

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
Самарской области средняя общеобразовательная школа «Образовательный  
центр «Южный город» пос. Придорожный муниципального района  
Волжский, Самарской области

IV Международный конкурс исследовательских работ школьников

«RESEARCH START 2021/2022»

**Исследовательский проект «Я – предприниматель»**

Выполнила:  
Аксёнова А. Д.  
ученица 10 «В» класса

Руководитель проекта:  
Белова О.С.  
учитель экономики

Самара – 2022

## Содержание

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА I. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ЕЁ ПРАВА И ОГРАНИЧЕНИЯ	
1.1. Кто такой предприниматель, его деятельность .....	5
1.2. Ограничения прав предпринимателя .....	6
1.3. Проблемы развития малого бизнеса .....	7
ГЛАВА II. ФОРМЫ РЕГИСТРАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	
2.1. Эмансипация несовершеннолетнего .....	9
2.2. Разница между ИП и самозанятостью .....	10
2.3. Порядок регистрации ИП .....	12
2.4. Порядок регистрации как самозанятого .....	14
2.5. Общая характеристика коммерческой деятельности в сфере красоты .....	16
ГЛАВА III. ОСНОВНАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕСА-ПЛАНА	
3.1. Маркетинговый план .....	18
3.2. Организационный план .....	19
3.3. Финансовый план .....	20
3.4. Оценка рисков .....	21
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	22
СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	23
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	25

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность исследования:** количество населенных пунктов с каждым годом растёт, что является хорошей возможностью для реализации и создания своего бизнеса. В связи с этими данными мы решили, что наилучшим вариантом будет создание коммерческой деятельности по оказанию услуг в сфере красоты.

На сегодняшний день спрос на услуги в данной сфере растёт благодаря молодёжи, которая стремится изменить свой образ в связи с переходным возрастом или трендами, что актуальны на данный период времени. Люди неординарны, они всегда стремятся к чему-то новому и необычному, благодаря чему способствуют развитию сферы красоты.

В основе данного проекта лежит аренда помещения, где будут предоставляться услуги бровиста, парикмахера и продажа профессиональных средств для ухода за волосами. Выбор данной коммерческой деятельности обоснован тем, что в районе не так много самозанятых, которые развиваются в данной сфере и при этом предоставляют качественные услуги.

**Объект исследования:** бизнес–план.

**Предметом** данного исследования является возможность осуществления коммерческой деятельности в микрорайоне Южный город-2.

**Цель исследования:** анализ процесса создания коммерческой деятельности по оказанию услуг в сфере красоты, которые будут соответствовать стандартам квалифицированного обслуживания населения.

**Задачи исследования:**

- изучить структуру предпринимательской деятельности;
- посредством сравнения выявить наилучший вариант регистрации для осуществления коммерческой деятельности;
- разработать бизнес-план;
- оценить риски и возможность реализации себя как самозанятого.

При проведении исследования мною была выдвинута **гипотеза:**

- У несовершеннолетних есть возможность разработать свой бизнес-план для дальнейшего открытия своего бизнеса.

**Методы исследования:** анализ литературы и информационных источников.

**Практическая значимость работы** заключается в создании бизнес-плана, который будет отражать деятельность в сфере индустрии красоты.

# ГЛАВА I. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ЕЁ ПРАВА И ОГРАНИЧЕНИЯ.

## 1.1. Кто такой предприниматель и его деятельность.

Истоки предпринимательской деятельности можно отыскать еще в эпоху древних цивилизаций.

Христианско-европейская цивилизация основывается на Библии, именно в этой священной для многих народов книге прослеживаются первые сведения о предпринимательстве и предпринимателях. Согласно содержанию, в библейских преданиях первыми предпринимателями были кочевники и скотоводы.

Именно в этот момент развития жизнь на Древнем Востоке породила два типа предпринимателей. Первый – это скотоводы или ремесленники, которые постоянно искали возможности для улучшения своего хозяйства и роста собственного благосостояния. Второй – это ростовщики или работорговцы, которые двигались вслед за армиями, с целью приобретения у воинов рабов и иных военных трофеев. После размещали товар на рынках Средиземноморья или Месопотамии. Таким образом уже в древнее время формировалось предпринимательство.

**Предприниматель** – это человек, который самостоятельно осуществляет на свой риск деятельность, которая направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров и т.п.

На сегодняшний день экономисты сходятся в понимании, что предпринимательство является одним из центральных институтов рыночной экономики и ее главной продуктивной силой. К характерным и важнейшим чертам предпринимательства следует отнести: самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, экономическую заинтересованность, хозяйственный риск и ответственность, а также инновационный характер предпринимательской деятельности.

## 1.2. Ограничения прав предпринимателя.

Любая экономическая деятельность, будь то хозяйственная, коммерческая или предпринимательская деятельность имеет под собой определенную нормативно – правовую базу, которая не только рассматривает различные аспекты прав и возможностей субъектов по реализации их конкретного вида деятельности, но и устанавливает некие «правила игры», которым данные субъекты должны следовать.

