

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

Инициатором продвижения этого бизнес-проекта является "Предприниматель", который имеет продолжительный и успешный опыт оказания парикмахерских и косметологических услуг населению региона. Оценив высокую потребность в квалифицированных кадрах для этой деятельности, "Предприниматель" принял решение провести оценку реализации проекта открытия школы по обучению специалистов для парикмахерских и салонов красоты.

1.2. Цель составления бизнес-плана

Бизнес План школы косметологов и парикмахеров ИП «Красота» составлен для проведения оценки экономической эффективности, целесообразности реализации проекта и привлечения для его реализации заемного финансирования.

Инвестиции необходимы для организации курсов подготовки и повышения квалификации специалистов по парикмахерскому делу и косметологии в Атырауской области.

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Предполагается открытие частного колледжа профессиональной подготовки специалистов, то есть учебного заведения, осуществляющего полную подготовку потенциального мастера с выбранной спецификой и квалификацией к самостоятельной работе в индустрии красоты. Проект колледжа красоты будет включать в себя помещения для проведения теоретических занятий и практики, а также будет оснащен необходимым инвентарем и оборудованием применяемым в современной практике этих услуг. Такая инфраструктура позволит готовить специалистов для отрасли с прекрасными знаниями, навыками и необходимым опытом.

В настоящее время количество парикмахерских и салонов красоты увеличивается, однако специальную подготовку для профессий в этой сфере в нашем регионе пройти просто негде. Существующие курсы направлены исключительно на уже имеющих опыт специалистов и при этом проводятся за пределами области, в редких случаях организуются мастер-классы на платной основе. Большинство работающих в этой сфере специалистов «самоучки» либо получали знания и практику под началом опытного мастера или обучались вне региона. При этом численность населения региона и его благосостояние имеют тенденцию роста, а следовательно и повышаются требования к оказываемым услугам. Давно пришло время удовлетворить потребность в профессиональных кадрах для сферы услуг связанной с красотой. Целесообразность данного проекта очевидна, поскольку растущее число платежеспособных потребителей диктуют новые требования к качеству оказываемых услуг и к специалистам оказывающих их. Поэтому наш проект имеет 100% потенциал удовлетворения потребностей рынка.

1.4. Финансовая оценка проекта

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	7
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	26
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	29
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	3 117 627
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	59,66
PI (индекс прибыльности проекта)		2,25
PF (потребность в финансировании)	тенге	3 510 000
CD (дефицит денежных средств)	тенге	10 000
Период расчета интегральных показателей	мес.	60

1.5. Структура финансирования

Инвестиции необходимы на проведение ремонта в учебно-производственных мастерских (практических классах), приобретение необходимого оборудования и инвентаря для организации практических занятий по косметологии и парикмахерскому делу.

Общая сумма необходимых инвестиций - 3 500 000 тенге.

На приобретение оборудования и инвентаря - 2 500 000 тенге.

На проведение необходимого ремонта помещений - 1 000 000 тенге.

Весь объем инвестиций планируется из внешнего источника в виде банковского кредита.

1.5.1. Условия привлечения финансирования

Наименование	Размер финансирования, тенге	Ставка по кредиту, %	Дата привлечения	Дата погашения
Кредит 1	3 500 000	7	01.12.2014	01.11.2019

Инвестируемая сумма планируется к погашению в течении 5 лет с отсрочкой по выплате процента и основного долга на 6 месяцев. Компания рассчитывает на годовую ставку по кредиту в размере 7%. Проект будет субсидирован по программе DAMU ДКБ 2020, поскольку вид деятельности бизнеса входит в рамки проекта код ОКЭД 85 (Образование).

1.6. Состояние проекта

Проект находится на стадии реализации, поскольку необходимые расчеты произведены, необходимое помещение подобрано, проводится подбор необходимого оборудования и персонала, решаются организационные вопросы.

2. Описание проекта

2.1. Общее описание компании

Инициатором продвижения этого бизнес-проекта является действующий предприниматель - владелец ИП "Красота". Основной вид деятельности: оказание услуг населению. Предприятие оказывает услуги парикмахерской и салона красоты. Предприятие существует на рынке услуг более пяти лет имеет налаженную клиентскую базу и постоянных поставщиков.

Оценив высокую потребность региона Атырауской области в квалифицированных кадрах для этой деятельности и отсутствие каких-либо возможностей по обучению специалистов, "Предприниматель" принял решение провести оценку реализации проекта открытия школы по обучению специалистов для парикмахерских и салонов красоты.

