 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2038 00,0 0</i>	<i>2038 00,00</i>
<i>НДС к про- чим адми- ни- стра- тив- ным рас- хо- дам</i>	<i>ру б.</i>		<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
Сбы- товые рас- ходы														

Зарплата сбыто- вого персо- нала (с от- числе- ниями на соц. нужд ы)	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ре- клама в со- ци- аль- ных сетях	ру б.		6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000 ,00	6000, 00
НДС к про- чим затра- там	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Итог о сбы- то- вые рас- ходы</i>	<i>ру б.</i>		<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000 ,00</i>	<i>6000, 00</i>
<i>НДС к про- чим сбы- то- вым рас- хо- дам</i>	<i>ру б.</i>		<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<i>Итог о опе- раци- он- ные зат- рат ы</i>	<i>ру б.</i>		<i>8346 15,7 5</i>	<i>7813 02,1 3</i>	<i>8357 57,2 5</i>	<i>8924 66,6 5</i>	<i>1136 266, 00</i>	<i>1022 902, 75</i>	<i>1036 830, 10</i>	<i>1092 539, 50</i>	<i>1142 609, 50</i>	<i>1292 109, 50</i>	<i>1092 609, 50</i>	<i>1092 609,5 0</i>
Амор- тиза- цион- ные	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

от- чис- ления														
Проц енты за креди- ты, вклю- чае- мые в себе- стои- мость	ру б.	9860 ,00	9038 ,33	8216 ,67	7395 ,00	6573 ,33	5751 ,67	4930 ,00	4108 ,33	3286 ,67	2465 ,00	1643 ,33	821,6 7	
Себе- стои- мость	ру б.	8444 75,7 5	7903 40,4 6	8439 73,9 2	8998 61,6 5	1142 839, 33	1028 654, 42	1041 760, 10	1096 647, 83	1145 896, 17	1294 574, 50	1094 252, 83	1093 431,1 7	
Проц енты за креди- ты, не вклю- чае- мые в себе- стои- мость	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Про- чие теку- щие за- траты	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
НДС к про- чим затра- там	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Итог о про- чие теку- щие за- траты	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
НДС к	ру б.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

прочим текущим затратам														
Полные текущие затраты	ру б.		8444 75,7 5	7903 40,4 6	8439 73,9 2	8998 61,6 5	1142 839, 33	1028 654, 42	1041 760, 10	1096 647, 83	1145 896, 17	1294 574, 50	1094 252, 83	1093 431,1 7
НДС к прямым затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к себестоимости	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к полным текущим затратам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Маникюрный кабинет														
7. Нормируемые текущие активы	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Запасы готовой														

продукции														
Периодичность отгрузки	дней	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Стоимость запаса готовой продукции	руб.		2301 7,10	2153 6,17	2304 8,81	2462 4,07	3139 6,28	2824 7,30	2863 4,17	3018 1,65	3157 2,49	3572 5,26	3018 3,60	3018 3,60
Прирост	руб.		2301 7,10	1480 ,93	1512 ,64	1575 ,26	6772 ,20	3148 ,98	386, 87	1547 ,48	1390 ,83	4152 ,78	5541 ,67	0,00
Счета к получению (кредиты покупателям)														
Доля кредитов в выручке	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Отсрочка платежей	дней		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сумма	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Авансы поставщикам														
Доля авансов в прямых материальных затратах	%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%

Средний срок авансовых платежей	дней	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Сумма уплаченных авансов	руб.		2056 6,88	7340 ,23	7910 ,29	8214 ,33	1567 9,22	8670 ,38	8746 ,38	9050 ,42	9054 ,31	2013 7,64	9054 ,31	9054, 31
Прирост	руб.		2056 6,88	1322 6,65	570, 06	304, 03	7464 ,90	7008 ,85	76,0 1	304, 03	3,89	1108 3,33	1108 3,33	0,00
НДС уплаченный														
Сумма	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резерв денежных средств														
Покрытие потребности	дней		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сумма	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нормируемые оборотные активы	руб.		4358 3,98	2887 6,40	3095 9,10	3283 8,40	4707 5,50	3691 7,67	3738 0,55	3923 2,07	4062 6,79	5586 2,90	3923 7,90	3923 7,90
Прирост нормируемых	руб.		4358 3,98	1470 7,58	2082 ,70	1879 ,29	1423 7,10	1015 7,83	462, 88	1851 ,52	1394 ,72	1523 6,11	1662 5,00	0,00

оборотных активов														
Маникюрный кабинет														
8. Нормируемые текущие пассивы	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Счета к оплате (кредиты поставщиков)														
Доля кредитов в прямых материальных затратах	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Отсрочка платежа	дней		5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Сумма счетов к оплате	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Расчеты														