Правоспособность индивидуального предпринимателя может быть ограничена в случаях и порядке, которые установлены федеральным законом. Конституционный Суд РФ неоднократно подчеркивал необходимость соблюдения пределов ограничения прав и свобод, вытекающих из части 3 статьи 55 Конституции Российской Федерации.

В России есть ряд ограничений на предпринимательскую деятельность, если она связана с совмещением различных видов деятельности [3]. В законодательстве Российской Федерации в ряде нормативно-правовых актов установлен данный запрет, применительно к лицам, находящимся на государственной службе, например:

– Федеральный закон «О службе в таможенных органах РФ» указывает на данные ограничения применительно к сотрудникам таможенных органов.

– Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ О прокуратуре Российской Федерации» запрет на совмещение основной деятельности с иной оплачиваемой или безвозмездной деятельностью устанавливается для работников прокуратуры.

– Федеральный закон «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» предусматривается в качестве запрета заниматься предпринимательской или другой оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности и пр.

Данные нормы предусмотрены с целью недопущения конфликта интересов, неблагоприятные последствия от которых могут негативно сказываться в государственной деятельности.

В качестве еще одного вида ограничений выступает возможность заниматься предпринимательской деятельностью исключительно только при образовании юридического лица. К таким видам деятельности относятся следующие:

- Деятельность в области авиационной техники (разработка, производство, ремонт, испытание) на основании Постановления правительства РФ;
- Деятельность в области вооружения и военной техники на основании Постановления правительства РФ;
- Деятельность, связанная с оборотом наркотических средств и психотропных препаратов на основании Федерального закона «О наркотических средствах и психотропных веществах» и пр.

Законодательство Российской Федерации создает широкое экономическое пространство для занятия различными видами предпринимательской деятельности, однако, в то же время, из-за большого количества нормативно-правовых актов, регулирующих в той или иной степени предпринимательскую деятельность, и отсутствия единого закона, предусматривающего единый свод правил для занятия предпринимательством, как со стороны индивидуальных предпринимателей, так и со стороны юридических лиц, контроль за их деятельностью значительно затруднен.

### **1.3. Проблемы развития малого бизнеса.**

Актуальность изучения вопроса развития предпринимательской инициативы на уровне малого бизнеса в регионах Российской Федерации обусловлена ролью важного влияния на жизнь всего общества. В условиях динамики поступательного движения страны малое предпринимательство

имеет исключительно важную миссию в решении не только экономических, но и социальных задач.

Но на сегодняшний день наглядно видно, что потенциал содействия развитию данной сферы сформирован еще далеко не в полной мере, ведь на этом пути существует немало серьезных проблем.

Большинство проблем развития малого бизнеса в регионах условно можно подразделить на две основные группы: организационные и финансовые. К организационным проблемам относятся:

- нестабильность нормативной правовой базы, регулирующей сферу малого предпринимательства;

- недостаточное внимание поддержке субъектов малого предпринимательства в муниципальных образованиях регионов;

- недоступность консультационных и образовательных услуг для представителей малого бизнеса в отдельных муниципальных образованиях;

К финансовым проблемам относятся:

- мизерность средств, выделяемых в рамках поддержки субъектов малого предпринимательства в муниципальных образованиях регионов;

- сложности с оформлением банковских кредитов без предоставления гарантий;

- отсутствие обществ по взаимному кредитованию предпринимателей в муниципальных образованиях регионов.

Только решив все эти проблемы, можно добиться создания действительно благоприятного климата для развития малого предпринимательства в регионах Российской Федерации.

## ГЛАВА II. ФОРМЫ РЕГИСТРАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА.

### 2.1. Эмансипация несовершеннолетнего.

Начиная с 16 лет гражданин РФ может действовать независимо от родителей, если получит полную дееспособность [6]. Она даёт право самостоятельно принимать решения в бизнесе и жизни. Например, открыть ИП, полностью отвечать за свою работу и распоряжаться прибылью. Есть три способа получить полную дееспособность:

1. Если родители не против этого — эмансипироваться через органы опеки.
2. Если родители или опека против — эмансипироваться через суд.
3. Заключение брака.

Эмансипация прежде всего – это признание несовершеннолетнего гражданина моложе 18 лет полностью дееспособным. Она возможна с 16 лет, если несовершеннолетний официально работает по трудовому договору или занимается предпринимательством (ст. 27 ГК РФ).

Для эмансипации несовершеннолетнему сначала нужно поговорить с родителями и узнать их мнение. Если родители согласны, подростку нужно подать в отдел социальной защиты населения по месту жительства заявление о признании его полностью дееспособным и заявления-согласия родителей.