2.2. Суть проекта

Целью проекта является организация курсов подготовки и повышения квалификации специалистов по парикмахерскому делу и косметологии в Атырауской области. Данная потребность обусловлена отсутствием практической возможности получить необходимое профессионально-техническое образование в данной сфере непосредственно в Атырауской области, вместе с тем потребность в кадрах, обладающих необходимой квалификацией и опытом в регионе высокая, поскольку численность населения и растущие доходы требуют улучшения качества обслуживания в этой сфере оказания социальных услуг. Нами проведена оценка потенциала спроса в нашей услуге по обучению и подготовке профессиональных кадров для сферы косметологии и парикмахерского дела, которая подтвердила высокий спрос и востребованность реализации нашего проекта. В рамках которого, нами запланировано открытие частного профессионально технического колледжа по обучению и повышению квалификации для специалистов по косметологии и парикмахерскому искусству. Для качественного оказания данной услуги мы планируем арендовать необходимую площадь для организации учебных классов, практических классов; оснащение их необходимым оборудованием и инвентарём соответствующим техническим и моральным требованиям отрасли на ближайшее будущее. Такое оснащение необходимо, чтобы готовить специалистов способных работать современными методами на передовом оборудовании, поскольку тенденции в отрасли подвластны частым сменам тенденций и обеспечены технологическими новшествами. Наша задача обеспечивать отрасль специалистами высокого профессионального уровня имеющих теоретические знания и практический опыт, способных удовлетворять запросы клиентов парикмахерских салонов и косметологических кабинетов. Наши выпускники будут получать сертификаты об окончании колледжа и будут готовы работать практически во всех салонах красоты и парикмахерских в регионе Атырауской области и за ее пределами.

Потребителями услуг нашей школы будут выпускники школ, колледжей и не трудоустроенная молодежь, а так же все желающие, у кого есть интерес к данным профессиям. Проект будет реализовываться для аудитории Атырауской области и близ лежащих регионов.

2.3. Организационная структура и управленческая команда

Предполагается, что штатная структура будет состоять из Директора и 3 квалифицированных тренеров, имеющих богатый практический опыт.

3. Описание продукта

3.1. Типы продуктов и их основные характеристики

Причёске во все времена уделялось особое внимание: с ее помощью люди стремились сделать свой облик индивидуальным и неповторимым. Делая ту или иную причёску, человек подчёркивал свою уникальность, независимость, силу. И в наши дни люди, желая обрести собственный стиль, проводят над волосами множество манипуляций: красят и осветляют, подстригают и заплетают, укладывают и покрывают косметическими средствами, выпрямляют кудряшки и завивают прямые пряди.

Причёска – наиболее доступный способ выразить свою индивидуальность. Правильно подобранная стрижка помогает подчеркнуть достоинства внешности и скрыть недостатки, а также создать образ, отражающий внутренний мир человека. Сделать по-настоящему хорошую причёску способен только профессионал. Грамотный специалист подскажет, какая стрижка лучше всего подойдёт клиенту, исходя из типа волос и лица, а затем даст советы по ее укладке и уходу за волосами.

Парикмахер-профессионал никогда не останется без работы и всегда сможет зарабатывать неплохие деньги. Если вы хотите освоить эту интересную и творческую профессию, то сделать это можно на парикмахерских курсах в ИП «Красота». Преподавателями курсов являются опытные мастера в сфере парикмахерского искусства. Наши парикмахерские курсы - это именно то, что Вам нужно.

Курс парикмахеров-стилистов предназначен для тех, кто хочет выглядеть красиво и изысканно, а так же овладев этим мастерством, имеет возможность и умение донести эту красоту людям, получая при этом профессиональное удовольствие от работы и стабильный доход, как профессионал и мастер своего дела.

Методы обучения парикмахеров-стилистов основаны на практических занятиях. Занятия проходят в специальных аудиториях, оснащённых современным оборудованием, с использованием профессиональной косметики ведущих фирм. В работе наши мастера используют профессиональный парикмахерский инструмент, аксессуары и оборудование «HAIRWAY», «VALERA», «MOSER»,

«JAGUAR», «BABYLISS PRO», «TRIUMPH», «Schwarzkopf» и профессиональную косметику для волос «ESTEL Professional». Курсы проводят высококвалифицированные преподаватели, имеющие большой опыт работы по данной специальности. По окончании курса парикмахеров-стилистов, выпускники получают свидетельство установленного образца, что является основанием для успешного трудоустройства в парикмахерские, салоны-парикмахерские, салоны красоты по специальности парикмахер-стилист.