с бюд- же- том														
по НДС	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
по от- чис- ле- ниям на зар- плату	ру б.		4620 6,00	6251 4,00	7338 6,00	7918 4,40	8607 0,00	9331 8,00	9476 7,60	1005 66,0 0	1005 66,0 0	1005 66,0 0	1005 66,0 0	1005 66,00
УСН (6%)	ру б.		6075 0,00	6682 5,00	8505 0,00	9477 0,00	1033 92,0 0	1126 71,0 0	1145 26,8 0	1219 50,0 0	1340 10,0 0	1369 80,0 0	1369 80,0 0	1369 80,00
про- чим нало- гам	ру б.		1540 2,00	2083 8,00	2446 2,00	2639 4,80	2869 0,00	3110 6,00	3158 9,20	3352 2,00	3352 2,00	3352 2,00	3352 2,00	3352 2,00
Итог о рас- четы с бюд- же- том	ру б.		1223 58,0 0	1501 77,0 0	1828 98,0 0	2003 49,2 0	2181 52,0 0	2370 95,0 0	2408 83,6 0	2560 38,0 0	2680 98,0 0	2710 68,0 0	2710 68,0 0	2710 68,00
При- рост	ру б.		1223 58,0 0	2781 9,00	3272 1,00	1745 1,20	1780 2,80	1894 3,00	3788 ,60	1515 4,40	1206 0,00	2970 ,00	0,00	0,00
Рас- четы с пер- сона- лом														
Ча- стога вы- плат ы за- ра- бот- ной плат ы	ра з в м ес яц	2	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Сумм а	ру б.		2550 0,00	3450 0,00	4050 0,00	4370 0,00	4750 0,00	5150 0,00	5230 0,00	5550 0,00	5550 0,00	5550 0,00	5550 0,00	5550 0,00
При- рост	ру б.		2550 0,00	9000 ,00	6000 ,00	3200 ,00	3800 ,00	4000 ,00	800, 00	3200 ,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Аван сы поку- пате- лей														
Доля аван- сов в вы- ручке	%		100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100, 00%	100,0 0%

Средний срок авансов	дней		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сумма полученных авансов	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нормируемые краткосрочные пассивы	руб.		1478 58,0 0	1846 77,0 0	2233 98,0 0	2440 49,2 0	2656 52,0 0	2885 95,0 0	2931 83,6 0	3115 38,0 0	3235 98,0 0	3265 68,0 0	3265 68,0 0	3265 68,00
Прирост нормируемых краткосрочных пассивов	руб.		1478 58,0 0	3681 9,00	3872 1,00	2065 1,20	2160 2,80	2294 3,00	4588 ,60	1835 4,40	1206 0,00	2970 ,00	0,00	0,00
Маникюрный кабинет														
9. Постоянные активы	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Производственное														

оборудование														
Интервал ввода актива в эксплуатацию		1												
График платежа за актив	%		100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Начальная стоимость приобретаемого актива (без НДС)	руб.													
Затраты на приобретение актива за период (без НДС)	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к затратам за период	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Балансовая стоимость	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные капитальные	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

вло- же- ния														
Оста- точ- ная стои- мость	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
НДС к спи- са- нию	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Годо- вая норм а амор- тиза- ции	%	20%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,0 0%	20,00 %
Амор тиза- цион- ные от- чис- ления	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
По- сто- ян- ные инве- сти- цион- ные за- трат ы	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итог о НДС к ин- ве- сти- цион- ным за- трат ам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итог о НДС к спи- са- нию	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ба- лан- совая стои- мость	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

акти- вов итог о														
Амор- тиза- цион- ные от- чис- ления итог о	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Оста- точ- ная стои- мость ак- ти- вов итог о	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Неза- вер- шен- ные капи- таль- ные вло- же- ния всего	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ма- ни- кюр- ный каби- нет														
10. Ис- точ- ники фи- нан- си- ро- ва- ния	Е ди н и ц ы из м ер ен ия	"СИ "	квар тал1	квар тал2	квар тал3	квар тал4	квар тал5	квар тал6	квар тал7	квар тал8	квар тал9	квар тал1 0	квар тал1 1	квар- тал12
Устав ный капи- тал														
Учре- ди- тель- ный	ру б.		2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,00