Согласие должны предоставить оба родителя. Если один из них умер, лишен родительских прав, недееспособен или с ним невозможно установить связь – нужно приложить к заявлению несовершеннолетнего подтверждающий документ. Обычно к заявлению нужно прикладывать:

- копию свидетельства о рождении;
- копию паспорта;
- копии паспортов родителей;

– в случае отсутствия одного из родителей — документ об этом и его копию;

– единый жилищный документ.

Если несовершеннолетний работает по трудовому договору:

– заверенную копию трудового договора или контракта;

– заверенную копию приказа о зачислении на работу;

– справку из бухгалтерии о размере зарплаты.

Если несовершеннолетний работает как ИП с разрешения родителей:

– копию свидетельства о регистрации в качестве предпринимателя;

– заявления-согласия родителей на занятие предпринимательской деятельностью;

– копию декларации о доходах;

– копию лицензии, если деятельность подлежит лицензированию.

После подачи документов опека разбирается в ситуации и проводит одну или несколько бесед с подростком и его родителями. Несовершеннолетнему придется доказать, что он может себя содержать и полностью отвечать за свои действия.

Органы соцзащиты с осторожностью дают право эмансипации, потому что это может ущемить права ребенка. Известны случаи, когда несовершеннолетних вовлекали в создание компаний-однодневок для уклонения от налогов. При этом эмансипированные подростки считаются соучастниками преступления и в полной мере несут за это ответственность.

## **2.2. Порядок регистрации ИП.**

Для того чтобы заниматься предпринимательской деятельностью необходимо зарегистрироваться в органах ИФНС. Порядок регистрации индивидуального предпринимателя состоит из следующих шагов:

1. Юридическое оформление полного комплекта необходимых документов.

2. Выбрать код деятельности согласно утвержденному классификатору кодов ОКВЭД.

3. Оплатить гос. пошлины за регистрацию – 800 руб.

4. Подать документы на гос. регистрацию ИП.

5. Постановка на упрощенную систему налогообложения (при необходимости).

6. Получение свидетельства о гос. регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРН).

7. Получение свидетельства о постановке на налоговый учет физического лица (ИНН).

8. Получение выписки из ЕГРИП.

9. Получение информационного письма (коды статистики).

10. Изготовление печати.

После проведение регистрации необходимо получить разрешительные документы в ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии». Для этого необходимо предоставить:

1. Ксерокопии уставных документов:

а. Устав, учредительный договор;

б. Свидетельство о регистрации;

с. Свидетельство ИФНС о присвоении ИНН.

2. Банковские реквизиты.

3. Договор аренды помещения или свидетельство на право собственности.

4. Договор на вывоз мусора.

5. Санпаспорт объекта, договор на обработку.

6. Проекты: вентиляция, канализация, технология.

Дополнительный перечень документов для получения заключений по видам деятельности:

1. Договор на утилизацию биоотходов (волосы).

2. Документы на приобретение стерилизаторов.

3. Документы на приобретение емкостей для стерилизационной обработки.

4. Договор на стирку (спецодежда, полотенца и т.д.).

5. Журнал расхода дез. средств.

6. Заключение по проекту (если было перепрофилирование или перепланировка помещения).

Также необходимо заключение Государственного Пожарного Надзора Российской Федерации (ГПН РФ), свидетельствующее о достаточном, для подтверждения противопожарной безопасности, состоянии помещений. Данное заключение необходимо при оформлении ряда государственных лицензий.

Оформление заключения ГПН РФ возможно при предъявлении следующего пакета необходимых документов:

1. Копия Устава организации.

2. Копия протокола.

3. Копия свидетельства о постановке на учет в налоговой инспекции.

4. Копия свидетельства о государственной регистрации организации.

5. Копия учредительного договора или решения о создании организации.

6. Документ, подтверждающий пользование помещением на законном основании.

7. Экспликация помещения.

### **2.3. Порядок регистрации как самозанятого**

Самозанятыми условно называют плательщиков налога на профессиональный доход. Это специальный налоговый режим с льготной ставкой 4% с доходов от физлиц и 6% с доходов от юрлиц и ИП. Применять его можно по желанию.

Налог на профессиональный доход платят те, кто работает сам или продает товары собственного производства. И при этом не имеет наемных работников с трудовыми договорами. Например, это может быть мастер маникюра, водитель, репетитор, няня, сантехник, переводчик, дизайнер, швея, юрист или организатор мероприятий. Также налог на профессиональный доход можно платить при сдаче квартиры в наем.

Чтобы официально стать самозанятым и платить налог на профессиональный доход, необходимо выполнить следующие шаги:

1. Скачать приложение «мой налог».

2. Пройти регистрацию в приложение. Есть несколько способов регистрации. Для каждого из них нужен свой набор данных.