Курсы парикмахеров предназначены для тех, кто хочет научиться различным видам стрижки, укладке, окраске, химической завивке волос, а также основам моделирования причёсок, как для домашнего применения, так и для будущей профессии. Курсы обучения парикмахеров предусматривают обучение парикмахерскому делу с азов до достаточно высокого уровня, который позволит самостоятельно работать парикмахером. Обучение на курсах парикмахеров включает в себя изучение как основ парикмахерского искусства, инструмента и оснащения парикмахерских, так и основных техник причёсок, видов и фасонов стрижек, укладки, окраски и химическая завивка волос. В процессе обучения на курсе, слушатели постоянно на практике применяют полученные знания и умения. По окончании обучения на курсах, выпускники могут применять полученные знания и умения как дома, моделируя стрижки и причёски своих близких и друзей, так и устроившись на работу в парикмахерскую или салон красоты по специальности парикмахер.

Обучение парикмахерскому делу начинается изучением общей теоретической информации, такой как оборудование парикмахерской, необходимый инструмент для работы парикмахера, требование к помещению парикмахерской. Обучение парикмахерскому искусству включает в себя также изучение всех необходимых санитарных норм, требований к освещению и вентиляции. Парикмахерские курсы в ИП «Красота» включают подробное практическое ознакомление с необходимым парикмахерским инструментарием: расчёсками, щётками, ножницами, электрическими машинками, фенами, бигудями и т.п. Будущий парикмахер должен усвоить требования к своему профессиональному инструменту. Несомненно, парикмахер должен воспринимать обучение крайне серьёзно, ведь от того, насколько полные знания и навыки получит обучаемый, зависит вся его будущая карьера.

Обучение на парикмахера в ИП «Красота» также включает освоение процесса правильного ухода за головой, мытья и массажа головы. И, конечно же, курсы парикмахеров помогут освоить технологию стрижки волос, окраски волос, различные виды укладок, классификацию стрижек, моделирование причёсок.

Парикмахерские курсы в ИП «Красота» включают ряд занятий, посвященных изучению направлений современной моды, типам лица и причёсок, подходящих для каждого из них. Наши мастера парикмахерского дела научат способам коррекции лица при помощи стрижки и многим другим приемам работы парикмахера.

После того как парикмахер завершит обучение и сдаст зачет, выдается свидетельство об окончании курсов парикмахерского искусства

Курсы косметологии предназначены для всех, кто хочет освоить интересную, увлекательную и разностороннюю профессию косметолога, а также для всех кто

хочет научиться оставаться красивыми в любом возрасте. ИП «Красота» предлагает комплексную программу обучения косметологии для лиц имеющих медицинское образование, включающую в себя разделы эстетическая косметология и аппаратные технологии в эстетической косметологии.

Курс, разработанный нашими специалистами, предназначен для желающих овладеть перспективной профессией косметолога-эстетиста, а также для всех тех, кто хотят быть красивыми в любом возрасте и очаровывать окружающих своей профессиональной красотой. Слушатели курса овладеют несколькими видами массажа лица, массажем шейно-воротниковой зоны и волосистой части головы. По окончании наших курсов Вы будете уметь профессионально подбирать косметические средства для своих будущих клиентов и для себя в том числе. Также Вы научитесь проводить ряд других косметических процедур, таких как эпиляция, чистка лица, окраска бровей и ресниц. Наши мастера используют в процессе обучения профессиональную косметику Christina, Jean klebert, Holy Land Cosmetics, Cosmo Teros, Premium.

Курс предусматривает теоретические и практические занятия.

Слушатели, успешно освоившие курс Эстетическая косметология, могут работать в салонах красоты и медицинских центрах в должности косметолога-эстетиста.

В процессе обучения на курсе слушатели получают:

Базовые знания по анатомии головы и шеи;

Навыки проведения гигиенического лечебного массажа, а так же массажа волосистой части головы и шейно-воротниковой зоны;

Научатся проводить:

- распаривание кожи;
- окраску бровей и ресниц;
- биоэпиляцию;
- гигиеническую и элементную чистку лица;

Освоят навыки оказания неотложной помощи: - при кровотечении из носа;

- аллергической реакции;
- при обмороках;
- при болях в сердце и т.д.;

Узнают как избежать ошибок в косметологической практике

Наша учебная работа в Колледже будет строиться на следующих основных принципах:

соблюдение требований Государственных образовательных стандартов;

сочетание типовых нормативных требований к среднему профессиональному образованию и удовлетворению потребностей учащихся в саморазвитии на основе индивидуальных возможностей и способностей обучающихся;

обеспечение учащихся всем необходимым материалом по стандартам профессионального образования.