капитал														
Увеличение учредительного капитала	ру б.		2500 00,0 0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Акционерный капитал	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Увеличение акционерного капитала	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Уставный капитал	ру б.		2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,00
Увеличение уставного капитала	ру б.		2500 00,0 0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Заемный капитал														
Кредиты	ру б.		1833 33,3 3	1666 66,6 7	1500 00,0 0	1333 33,3 3	1166 66,6 7	1000 00,0 0	8333 3,33	6666 6,67	5000 0,00	3333 3,33	1666 6,67	0,00
Итого источники финансирования	ру б.		4333 33,3 3	4166 66,6 7	4000 00,0 0	3833 33,3 3	3666 66,6 7	3500 00,0 0	3333 3,3 3	3166 66,6 7	3000 00,0 0	2833 33,3 3	2666 66,6 7	2500 00,00
Свободные денежные средства	ру б.		6955 50,1 5	1057 438, 60	1651 527, 27	2347 160, 15	2961 092, 11	3873 785, 93	4804 470, 78	5843 041, 96	7052 800, 08	8186 443, 66	9574 805, 73	1099 3271, 66

средства															
Мани-кюр-ный кабинет															
11. Кредиты	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12	
на развитие бизнеса															
Цели кредита	хозяйственные	1													
Сумма кредита	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Период начисления процентов	дней	30,0													
Условия кредитования:															
период получения кредита	№ и нтервала	1													
период начала погашения	№ и нтервала	1													

кредита														
Продолжительность погашения кредита	и интервалов	5												
Метод расчета	простые проценты	1												
Годовая процентная ставка:														
номинальная	%	0,00 %												
реальная	%		- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %	- 0,48 %
расчетная на интервал (простые проценты)	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
расчетная на интервал (сложные проценты)	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Расчетная	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

процентная ставка за период														
Выплата процента	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Погашение задолженности	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Задолженность на начало периода			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Непогашенная задолженность на конец периода	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредит для бизнеса "Альфа Банк"														
Цели кредита	хозяйственные	1												
Сумма кредита	руб.	200 000,00	2000 00,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Период начисления	дней	30,0												

про- цен- тов														
Усло- вия кре- dito- ва- ния:														
пе- риод полу- чения кре- дита	№ и нт ер ва ла	1												
пе- риод начал а по- гаше- ния кре- дита	№ и нт ер ва ла	1												
Про- дол- жи- тель- ность пога- ше- ния кре- дита	и нт ер ва ло в	12												
Ме- тод рас- чета	пр ос ты е пр оц ен ты	1												
Годо- вая про- цент- ная ставк а:														
номи- наль- ная	%	13,5 0%												
ре- аль- ная	%		13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,0 1%	13,01 %
рас- чет- ная на ин- тер- вал	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

(простые проценты)														
расчетная на интервал (сложные проценты)	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Расчетная процентная ставка за период	%		0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Выплата процента	руб.		9860,00	9038,33	8216,67	7395,00	6573,33	5751,67	4930,00	4108,33	3286,67	2465,00	1643,33	821,67
Погашение задолженности	руб.		1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67	1666,67
Задолженность на начало периода			2000,00	1833,33	1666,66	1500,00	1333,33	1166,66	1000,00	833,33	666,66	500,00	333,33	166,66
Непогашенная задолженность на конец периода	руб.		1833,33	1666,66	1500,00	1333,33	1166,66	1000,00	833,33	666,66	500,00	333,33	166,66	0,00

Ма- ни- кюр- ный каби- нет															
12. Сво- дная ве- до- мость вы- плат по кре- ди- там	Е ди- н- и- ц- ы из- ме- ре- ния	"СИ "	квар- тал1	квар- тал2	квар- тал3	квар- тал4	квар- тал5	квар- тал6	квар- тал7	квар- тал8	квар- тал9	квар- тал10	квар- тал11	квар- тал12	
Вы- пла- чен- ные про- цент- ы	ру б.		9860 ,00	9038 ,33	8216 ,67	7395 ,00	6573 ,33	5751 ,67	4930 ,00	4108 ,33	3286 ,67	2465 ,00	1643 ,33	821,6 7	
вклю- чае- мые в себе- стои- мость	ру б.		9860 ,00	9038 ,33	8216 ,67	7395 ,00	6573 ,33	5751 ,67	4930 ,00	4108 ,33	3286 ,67	2465 ,00	1643 ,33	821,6 7	
не вклю- чае- мые в себе- стои- мость	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Пога- ше- ние за- дол- жен- ности итого	ру б.		1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	1666 6,67	
Уве- личе- ние за- дол- жен- ности	ру б.		2000 00,0 0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
За- дол- жен- ность	ру б.		1833 33,3 3	1666 66,6 7	1500 00,0 0	1333 33,3 3	1166 66,6 7	1000 00,0 0	8333 3,33	6666 6,67	5000 0,00	3333 3,33	1666 6,67	0,00	

