

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Основная общеобразовательная школа села Николаевка» Михайловского муниципального района

Фестиваль "Первые шаги в бизнес"

## **Предприниматель парикмахер**

Руководитель проекта: Дрозд Маргарита Борисовна,  
учитель географии МБОУ ООШ с  
Николаевка

Автор проекта: Бородачева Юлия  
обучающаяся 8 класса

с. Николаевка

2020 г.

## Оглавление

1. Введение .....	3
2. Основная часть:	
Теоретическая часть.....	4
Опрос .....	5
Необходимые затраты.....	5
Анализ результатов .....	6
Выводы и рекомендации .....	6
Заключение .....	7

## **Введение.**

**Актуальность.** Наша страна в начале 90-х гг. прошлого века стала на путь рыночной экономики, и многие граждане решили стать предпринимателями. Текущая экономическая ситуация предоставляет хорошие возможности для нового начинания.

Моя мама парикмахер, и я решила взять эту тему для исследования парикмахерской деятельности. Мама оказывает услуги парикмахера знакомым и друзьям. Она хочет стать индивидуальным предпринимателем, поэтому мы решили узнать, как открыть свое дело, о необходимых затратах и предполагаемых доходах, о трудностях данного бизнеса в сельской местности.

**Проблема.** Перед любым человеком, решившим заниматься предпринимательством, стоит вопрос, с чего начать и какую сферу деятельности выбрать, какие возможны риски.

**Гипотеза.** Возможно, открытие малого бизнеса сопровождается трудностями, а ведение бизнеса имеет много рисков, поэтому люди боятся стать индивидуальными предпринимателями.

### **Цели.**

1. Изучить деятельность индивидуального предпринимателя и актуальность оказываемых услуг для села и Приморского края.
2. Узнать, как стать ИП и получить официальное право заниматься бизнесом.
3. Выяснить, как просчитать: принесёт своё дело доход или нет.

### **Задачи.**

1. Изучение
  - бизнес-плана действующей парикмахерской;
  - процедуры открытия парикмахерской;
  - необходимых затрат.
2. Анализ рынка потребителей и предполагаемых доходов.
3. Определение сроков окупаемости проекта
4. Формулирование выводов об актуальности и необходимости деятельности в регионе.
5. Создание презентации.

**Объект исследования** - предпринимательская деятельность в сфере услуг.

### **Методы.**

1. Опрос.
2. Расчет.
3. Анализ.

## Основная часть

### Теоретическая часть.

Открыть собственный бизнес с нуля не так сложно, как кажется, однако большинство начинающих предпринимателей не знают, с чего именно нужно начать и какую сферу бизнеса выбрать. Даже в условиях кризиса можно найти и реализовать прибыльную стратегию. Так, текущая экономическая ситуация, вызвавшая уменьшение доли импортных товаров на отечественном рынке и их сильное удорожание, предоставляет хорошие возможности для нового начинания.

### Какой бизнес начать: выбираем направление

На какие критерии следует опираться при выборе ниши для развития бизнеса с нуля?

Прежде всего необходимо отталкиваться от имеющихся лично у вас знаний и опыта или, по крайней мере, интересов.

Во-вторых, важно определиться с геолокацией — мегаполис, региональный город или небольшой населенный пункт.

В-третьих, стоит подумать о «половой» принадлежности — есть сферы бизнеса сугубо мужские и сугубо женские.

Кроме того, не стоит забывать об онлайн-технологиях — современный бизнес может вестись как в офлайне, так и в онлайн.

При выборе ниши стоит знать, что бизнес главным образом **подразделяется на 3 сферы**

- 1) сфера производства,
- 2) сфера торговли,
- 3) сфера услуг.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.kp.ru/guide/biznes-s-nulja.html> - Как начать бизнес с нуля: первые шаги на пути к успешному делу

## Опрос.

Чтобы узнать о том, как стать ИП и получить официальное право заниматься бизнесом, какие необходимы затраты, какие риски ожидают, я пообщалась с предпринимателем в соседнем селе Ивановка ИП Кузич Н. - парикмахером с двенадцатилетним стажем.

Чтобы начать свое дело (открыть парикмахерскую) необходимо пройти несколько этапов.

Первое - регистрация ИП. Для этого необходимо обратиться в налоговую службу или пройти процедуру через Госуслуги. Оформление проходит очень быстро.

Второй этап - надо решить вопрос с помещением. Помещение предприниматель Кузич Н. арендует. Парикмахерская находится в центре села в удобном и доступном месте.

Третье - изучить санитарные требования к организации и ведению данного вида деятельности. Санитарный минимум необходимо сдавать два раза в год.

Четвертое - нужно платить ежемесячный налог, с которого деньги будут отчисляться в Пенсионный фонд и в фонд обязательного медицинского страхования.

Пятое - оплата коммунальных услуг: за воду-свет-мусор, в холодное время года - платить за отопление.

## Необходимые затраты.

### **Платежи**

Таблица 1.

Вид платежа	Сумма (руб.)	Периодичность	Итого в год (руб.)
Аренда помещения. 8 м <sup>2</sup>	5000	В месяц.	60000
Сан П и Н.	800	Два раза в год.	1600
Налог.	3400	В месяц.	40800
Свет+вода+мусор.	800	В месяц.	9600
Отопление. (в холодное время года)	5000	6 месяцев	30000
Всего за год			142000
В месяц			11833,4

### **Инструменты и парикмахерские принадлежности**

Таблица 2.

Наименование	Руб.
Кресло для клиента	7 700
Настенное зеркало	5 000
Мойка с креслом	11 500
Тележка для инструментов	2 300
Стерилизатор ультрафиолетовый	3 200

Фен профессиональный	2 100
Фен щетка	1 500
Машинка для стрижки	1 750
Ножницы прямые	650
Ножницы филировочные	780
Пеньюар для клиентов	300
Расходные материалы (бумага, перчатки)	2 000
Дезинфицирующие средства	500
Дополнительные (непредвиденные) расходы	2000
Всего:	41 280

Это список всех принадлежностей парикмахера. За ними нужен уход, после каждого клиента рабочее место и инструменты должны быть обработаны дезинфицирующими средствами. Ножницы, машинку, нужно затачивать хотя бы раз в месяц, все зависит от того как вы будете работать с ножницами.

### Анализ результатов

Когда окупится это бизнес и будет идти чистая прибыль?

Допустим в селе, в день бывает около 5 человек и за каждого клиента 300 рублей.

$5 \cdot 300 = 1500$  руб. в день

240 рабочих дней  $\cdot 1500 = 360000$  руб. в год.

$142000 + 41280 = 183280$  руб. всех затрат в первый год

$360000 - 183280 = 176720$  руб. прибыли в первый год, в месяц 14726,7 руб.

### Выводы и рекомендации

Расчеты выполнены по оказанию только одной услуги - стрижка. Если расширить сферу услуг (покраска волос, бровей и ресниц, завивка, прически), то прибыль будет больше.

В первый год все материалы окупятся.

Важно вовремя платит за все.

Трудность заключается в нахождении помещения и его оборудование.

Самое главное не завышать и не занижать цену, и тогда люди будут к вам идти.

## **Заключение**

Я изучила деятельность индивидуального предпринимателя Кузич Н., узнала, как стать ИП и получить официальное право заниматься бизнесом, просчитала доход.

Парикмахерские услуги актуальны и востребованы, затраты окупаются в первый же год работы. Регистрация ИП не представляет сложностей.