3.2. Стадия развития продукта

3.3. Основные продукты заменители

3.4. Сопутствующие товары и услуги

Кроме основных курсов, при наличии спроса, можно будет организовать курсы маникюра и педикюра, где изучают технологии выполнения маникюрной и педикюрной процедур, особенности проведения процедур при различных заболеваниях ногтей, изучают различные виды косметологических технологий. На практике слушатели выполняют маникюрные и педикюрные процедуры, знакомятся с особенностями декоративного окрашивания ногтей. По окончании курса слушатели получают свидетельство, являющееся гарантом высокого качества подготовки.

Помимо первичного обучения, можно будет также проводить занятия по повышению профессионального уровня для действующих мастеров парикмахеров и косметологов. Поскольку эти профессии относятся к творческим и сопряжены с применением различных технологий, то востребованность этого раздела, так же будет высокой.

4. Сведения о рынке и конкурентах

4.1. Текущее состояние рынка

Поскольку наш проект относится к рынку частного образования в сфере профессионально-технической подготовки специалистов, то мы в последующем анализе ситуации будем рассматривать аспекты рынка частного проф-тех образования и рынок самих услуг (парикмахерские и косметологи).

Система ТиПО представлена инфраструктурой государственных и частных организаций образования. При этом государственные организации занимают преобладающее место в подготовке специалистов с техническими профессиональным образованием. По данным региональных Управлений образования в 2013 году в организациях технического и профессионального образования обучаются 16,2% молодых людей от их типичного возраста. Целевой индикатор данного показателя, обозначенный Госпрограммой развития образования до 2020 года, к 2015 году должен достичь 16,8%. Вместе с тем за последние три года в системе подготовки кадров наблюдается тенденция ежегодного сокращения числа организаций образования, приема и численности выпускников организаций ТиПО. На ситуацию влияет как демографический тренд, обусловленный снижением рождаемости в 1990-х годах, так и смещение общественных предпочтений в части выбора образовательной траектории в

пользу высшего образования. Так, преобладающую часть контингента организаций ТиПО составляют выпускники основной средней школы в возрасте 15 - 17 лет.

По состоянию на 2013 год в республике образовательную деятельность осуществляют 849 колледжей, из них 472 государственных и 377 частных с контингентом обучающихся 561,9 тыс. человек.

В 2013г. сеть организаций системы технического и профессионального среднего образования (далее ТиПО) сократилась в сравнении с 2012 годом на 39 единиц. Соответственно снизился и контингент обучающихся. Современным оборудованием укомплектованы 30,8% учебно-производственных мастерских. Достижение целевого индикатора роста доли оснащенных учебно-производственных мастерских и лабораторий (60% к 2016 году) требует форсированных темпов обновления и укрепления МТБ колледжей. В рамках модернизации ТиПО в 2013 году на обновление и переоснащение мастерских колледжей современным производственным и технологическим оборудованием увеличены бюджетные средства до 3 395,6 млн. Зафиксировано снижение доли мастеров производственного обучения с высшей и первой категориями (-3,1%). Одним из факторов доступности технического и профессионального образования является обеспеченность общежитиями студентов. Данный показатель имеет тенденцию увеличения (+5,2%). Сравнительный анализ данных за два года демонстрирует высокий показатель в Карагандинской области(+8,3%). При этом, несмотря на некоторую динамику роста данного показателя, его значение остается низким в Атырауской области. В среднем по республике затраты на обучение одного студента организации ТиПО в 2013 году составляют 316 тыс. тенге (образовательный грант). В региональном аспекте отмечается разброс стоимости подготовки специалиста данного уровня образования. Наибольший показатель денежных затрат на подготовку таких специалистов зафиксирован в Кызылординской и Акмолинской областях, наименьший – в Атырауской области. Стоимость обучения студентов на платной основе в 2,5 раза ниже показателя расходов на подготовку одного специалиста на бюджетной основе.