на конец текущего интервала планирования															
Мани-кюр-ный кабинет															
13. Пол-ные ин-ве-сти-ци-он-ные за-трат-ы	Е-ди-ни-цы-из-ме-рен-ия	"СИ-"	квар-тал1	квар-тал2	квар-тал3	квар-тал4	квар-тал5	квар-тал6	квар-тал7	квар-тал8	квар-тал9	квар-тал10	квар-тал11	квар-тал12	
Чи-стый обо-рот-ный капи-тал															
По-треб-ность в чи-стом обо-рот-ном капи-тале	ру-б.		- 1042 74,0 2	- 1558 00,6 0	- 1924 38,9 0	- 2112 10,8 0	- 2185 76,5 0	- 2516 77,3 3	- 2558 03,0 5	- 2723 05,9 3	- 2829 71,2 1	- 2707 05,1 0	- 2873 30,1 0	- 2873 30,10	
При-рост по-треб-ности в чи-стом обо-рот-ном капи-тале	ру-б.		- 1042 74,0 2	- 5152 6,58	- 3663 8,30	- 1877 1,91	- 7365 70	- 3310 0,83	- 4125 72	- 1650 2,88	- 1066 5,28	- 1226 6,11	- 1662 5,00	0,00	

Чистый оборотный капитал	руб.		5912 76,1 3	9016 38,0 0	1459 088, 38	2135 949, 35	2742 515, 61	3622 108, 60	4548 667, 74	5570 736, 02	6769 828, 87	7915 738, 56	9287 475, 63	1070 5941, 56
Постоянные активы														
Постоянные инвестиционные затраты	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Полные инвестиционные затраты	руб.		- 1042 74,0 2	- 5152 6,58	- 3663 8,30	- 1877 1,91	- 7365 7,70	- 3310 0,83	- 4125 7,72	- 1650 2,88	- 1066 5,28	- 1226 6,11	- 1662 5,00	0,00
То же нарастающим итогом	руб.		- 1042 74,0 2	- 1558 00,6 0	- 1924 38,9 0	- 2112 10,8 0	- 2185 76,5 0	- 2516 77,3 3	- 2558 03,0 5	- 2723 05,9 3	- 2829 71,2 1	- 2707 05,1 0	- 2873 30,1 0	- 2873 30,10
Мини-кюрный кабинет														
14. Налог и платежи во внебюджетные	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12

фонды														
Налоговая добавленная стоимость														
Полученный														
К вырубке от реализации	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
К приросту авансов покупателей	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
К поступлениям от прочей реализации	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого НДС полученный	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Уплаченный														
К полным производственным затратам	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
К постоянным	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

акти- вам														
к спи- са- нию	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
К из- мене- нию запа- сов	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
К при- росту аван- сов по- став- щи- кам	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итог о НДС упла- чен- ный	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Как крат- ко- сроч- ный пас- сив	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нало г на до- бав- лен- ную стои- мость итого	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нало г с про- даж														
Сумм а налог а с про- даж			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
УСН (6%)														
Сумм а УСН	ру б.		6075 0,00	6682 5,00	8505 0,00	9477 0,00	1033 92,0 0	1126 71,0 0	1145 26,8 0	1219 50,0 0	1340 10,0 0	1369 80,0 0	1369 80,0 0	1369 80,0 80,00

Прочие налоги и платежи во внебюджетные фонды														
Отчисления на социальные нужды	ру б.		9241 2,00	1250 28,0 0	1467 72,0 0	1583 68,8 0	1721 40,0 0	1866 36,0 0	1895 35,2 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,00
Налог на пользователей автотрассами	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Налог на имущество	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дополнительный налог	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сумма прочих налогов и платежей во внебюджетные фонды	ру б.		9241 2,00	1250 28,0 0	1467 72,0 0	1583 68,8 0	1721 40,0 0	1866 36,0 0	1895 35,2 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,00
<i>Налог и и платежи и во</i>	ру б.		9241 2,00	1250 28,0 0	1467 72,0 0	1583 68,8 0	1721 40,0 0	1866 36,0 0	1895 35,2 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,0 0	2011 32,00

вне- бюд- жет- ные фонд ы за пе- риод без налог а на при- быль														
Налог и и пла- теж и во вне- бюд- жет- ные фонд ы итог о за пе- риод	ру б.		1531 62,0 0	1918 53,0 0	2318 22,0 0	2531 38,8 0	2755 32,0 0	2993 07,0 0	3040 62,0 0	3230 82,0 0	3351 42,0 0	3381 12,0 0	3381 12,0 0	3381 12,00
Ма- ни- кюр- ный каби- нет														
15. От- чет о при- был и	Е ди н и ц ы из м ер ен ия	"СИ "	квар тал1	квар тал2	квар тал3	квар тал4	квар тал5	квар тал6	квар тал7	квар тал8	квар тал9	квар тал1 0	квар тал1 1	квар- тал12
Вы- ручка от ре- али- зации	ру б.		1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000,0 0
Себе- стои- мость про- дук- ции	ру б.		8444 75,7 5	7903 40,4 6	8439 73,9 2	8998 61,6 5	1142 839, 33	1028 654, 42	1041 760, 10	1096 647, 83	1145 896, 17	1294 574, 50	1094 252, 83	1093 431,1 7
Про- цент ы, не	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