- a. По скану паспорта. При регистрации таким способом нужен паспорт в развернутом виде, смартфон или планшет. Приложение отсканирует документ, проверит данные, а затем предложит сделать селфи для сверки. Вместо подписи заявления нужно просто моргнуть в камеру. Этот вариант подходит только гражданам РФ.

- b. По ИНН. Для регистрации можно использовать ИНН и пароль от личного кабинета налогоплательщика на сайте [nalog.ru](http://nalog.ru). Паспорт не понадобится.

- c. Через Госуслуги. Регистрация возможна с помощью учетной записи Госуслуг — той, которая используется для входа на портал.

3. Укажите вид деятельности.

4. Прикрепите карту. По желанию можно указать информацию о банковской карте, с которой планируете платить налог, или настроить автоплатеж. Это упростит процедуру оплаты.

5. Сформулируйте чек при получении дохода. Если вам поступили деньги за оказанную услугу, сформируйте чек прямо в приложении «Мой налог», отправьте его клиенту. Данные о сумме дохода получит ФНС. Вам будет начислен налог с учетом налогового вычета, который уменьшает ставку. Сумма налога рассчитывается автоматически. Налогоплательщику

ничего делать не нужно. Ежемесячно в приложении будут приходить уведомления о сумме к оплате.

б. Подайте уведомление об отказе от других спецрежимов. Если у вас есть статус ИП и вы применяли другие спецрежимы - например, УСН, ЕСХН или ПСН — совмещать их с уплатой НПД нельзя. Нужно отказаться от прежних налоговых режимов, иначе регистрация в качестве плательщика налога на профессиональный доход будет аннулирована. Для этого в течение месяца необходимо направить уведомление о прекращении применения указанных режимов налогообложения. При применении ПСН сначала нужно дождаться окончания срока действия патента или уведомить о прекращении такой деятельности, и только потом зарегистрироваться в качестве самозанятого.

#### **2.4. Разница между ИП и самозанятостью.**

**Самозанятый** – физическое лицо, самостоятельно занимающееся предпринимательской деятельностью для получения прибыли и платящего налог на профессиональный доход. Данная форма бизнеса предусматривает работу одного человека и имеет свои преимущества по сравнению с ИП. К примеру:

- Простая и быстрая государственная регистрация через мобильное приложение, требующая загрузку сканов паспорта и СНИЛС.
- Не нужно уплачивать обязательные взносы на пенсионное и медицинское страхование.
- Сниженная налоговая нагрузка – с доходов, полученных от физических лиц, самозанятый платит 4%, от юридических – 6%.
- Не требуется оформление и установка кассового аппарата. Самозанятый делает электронные чеки в приложении «Мой налог».
- Общая сумма налога снижается налоговым вычетом (не более 10 000 рублей в год).

Но и у этой формы бизнеса есть свои недостатки по сравнению с ИП. К ним относят:

- Доход предпринимателя не должен превышать 2,4 миллиона рублей. После превышения этого порога физическое лицо должно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

- Нельзя нанимать работников.

- Низкая вероятность заключения сотрудничества с крупными организациями которые в большинстве случаев отдают предпочтение ИП.

- Самозанятые не делают отчисления в Пенсионный Фонд РФ, поэтому не могут претендовать на высокую пенсию в будущем.

- Для плательщиков налога на профессиональный доход действует ограниченный список разрешенных деятельностей (пункт 2 статьи Федерального закона № 422-ФЗ).

Эта форма введения бизнеса подойдёт начинающим предпринимателям, которые самостоятельно оказывают услуги или производят товары. Налог на профессиональный доход распространён среди копирайтеров, дизайнеров, мастеров по маникюру и других специалистов, работающих на основе собственного трудового опыта.

**ИП** – физическое лицо, самостоятельно осуществляющее предпринимательскую деятельность для получения прибыли без образования организации. Эта форма бизнеса также имеет свои преимущества по сравнению с самозанятостью. К ним относят:

- Простая и быстрая регистрация с минимальным пакетом документов. Срок регистрации занимает до 3-х рабочих дней.

- Не требуется оформление отдельного юридического адреса.

- Нет ограничений по объёмам выручки.

- Свободное распоряжение средствами на расчётном счёте.

- Закон не обязывает индивидуальных предпринимателей подавать бухгалтерскую отчётность.

– Разрешено нанимать работников (необходимо заключение трудовых договоров).

– Минимальные штрафы за ошибки в деятельности или отчетности.

Недостатки ИП по сравнению с самозанятостью:

– ИП отвечают собственным имуществом по обязательствам. Кредиторы имеют право инициировать процедуру погашения задолженности за счёт квартиры, машины и других активов предпринимателя.

– Ежегодно ИП оплачивает за себя взносы на обязательное пенсионное и медицинское страхования, даже если деятельность приостановлена.

– Нельзя привлечь средства на развитие бизнеса от частных инвесторов (ИП невозможно разделить на несколько долей).