Преобладающая доля частных колледжей, осуществляющих подготовку специалистов гуманитарного и экономического профилей. Ключевой проблемой развития ТиПо является соответствие направлений подготовки кадров системы реальным потребностям регионального рынка труда. Основными проблемами ТиПО при этом выступают несоответствие уровня навыков выпускников требованиям работодателей, отсутствие механизмов формирования и оценки общепрофессиональных компетенций, несовершенство механизма прогнозирования и мониторинга потребностей рынка труда и требований работодателей, проблемы с трудоустройством выпускников.

Зафиксирован незначительный рост студентов колледжей, обучающихся по государственному заказу (+3%). Показатель доли трудоустроенных, обучавшихся по государственному заказу, превалирует в сравнении с общим показателем на 5,6%. Обновление содержания ТиПО осуществляется с учетом запросов реализуемых индустриальных проектов. Осуществлен запуск Межрегионального профессионального центра по подготовке кадров для нефтегазовой отрасли в Атырау. Приоритетные отрасли обрабатывающей промышленности в рамках ГПФИИР 2: металлургический комплекс, производство стройматериалов, машиностроение, нефтегазоперерабатывающий комплекс, химическая

промышленность. Также Казахстан являясь организатором крупнейшей международной выставки EXPO 2017, нуждается в высококвалифицированных кадрах таких сегментов экономики как туризм, гостиничный бизнес, кафе и рестораны, косметология, парикмахерские услуги, ремонт компьютеров, транспортные услуги, перевозки.

Перспективной считается дуальная система подготовки специалистов, которая устраняет основной недостаток традиционных форм и методов обучения - разрыв между теорией и практикой. Основные принципы дуального образования активно внедряют 176 колледжей страны по 83 специальностям. Целевой индикатор Госпрограммы развития образования до 2020 года «Доля занятых и трудоустроенных выпускников организаций ТиПО в первый год после окончания обучения к 2015 году - 78%» будет достигнут при высоких показателях уровня удовлетворенности потребителей качеством подготовки специалистов.

Оценка состояния рынка услуг парикмахерских и косметологов.

На данный момент в Казахстане наиболее востребованными являются парикмахерские услуги, оказываемые небольшими парикмахерскими. Современный рынок парикмахерских услуг очень динамичен, на него постоянно влияют различные факторы, такие как мода, искусство, общественные нормы. В настоящее время казахстанский рынок парикмахерских услуг представлен практическими во всем своем многообразии.

Парикмахерские услуги относятся к сфере бытовых услуг и принадлежат к числу наиболее востребованных в повседневном быту людей, а, следовательно, являются самыми массовыми в Казахстане. Этот сектор услуг занимает наибольший объем на рынке бытового обслуживания населения и на данный момент представлен парикмахерскими, салонами, косметическими кабинетами и другими негосударственными предприятиями, составляющими 1/6 от общего числа предприятий сервиса.

Кроме того, парикмахерские услуги оказывают парикмахеры и косметологи индивидуалы, практикующие в частном порядке без соблюдения процедуры обязательной регистрации в государственных органах. Это увеличивает фактический объем парикмахерских и косметических услуг, реализованных населению, по мнению экспертов, на 25-35%.

Темпы роста объемов реализованных парикмахерских услуг значительно не изменились, и на данный момент подотрасль уверенно занимает 6 место на рынке бытового обслуживания населения, представляя 3,7% от общего объема бытовых услуг. Рынок парикмахерских услуг эксперты считают одним из самых стабильных, перспективных и быстро развивающихся.

Казахстанский рынок насчитывает порядка 30000 салонов красоты и парикмахерских, из которых около 13% приходится на столичный регион. Рынок парикмахерских и салонов красоты Казахстана приобретает фазу зрелости, а вход на рынок затрудняется сильной конкуренцией со стороны других участников рынка.

Основная доля парикмахерских и салонов красоты, порядка 50%, это предприятия среднего и средневысокого уровня. Доля парикмахерских, относящихся к эконом-

классу составляет 30% и 15% - это парикмахерские и салоны красоты класса люкс. Оставшиеся 5% занимают VIP-салоны

Большая часть населения - более 40% посещают парикмахерские несколько раз в год и порядка 24% - приблизительно один раз в месяц, пользующихся услугами парикмахерских 2 или 3 раза в месяц - около 8%. Остальные либо не пользуются парикмахерскими услугами вообще, либо посещают парикмахера 1 или 2 раза в год.