включаемые в себестоимость														
Текущие затраты, не включенные в себестоимость	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Доходы от прочей реализации и вне-реализационные доходы	ру б.		0,00	2449 3,16	3723 6,73	5815 7,01	8265 3,09	1042 72,1 3	1364 11,8 1	1691 85,0 2	2057 57,3 5	2483 57,8 7	2882 78,0 8	3371 67,97
Налоги	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Балансовая прибыль/убытки														
Налогооблагаемая прибыль	ру б.		1680 24,2 5	3479 02,7 0	6107 62,8 1	7377 95,3 6	6630 13,7 5	9534 67,7 2	1003 431, 71	1105 037, 19	1293 361, 18	1236 783, 37	1477 025, 25	1526 736,8 1
Реинвестируемая прибыль	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
УСН	ру б.		1008 1,46	2087 4,16	3664 5,77	4426 7,72	3978 0,83	5720 8,06	6020 5,90	6630 2,23	7760 1,67	7420 7,00	8862 1,51	9160 4,21
Чистая прибыль/убыток	ру б.		1579 42,8 0	3270 28,5 4	5741 17,0 4	6935 27,6 4	6232 32,9 3	8962 59,6 5	9432 25,8 1	1038 734, 95	1215 759, 51	1162 576, 36	1388 403, 73	1435 132,6 0

убытки														
Дивиденды (изъятие прибыли владельцами)	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль/убытки	руб.		1579 42,8 0	3270 28,5 4	5741 17,0 4	6935 27,6 4	6232 32,9 3	8962 59,6 5	9432 25,8 1	1038 734, 95	1215 759, 51	1162 576, 36	1388 403, 73	1435 132,6 0
То же нарастающим итогом	руб.		1579 42,8 0	4849 71,3 3	1059 088, 38	1752 616, 02	2375 848, 94	3272 108, 60	4215 334, 40	5254 069, 36	6469 828, 87	7632 405, 23	9020 808, 97	1045 5941, 56
Маникюрный кабинет														
16. Отчет о движении денежных средств	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Приток денежных средств														

Выручка от реализации	руб.		1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000,0 0
Увеличение уставного капитала	руб.		2500 00,0 0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Привлечение кредитов	руб.		2000 00,0 0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост нормируемых краткосрочных пассивов	руб.		1478 58,0 0	3681 9,00	3872 1,00	2065 1,20	2160 2,80	2294 3,00	4588 ,60	1835 4,40	1206 0,00	2970 ,00	0,00	0,00
Доходы от прочей реализации и прочие внебалансовые доходы	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Начисленный доход по депозитам	руб.		0,00	2449 3,16	3723 6,73	5815 7,01	8265 3,09	1042 72,1 3	1364 11,8 1	1691 85,0 2	2057 57,3 5	2483 57,8 7	2882 78,0 8	3371 67,97
ставка дохода по депозитам	%		3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %	3,52 %
<i>Итого</i>	<i>руб.</i>		<i>1610 358, 00</i>	<i>1175 062, 16</i>	<i>1493 457, 73</i>	<i>1658 308, 21</i>	<i>1827 455, 89</i>	<i>2005 065, 13</i>	<i>2049 780, 41</i>	<i>2220 039, 42</i>	<i>2451 317, 35</i>	<i>2534 327, 87</i>	<i>2571 278, 08</i>	<i>2620 167,9 7</i>