– Бизнес нельзя продать, потому что статус ИП закрепляется за конкретным физическим лицом (переоформление на другого человека невозможно).

Эта форма ведения бизнеса подойдёт предпринимателям, доход которых близок и превышает отметку в 2,4 миллиона рублей. Также она позволяет получать больше заказов от крупных организаций и нанимать помощников для масштабирования.

Сравнивая эти две формы регистрации, стоит отметить, что многое зависит от деятельности которой вы будете или уже занимаетесь. Если ваша деятельность связана больше с оказанием услуг в различных сферах, то подойдёт самозанятость. Если же вы планируете расширяться в процессе своей деятельности, то стоит оформить ИП.

## **2.5. Общая характеристика коммерческой деятельности**

### **в сфере красоты**

В населённом пункте мкр. Южный город-2 предполагается съём помещения, в котором будет осуществляться коммерческая деятельность, направленная на оказание услуг в сфере красоты. Услуги будут осуществляться

ся в комфортной обстановке, а стоимость будет устанавливаться в соответствии с равновесной ценой на рынке.

Основная концепция бизнес-плана предполагает собой работу, развитую в трех направлениях, по статистике пользующихся большим спросом у клиентов:

1. Парикмахерские услуги (мастер-универсал).
2. Услуги бровиста (ламинирование бровей, оформление и окрашивание бровей).
3. Продажа профессиональных средств для ухода за волосами.

Также перед нами стоял выбор регистрации предпринимательской деятельности, и было решено, что самозанятость как форма бизнеса больше подходит нашей деятельности, которая развивается в бьюти сфере. Данное решение обосновано тем, что на данный момент осуществления деятельности не планируется расширение в более крупное предприятие или организацию.

Малый бизнес будет развивать свою деятельность опираясь на мнение и желания клиента, учитывая все его замечания и просьбы. Данный момент обязательно нужно учитывать для того, чтобы подобрать нужный подход к клиенту, ведь с каждым годом подход меняется, если раньше главным был мастер, то сегодня главный - клиент.

## **ГЛАВА III. ОСНОВНАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕСА-ПЛАНА.**

### **3.1. Маркетинговый план.**

Маркетинг представляет собой многоступенчатый процесс, который позволяет повысить рыночную позицию и доход. К основным задачам маркетинга можно отнести:

1. Анализ рынка, целевой аудитории и конкурентов;
2. Изучение системы ценообразования;
3. Продвижение своих услуг в офлайн и онлайн пространстве;
4. Повышение узнаваемости бренда, деловой репутации и имиджа.

В процессе анализирования микрорайона Южный город-2 на конкурентоспособность, мы сделали для себя вывод, что в данном населённом пункте отсутствуют конкуренты в деятельности бровиста, так как основная часть самозанятых опирается на развитие деятельности в сфере маникюра. Но так не скажешь о парикмахерских услугах, ведь в микрорайоне есть 3 салона, которые концентрируют свою деятельность на данных услугах.

В начале деятельности конкуренция может способствовать быстрому набору клиентской базы, что в свою очередь позволит мастеру стабильно иметь свой заработок.

Для развития малого бизнеса в начале деятельности будет необходимо рассмотреть следующие методы для привлечения клиентов и активизации продажи услуг:

1. Распространение рекламных листовок в начале деятельности;
2. Фирменный стиль, отличительная черта, которая привлечет клиента;
3. Комфортная обстановка;
4. Список постоянных клиентов, дающий право на скидки своим посетителям.

Также в нашей деятельности не будет возрастных ограничений, целевая аудитория будет рассчитана как на старшее, так и на младшее поколение.

Что касается ценообразования. Ценообразование – это процесс, который заключается в установлении цен на товары и услуги. Цены будут устанавливаться, исходя из вида оказываемой услуги. (Приложение № 1).

На ценообразование влияет:

1. платёжеспособность клиентов;
2. желание (потребность в данном виде услуг) и возможность платить;
3. закупочная цена, используемых материалов;

Для привлечения и удержания клиентов, планируется использовать приемы мотивации покупателей. В процессе деятельности клиентам будут предложены скидки и бонусы, постоянным клиентам будут положены персональные скидки на отдельные товары и услуги.

### **3.2. Организационный план.**

Организационный план представляет собой видение на то, с какими партнёрами предполагается организовать дело и как планируется наладить его успешное функционирование, даётся качественная и количественная характеристика персонала, показывается график реализации проекта.

В процессе создания плана было решено, что сотрудниками коммерческой деятельности будут являться Аксёнова Анастасия Дмитриевна (младший сотрудник) и её мама Крайнова Юлия Александровна (старший сотрудник).

Аксёнова Анастасия Дмитриевна – учащиеся в общеобразовательном центре, несовершеннолетняя, но планирующая закончить курсы для получения сертификата, который даст ей право на оказание услуг бровиста.