при-ток														
Отток денежных средств														
Прирост постоянных активов	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прирост нормируемых оборотных активов	ру б.		4358 3,98	1470 7,58	2082 7,70	1879 2,29	1423 7,10	1015 7,83	462, 88	1851 5,2	1394 7,2	1523 6,11	1662 5,00	0,00
Операционные затраты	ру б.		8346 15,7 5	7813 20,1 3	8357 57,2 5	8924 66,6 5	1136 266, 00	1022 902, 75	1036 830, 10	1092 539, 50	1142 609, 50	1292 109, 50	1092 609, 50	1092 609,5 0
Общая сумма выплат по кредитам	ру б.		2652 6,67	2570 5,00	2488 3,33	2406 1,67	2324 0,00	2241 8,33	2159 6,67	2077 5,00	1995 3,33	1913 1,67	1831 0,00	1748 8,33
Прочие текущие затраты	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Налоговые выплаты	ру б.		1008 1,46	2087 4,16	3664 5,77	4426 7,72	3978 0,83	5720 8,06	6020 5,90	6630 2,23	7760 1,67	7420 7,00	8862 1,51	9160 4,21
Дивиденды выплаченные	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Прочие расходы	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого отток	руб.		9148 07,8 5	8131 73,7 1	8993 69,0 6	9626 75,3 3	1213 523, 93	1092 371, 32	1119 095, 55	1181 468, 25	1241 559, 23	1400 684, 28	1182 916, 01	1201 702,0 4
Баланс денежных средств	руб.		6955 50,1 5	3618 88,4 5	5940 88,6 7	6956 32,8 8	6139 31,9 6	9126 93,8 1	9306 84,8 6	1038 571, 17	1209 758, 12	1133 643, 59	1388 362, 07	1418 465,9 3
Свободные денежные средства	руб.		6955 50,1 5	3618 88,4 5	5940 88,6 7	6956 32,8 8	6139 31,9 6	9126 93,8 1	9306 84,8 6	1038 571, 17	1209 758, 12	1133 643, 59	1388 362, 07	1418 465,9 3
То же, нарастающим итогом	руб.		6955 50,1 5	1057 438, 60	1651 527, 27	2347 160, 15	2961 092, 11	3873 785, 93	4804 470, 78	5843 041, 96	7052 800, 08	8186 443, 66	9574 805, 73	1099 3271, 66
Мини-кюрный кабинет														
17. Балансовый отчет	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
АКТИВЫ														
Постоянные активы														
Балансовая	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

(первоначальная) стоимость														
начисленный износ	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
остаточная стоимость	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенные капитальные вложения	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Оборотные активы														
Запасы сырья и материалов	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Незавершенная продукция	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Готовая продукция	руб.	2301 7,10	2153 6,17	2304 8,81	2462 4,07	3139 6,28	2824 7,30	2863 4,17	3018 1,65	3157 2,49	3572 5,26	3018 3,60	3018 3,60	
Кредиты покупателям	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Авансы поставщикам	руб.	2056 6,88	7340 ,23	7910 ,29	8214 ,33	1567 9,22	8670 ,38	8746 ,38	9050 ,42	9054 ,31	2013 7,64	9054 ,31	9054, 31	

НДС упла- чен- ный	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ре- зерв де- неж- ных средс- тв	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сво- бод- ные де- неж- ные средс- тва	ру б.		6955 50,1 5	1057 438, 60	1651 527, 27	2347 160, 15	2961 092, 11	3873 785, 93	4804 470, 78	5843 041, 96	7052 800, 08	8186 443, 66	9574 805, 73	1099 3271, 66
Итог о обо- рот- ные ак- тивы	ру б.		7391 34,1 3	1086 315, 00	1682 486, 38	2379 998, 55	3008 167, 61	3910 703, 60	4841 851, 34	5882 274, 02	7093 426, 87	8242 306, 56	9614 043, 63	1103 2509, 56
Убыт ки	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итог о ак- тивы	ру б.		7391 34,1 3	1086 315, 00	1682 486, 38	2379 998, 55	3008 167, 61	3910 703, 60	4841 851, 34	5882 274, 02	7093 426, 87	8242 306, 56	9614 043, 63	1103 2509, 56
ПАС СИВ Ы														
Ис- точ- ники соб- ствен- ных средс- тв														
Устав ный капи- тал	ру б.		2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0
учре- ди- тель- ный капи- тал	ру б.		2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,0 0	2500 00,00
акци- онер- ный капи- тал	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Не-рас-пре-деленная прибыль	ру б.		1579 42,8 0	4849 71,3 3	1059 088, 38	1752 616, 02	2375 848, 94	3272 108, 60	4215 334, 40	5254 069, 36	6469 828, 87	7632 405, 23	9020 808, 97	1045 5941, 56
Итог о собствен-ные средства	ру б.		4079 42,8 0	7349 71,3 3	1309 088, 38	2002 616, 02	2625 848, 94	3522 108, 60	4465 334, 40	5504 069, 36	6719 828, 87	7882 405, 23	9270 808, 97	1070 5941, 56
Дол-го-сроч-ные пас-сивы (кре-диты)	ру б.		1833 33,3 3	1666 66,6 7	1500 00,0 0	1333 33,3 3	1166 66,6 7	1000 00,0 0	8333 3,33	6666 6,67	5000 0,00	3333 3,33	1666 6,67	0,00
Крат-ко-сроч-ные пас-сивы														
Счета к оплате	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Рас-четы с бюд-же-том	ру б.		1223 58,0 0	1501 77,0 0	1828 98,0 0	2003 49,2 0	2181 52,0 0	2370 95,0 0	2408 83,6 0	2560 38,0 0	2680 98,0 0	2710 68,0 0	2710 68,0 0	2710 68,0 0
Рас-четы с пер-сона-лом	ру б.		2550 0,00	3450 0,00	4050 0,00	4370 0,00	4750 0,00	5150 0,00	5230 0,00	5550 0,00	5550 0,00	5550 0,00	5550 0,00	5550 0,00
Аван-сы поку-пате-лей	ру б.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итог о крат-ко-сроч-ные пас-сивы	ру б.		1478 58,0 0	1846 77,0 0	2233 98,0 0	2440 49,2 0	2656 52,0 0	2885 95,0 0	2931 83,6 0	3115 38,0 0	3235 98,0 0	3265 68,0 0	3265 68,0 0	3265 68,0 0