Крайнова Юлия Александровна – имеет диплом о среднем профессиональном образовании по специальности, парикмахер-стилист, работающая в сфере индустрии красоты 15 лет.

Режим работы составлен в соответствии со ст. 92, 94 ТК РФ, в которой сказано, что для работников в возрасте от шестнадцати до

восемнадцати лет работа не должна превышать более 35 часов в неделю [12].

Работа будет осуществляться 6 дней в неделю. Поскольку сотрудники имеют отличие в возрасте, часы работы младшего сотрудника будут отличаться от старшего. Для старшего сотрудника в будни рабочий день будет начинаться с 9.00 до 21.00 часов, в праздничные дни с 9.00 до 18.00 часов без перерывов на обед. Для младшего сотрудника в будни рабочий день будет начинаться с 10.00 до 15.00 часов, в праздничные дни график будет аналогичен.

Но стоит учитывать, что деятельность для младшего сотрудника рассчитана на период летних каникул, с наступлением учёбы график работы примет другой вид.

### **3.3. Финансовый план.**

Финансовый планирование подразумевает собой написание финансового плана. Задача финансового планирования – эффективное управление финансами, или финансовый менеджмент. Это должен быть контролируемый автоматический процесс получения, а также распределения средств. Объектами финансового планирования являются прибыль, капитал, кредитные деньги, расходы.

Открытие собственного бизнеса невозможно без предварительного расчета средств на ближайшее время. Необходимо рассчитать затраты, связанные как с регистрацией собственного дела, так с организационно – техническими затратами, в которые входят аренда за помещение, оборудование и формирование рабочей базы. (Приложение № 3).

Прибыль будет формироваться как разность между объемом реализации услуг и затратами на покупку товаров с учётом собственных издержек.

Для закупки необходимого оборудования, мебели, а также мелкого инструмента и инвентаря, будут использоваться средства начального капитала, который составляет 350 тыс. руб. (Приложение № 2). На поставку сырья и расходного материала будет заключён договор с торговыми фирмами, предварительно воспользовавшись услугами юридических лиц.

### **3.4. Оценка рисков.**

В процессе деятельности всегда существует возможность потери ресурсов, полной или частичной. Именно поэтому необходимо рассчитать все возможные риски и учесть некоторые моменты при открытии.

Во-первых, стоит учесть появление конкурента. И для того, чтобы избежать потери клиентов, необходимо изначально поддерживать с ними хорошие отношения, качественно выполнять свою работу и расширять спектр услуг. Если придерживаться основных методов не исключено, что конкурентная среда только сыграет вам на руку и поспособствует прибыли.

Во-вторых, стоит обратить внимание на систему охраны. Поскольку коммерческая деятельность будет осуществляться в съёмном помещении необходимо будет установить камеры слежения.

Следующей не мало важной причиной потери ресурсов могут послужить неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры. Здесь всё зависит от падения спроса и снижения цен на услуги, что приводят к снижению доходов и потери выручки. Чаще всего таким изменениям на рынке служит снижение жизненного уровня населения.

Также стоит обратить своё внимание на возможность того, что первые 2 – 3 месяца посещаемость помещения, в котором будет осуществлена коммерческая деятельность по оказанию услуг в сфере красоты, составит 35% – 40%. Именно поэтому в дальнейшем будет необходимо наработать хорошо поставленную базу клиентов и расширить список услуг. Тогда деятельность самозанятости привлечёт клиентов, а вместе с ними и прибыль.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Закончив свою исследовательскую работу, можем сказать, что всё из того, что было задумано, получилось. Удалось достичь цели проекта посредством создания бизнес-плана и анализирования различных видов литературы. В процессе разработки бизнес-плана нами было усвоено, что регистрация и создание малого бизнеса с нуля — это не так просто. Начинающие предприниматели часто допускают ошибки и теряют свои ресурсы, именно поэтому нужно поэтапно разбирать создание своего дела. Бизнес-план включает в себя несколько подпунктов, которые отвечают за сам процесс создания предпринимательской деятельности. В конечном итоге такой план даёт нам точный подсчёт средств, требуемых для реализации проекта. В заключение для точного анализа были составлены таблицы, в которых мы подвели точный подсчёт средств для реализации проекта. (Приложение № 2, №3). Мы поставили перед собой цель на будущее: разнообразить наш список услуг и расширить деятельность, в которой будем развиваться. Эту тему мы продолжим изучать дальше, ведь предпринимательская деятельность концентрирует в себе множество различных направлений и способов реализации себя. Интерес к данной деятельности подаст хороший пример как молодежи, так и старшему поколению. Активное желание людей попробовать себя в роли частника может способствовать развитию предпринимательской деятельности в РФ.

Кроме того, развитие предпринимательской деятельности способствует экономическому росту страны, ведь поведение предпринимателей в системе рыночных отношений предстаёт как важнейшая часть предмета микроэкономики.

## СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кто такой предприниматель, его деятельность:  
[http://decadenz.ru/publ/shkolniku/obshhestvoznanie/ehsse\\_predprinimatel\\_eh\\_to\\_cheovek\\_ispolzujushhij\\_ljubuju\\_vozmozhnost\\_s\\_maksimalnoj\\_vygodoj/10-1-0-174](http://decadenz.ru/publ/shkolniku/obshhestvoznanie/ehsse_predprinimatel_eh_to_cheovek_ispolzujushhij_ljubuju_vozmozhnost_s_maksimalnoj_vygodoj/10-1-0-174) ; <http://www.kto-kem.ru/professiya/predprinimatel/>
2. Пример проблемы и развития бизнеса:  
<https://skillbox.ru/media/business/interview-aleksand-volkov/>
3. Елисеева Вера Сергеевна – младший научный сотрудник кафедры государственно правовых дисциплин.  
<https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-ogranicheniy-prav-predprinimateley/viewer>
4. Регулирование предпринимательской деятельности.  
<https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-predprinimatelskoy-deyatelnosti/viewer>
5. Сборник бизнес-планов: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация. Учебно-практическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997.
6. Эмансипация несовершеннолетнего <https://secrets.tinkoff.ru/biznes-s-nulya/ip-nesovershennoletnemu/>
7. Рассказов В.А. Организация разработки бизнес-плана// Инвестиции в России, 2000.
8. Кузнецов В.В. Методические указания для проведения практических занятий по курсу «Экономика предприятия» Деловая игра. - Ульяновск, Изд. «Венец» УЛГТУ, 2002.
9. Бизнес-планирование/ Э.А.Уткин, Б.А.Котляр. М.: Тандем «Экмос», 2001.
10. Бизнес-план. Методические материалы. - Под ред. Н.А.Колесниковой, А.Д.Миронова. - М.: Финансы и статистика, 2002.

11. Формы регистрации <https://www.moedelo.org/club/registratsiya-biznesa/ip-ooo-ili-samozanyatyj#subject-h2-0>

12. Рабочее время

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_158272/40310bcbd3048e7652339c528f1032ef7a86a1b4/#:~:text=В%20силу%20статей%2092%2C%2094,более%2035%20часов%20в%20неделю.](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158272/40310bcbd3048e7652339c528f1032ef7a86a1b4/#:~:text=В%20силу%20статей%2092%2C%2094,более%2035%20часов%20в%20неделю.)

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение 1

#### Прейскурант цен на услуги парикмахера

№ п/п	Наименование услуги	Стоимость, руб.
<b>ЖЕНСКИЙ ЗАЛ</b>		
1.	Стрижка модельная / короткие волосы (мытьё, уход, сушка) / с укладкой	500,00 руб.
2.	Стрижка модельная / средние волосы (мытьё, уход, сушка) / с укладкой	600,00 руб.
3.	Стрижка модельная / длинные волосы (мытьё, уход, сушка) / укладкой	800,00 руб.
4.	Стрижка чёлки / с оформлением чёлки	200,00 руб.
<b>Окрашивание волос</b>		
1.	В один тон / короткие волосы / средние волосы / длинные волосы	От 1500,00 руб. От 2000,00 руб. От 2500,00 руб.
2.	Мелирование / короткие волосы / средние волосы / длинные волосы	От 2500,00 руб. От 3500,00 руб. От 4500,00 руб.
3.	Сложное окрашивание / короткие волосы / средние волосы / длинные волосы	От 2500,00 руб. От 3500,00 руб. От 4500,00 руб.
4.	Окрашивание корней от 2см. до 4см.	900,00 руб.
<b>Химическая завивка</b>		
1.	Химическая завивка / короткие волосы / средние волосы / длинные волосы	От 1500,00 руб. От 2500,00 руб. От 3000,00 руб.
<b>МУЖСКОЙ ЗАЛ</b>		
1.	Стрижка спортивная (мытьё, сушка)	От 350, руб.
2.	Стрижка модельная (мытьё, сушка)	От 500,00 руб.
3.	Стрижка «наголо»	100,00 руб.

<b>ДЕТСКИЙ ЗАЛ</b>		
<b>1.</b>	Стрижка модельная (мытьё, сушка)	500, 00 руб.
<b>2.</b>	Стрижка спортивная (мытьё, сушка)	200,00 руб.
<b>3.</b>	Стрижка «наголо»	100,00 руб.

### Прейскурант цен на услуги бровиста

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование услуги</b>	<b>Стоимость, руб.</b>
<b>1.</b>	Коррекция бровей и покраска	470,00 руб.
<b>2.</b>	Ламинирование бровей	700,00 руб.
<b>3.</b>	Долговременная укладка бровей	750,00 руб.
<b>4.</b>	Окрашивание бровей краской	500,00 руб.
<b>5.</b>	Окрашивание бровей Хной/Екко Beauty + коррекция	1700,00 руб.
<b>6.</b>	Оформление / коррекция бровей	650,00 руб.