Итог о пассивы	руб.		7391 34,1 3	1086 315, 00	1682 486, 38	2379 998, 55	3008 167, 61	3910 703, 60	4841 851, 34	5882 274, 02	7093 426, 87	8242 306, 56	9614 043, 63	1103 2509, 56
Сальдо баланса			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Маникюрный кабинет														
18. Показатели финансовой состоятельности проекта	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Коэффициент общей ликвидности	раз		5,00	5,88	7,53	9,75	11,32	13,55	16,51	18,88	21,92	25,24	29,44	33,78
Коэффициент общей платежеспособности	%		55,19%	67,66%	77,81%	84,14%	87,29%	90,06%	92,22%	93,57%	94,73%	95,63%	96,43%	97,04%
Себестоимость к выручке от	%		83,41%	70,96%	59,54%	56,97%	66,32%	54,78%	54,58%	53,96%	51,30%	56,70%	47,93%	47,89%

реализации														
Оборачиваемость активов	раз		1,37	1,03	0,84	0,66	0,57	0,48	0,39	0,35	0,31	0,28	0,24	0,21
Рентабельность активов	%		20,1 1%	29,3 2%	33,6 6%	28,8 5%	20,5 1%	22,7 8%	19,3 8%	17,5 9%	17,1 0%	14,0 8%	14,4 3%	13,00 %
Рентабельность инвестированного капитала	%		25,1 4%	35,3 3%	38,8 2%	32,1 4%	22,5 0%	24,5 9%	20,6 3%	18,5 8%	17,9 1%	14,6 6%	14,9 3%	13,40 %
Маникюрный кабинет														
19. Эффективность инвестиционных затрат	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12
Приток средств														
Выручка от реализации	руб.		1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000,0 0

При-ток средств итого	руб.	1012 500, 00	1113 750, 00	1417 500, 00	1579 500, 00	1723 200, 00	1877 850, 00	1908 780, 00	2032 500, 00	2233 500, 00	2283 000, 00	2283 000, 00	2283 000,0 0
Отток средств													
Полные инвестиционные затраты	руб.	- 1042 74,0 2	- 5152 6,58	- 3663 8,30	- 1877 1,91	- 7365 ,70	- 3310 0,83	- 4125 ,72	- 1650 2,88	- 1066 5,28	- 1226 6,11	- 1662 5,00	0,00
Общая сумма выплат по кредитам	руб.	0,00	2652 6,67	2570 5,00	2488 3,33	2406 1,67	2324 0,00	2241 8,33	2159 6,67	2077 5,00	1995 3,33	1913 1,67	1831 0,00
Операционные затраты	руб.	8346 15,7 5	7813 02,1 3	8357 57,2 5	8924 66,6 5	1136 266, 00	1022 902, 75	1036 830, 10	1092 539, 50	1142 609, 50	1292 109, 50	1092 609, 50	1092 609,5 0
Прочие текущие затраты	руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Налоговые выплаты	руб.	1008 1,46	2087 4,16	3664 5,77	4426 7,72	3978 0,83	5720 8,06	6020 5,90	6630 2,23	7760 1,67	7420 7,00	8862 1,51	9160 4,21
Отток средств итого		7404 23,1 8	7771 76,3 7	8614 69,7 2	9428 45,8 0	1192 742, 79	1070 249, 99	1115 328, 61	1163 935, 51	1230 320, 89	1398 535, 95	1183 737, 68	1202 523,7 1
Чистый поток денежных средств	руб.	2720 76,8 2	3365 73,6 3	5560 30,2 8	6366 54,2 0	5304 57,2 1	8076 00,0 1	7934 51,3 9	8685 64,4 9	1003 179, 11	8844 64,0 5	1099 262, 32	1080 476,2 9
То же, нарас	руб.	2720 76,8 2	6086 50,4 4	1164 680, 72	1801 334, 92	2331 792, 13	3139 392, 14	3932 843, 52	4801 408, 01	5804 587, 12	6689 051, 17	7788 313, 49	8868 789,7 8