**Необходимый инвентарь для бровиста**

<b>№ п/п</b>	<b>Материалы</b>	<b>Цена за единицу товара</b>
1.	Пинцет бровиста	823,50 руб.
2.	Кисти для окрашивания бровей и микробраши	3,790 руб.
3.	Ватные палочки и диски	600 руб.
4.	Мицеллярная вода/тоник	600 руб.
5.	Шампунь и скраб для бровей	500 руб.
6.	Щеточки для бровей	200 руб.
7.	Средство для обезжиривания кожи	400 руб.
8.	Карандаш белого/ телесного цвета	150 руб.
9.	Линейка для бровей/ броу паста	680 руб.
10.	Емкость для смешивания - 2-3 шт.	150 руб.
11.	Хлоргексидин 0,05 %	13 руб.
12.	Краска для бровей и оксид	1,000 руб.
13.	Хна и очищенная дистиллированная вода в удобной баночке	1,372 руб.
14.	Ремувер	351 руб.
15.	Антисептик для рук	99 руб.
16.	Ванночка для замачивания пинцетов	300 руб.
17.	Одноразовые маски и перчатки для рук	1,300 руб.
18.	Методы стерилизации инструмента мастера бровиста	400 руб.
19.	Ультрафиолетовая лампа	1,690 руб.
		<b>14,418 руб.</b>
	<b>Мебель</b>	
1.	Стул для мастера	6,886 руб.

2.	Стул для клиента	7,500 руб.
3.	Зеркало	6,039 руб.
4.	Стеллаж	3,800 руб.
5.	Шкаф	13,779 руб.
6.	Перекатная тележка	6,100 руб.
		<b>44,104 руб.</b>
<b>Итого</b>		<b>58, 522 руб.</b>

### Необходимый инвентарь для парикмахера

№ п/п	Материалы	Цена за единицу товара
1.	Красители	600 руб.
2.	Одноразовые расходные материалы	1,300 руб.
3.	Химические составы	3,000 руб.
4.	Средства для волос / шампуни, бальзамы, спреи, маски, сыворотки	4,257 руб.
5.	Инструменты / расчёски / ножницы	8,000 руб.
6.	Фен и утюжки	8,799 руб.
7.	Эмульсия для волос	898,99 руб.
		<b>26,854 руб.</b>
	<b>Мебель</b>	
1.	Парикмахерское кресло	10,900 руб.
2.	Парикмахерская мойка	12,900 руб.
3.	Зеркало	6,039 руб.
4.	Кресло мастера	4,450 руб.
5.	Тележка	5,300 руб.
6.	Стол мастера	10,682 руб.
7.	Мягкая мебель	28, 840 руб.

<b>8.</b>	Журнальный столик	1,769 руб.
<b>9.</b>	Шкафы-лаборатории / витрины	20, 400 руб.
<b>10.</b>	Подставки для ног	3,400 руб.
<b>11.</b>	Вешалки	1,162 руб.
		<b>105,842 руб.</b>
<b>Итого:</b>		<b>132, 696 руб.</b>

**Стоимость проекта, не считая парикмахерскую деятельность**

<b>№ п/п</b>	<b>Статья затрат</b>	<b>Сумма, руб.</b>
<b>1.</b>	<b>Затраты, связанные с регистрацией собственного дела</b>	0 руб.
<b>2.</b>	<b>Организационно-технические затраты</b>	
<b>2.1.</b>	Аренда помещения, коммунальные расходы	15,000 руб.
<b>2.2.</b>	Оборудование, мебель, техника и аксессуары	44,104 руб.
<b>2.3.</b>	Формирование рабочей базы	14,418 руб.
<b>2.4.</b>	Услуги связи	450 руб.
<b>2.5.</b>	Расходные материалы	1,300 руб.
<b>2.6.</b>	Непредвиденные расходы	5,000 руб.
<b>Итого:</b>		<b>94,722 руб.</b>

**Стоимость всего проекта**

<b>№ п/п</b>	<b>Статья затрат</b>	<b>Сумма, руб.</b>
<b>1.</b>	<b>Затраты, связанные с регистрацией собственного дела</b>	0 руб.
<b>2.</b>	<b>Организационно-технические затраты</b>	
<b>2.1.</b>	Аренда помещения, коммунальные расходы	30,000 руб.
<b>2.2.</b>	Оборудование, мебель, техника и аксессуары	149,946 руб.
<b>2.3.</b>	Формирование рабочей базы	41,272 руб.
<b>2.4.</b>	Услуги связи	900 руб.
<b>2.5.</b>	Расходные материалы	2,700 руб.
<b>2.6.</b>	Непредвиденные расходы	15,000 руб.
<b>Итого:</b>		<b>238,818 руб.</b>