<i>таю- щим ито- гом</i>														
Но- ми- наль- ная годо- вая ставк а срав- нения	%		15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,0 0%	15,00 %
Пе- риод начис- ления про- цен- тов	дн ей		30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Рас- чет- ная ставк а срав- нения на пе- риод	%		3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %	3,67 %
<i>Дис- кон- ти- ро- ван- ный чи- стый по- ток де- неж- ных средс- тв</i>	<i>ру б.</i>		2720 76,8 2	3246 50,4 7	5173 33,2 0	5713 62,1 5	4591 91,8 5	6743 35,6 0	6390 51,7 7	6747 66,8 6	7517 37,3 1	6392 98,6 2	7664 09,4 9	7266 25,66
<i>То же, нарас- таю- щим ито- гом</i>	<i>ру б.</i>		2720 76,8 2	5967 27,2 9	1114 060, 48	1685 422, 63	2144 614, 48	2818 950, 08	3458 001, 85	4132 768, 71	4884 506, 02	5523 804, 64	6290 214, 13	7016 839,7 9
<i>Дис- кон- ти- ро- ван- ные</i>	<i>ру б.</i>		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8866 ,06	0,00	0,00

инвестиционные затраты															
То же, нарастающим итогом	руб.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8866,06	8866,06	8866,06	
Маникурный кабинет															
20. Основные показатели проекта	Единицы измерения	"СИ"	квартал1	квартал2	квартал3	квартал4	квартал5	квартал6	квартал7	квартал8	квартал9	квартал10	квартал11	квартал12	
Выручка от реализации	руб.		1012500,00	1113750,00	1417500,00	1579500,00	1723200,00	1877850,00	1908780,00	2032500,00	2233500,00	2283000,00	2283000,00	2283000,00	
Себестоимость	руб.		844475,75	790340,46	843973,92	899861,65	1142839,33	1028654,42	1041760,10	1096647,83	1145896,17	1294574,50	1094252,83	1093431,17	
Полные производственные затраты	руб.		844475,75	790340,46	843973,92	899861,65	1142839,33	1028654,42	1041760,10	1096647,83	1145896,17	1294574,50	1094252,83	1093431,17	
Чистая прибыль за период	руб.		157942,80	327028,54	574117,04	693527,64	623232,93	896259,65	943225,81	1038734,95	1215759,51	1162576,36	1388403,73	1435132,60	
Свободные денежные	руб.		695550,15	1057438,60	1651527,27	2347160,15	2961092,11	3873785,93	4804470,78	5843041,96	7052800,08	8186443,66	9574805,73	10993271,66	

сред-ства														
По-сто-ян-ные инве-сти-цион-ные за-траты	ру б.		- 1042 74,0 2	- 5152 6,58	- 3663 8,30	- 1877 1,91	- 7365 70	- 3310 0,83	- 4125 72	- 1650 2,88	- 1066 5,28	- 1226 6,11	- 1662 5,00	0,00
При-рост по-треб-ности в чи-стом обо-рот-ном капи-тале	ру б.		- 1042 74,0 2	- 5152 6,58	- 3663 8,30	- 1877 1,91	- 7365 70	- 3310 0,83	- 4125 72	- 1650 2,88	- 1066 5,28	- 1226 6,11	- 1662 5,00	0,00
Чи-стые до-ходы для пол-ных инве-сти-цион-ных за-трат	ру б.		2720 76,8 2	3365 73,6 3	5560 30,2 8	6366 54,2 0	5304 57,2 1	8076 00,0 1	7934 51,3 9	8685 64,4 9	1003 179, 11	8844 64,0 5	1099 262, 32	1080 476,2 9
То же, нарас-таю-щим ито-гом	ру б.		2720 76,8 2	6086 50,4 4	1164 680, 72	1801 334, 92	2331 792, 13	3139 392, 14	3932 843, 52	4801 408, 01	5804 587, 12	6689 051, 17	7788 313, 49	8868 789,7 8
Чи-стый дис-кон-тиро-ван-ный доход (NPV)	ру б.		7016 839, 79											
Но-ми-наль-ная годо-вая ставк а	%		15,0 0%											

сравнения (дисконтирования) (RD)														
Простой срок окупаемости	кв ар та л		1,00											
Дисконтированный срок окупаемости	кв ар та л		1,00											
Индекс доходности (PI)	%		7924 2,74 %											
Внутренняя норма доходности (из расчета по периодам)	%		н/о											
Внутренняя норма доходности (годовая номинальная) (IRR)	%		н/о											