В соответствии с приведенными данными можно сделать вывод, что наиболее динамично развивающимися регионами республики в плане услуг являются города Алматы, Астана и Атырауская область. Это отражает действительную картину, так как указанные города являются Южной, официальной и нефтяной столицами Казахстана.

По проведенному анализу текущей ситуации на рынке частного образования и оказания социальных услуг населению можно сделать краткий вывод:

Атырауский регион имеет высокий потенциал в развитии системы ТиПО, как государственной формы, так и частной. При этом в регионе делается акцент в первую очередь на подготовку специалистов для промышленных секторов экономики, что предполагает благоприятную среду для развития нашего проекта в частной форме. Так же стоит отметить, что потребность в подготовке специалистов по нашему профилю существует достаточно высокая. Этому способствуют факторы увеличения объемов потребления социальных услуг обусловленные приростом населения в регионе, ростом доходов и благосостояния. Так же демографический фактор влияет и на востребованность частных ТиПО.

4.2. Тенденции и прогнозы развития рынка

Необходимым условием формирования инновационной экономики является модернизация системы образования, которая становится важнейшей предпосылкой динамичного экономического роста и социального развития общества, условием благополучия и безопасности страны. Профессионально-техническое и высшее образование будет ориентировано на максимальное удовлетворение текущих и перспективных потребностей национальной экономики в специалистах. Будет развиваться система инженерного образования и современных технических специальностей с присвоением сертификатов международного образца.

В среднесрочном периоде социальная политика будет осуществляться по следующим принципам:

- минимальные социальные стандарты и гарантии;
- социальная поддержка для уязвимых слоев общества;

- решение проблем социальных дисбалансов в развитии регионов;
- модернизация политики обеспечения занятости и оплаты труда.

В целях повышения качества жизни населения и внедрения передовых мировых практик в социальной сфере будет разработана Общенациональная концепция социального развития Республики Казахстан до 2030 года, отражающая все аспекты стратегического развития социальной сферы.

Достижение высокого уровня занятости - одна из основных целей экономической политики государства.

С целью формирования принципиально новой модели трудовых отношений, сочетающую поддержку предпринимательства с учетом интересов работников, будет разработан Закон о профсоюзах и о регулировании трудовой деятельности.

Будут интегрированы в рост трудоустройства ранее принятые программы по развитию предпринимательства и поддержке бизнеса, в рамках которых разработаны механизмы выделения бюджетных средств в регионы, где наблюдается высокий процент безработных граждан и людей с низкими доходами.

Программа занятости 2020 будет основным инструментом поддержания занятости и устранения имеющихся диспропорций, которая позволяет решить вопрос о трудоустройстве каждого гражданина.

Прогноз социально-экономического развития на 2014–2018 годы

Экономика в 2014-2018 годы будет развиваться в условиях медленного восстановления мировой экономики и спроса на сырьевые товары. В тоже время ожидается устойчивая и поступательная экономическая динамика за счет возрастания государственных инвестиций в инфраструктуру и потребления населения.

Темпы роста экономики составят 6,2-7,4% в 2014-2016 годы и 6,7-7,2% в 2017-2018 годы. Основным источником роста ВВП будет растущий внутренний спрос, который в 2013-2014 годы будет расти темпами в среднем 6,5%, в последующие годы – 6,8%.

Структура ВВП по использованию за прогнозируемый период не претерпит значительных изменений. Рост внутреннего спроса будет определяться в первую очередь устойчивым ростом потребления домохозяйств, который составит в 2014-2018 годы, предположительно, в среднем 8,0%. За отмеченный период будет наблюдаться возрастание удельного веса потребления домашних хозяйств в ВВП с 54,7% в 2014 году до 58,4% к 2018 году.

Развитие частного образования и демографические показатели региона имеют важное значение для реализации проекта и тесно взаимосвязаны между собой. Динамика рынка взаимосвязана с ростом численности населения в регионе, а развитие сегмента социальных услуг зависит от роста благосостояния населения.

Ниже приведена динамика увеличения численности населения Атырауской области за последние десять лет. Эта динамика, конечно же демонстрирует благоприятную социальную атмосферу в регионе.

Численность населения Атырауской области (тыс. человек)										
2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
452	457	464	472	481	490	509	521	532	543	555
102,1%	101,1%	101,5%	101,7%	101,9%	101,9%	103,9%	102,4%	102,1%	102,1%	102,2%
					108,4%					113,3%
										122,8%

За десять лет прирост населения составлял в среднем 102,1% ежегодно.

Интенсивный прирост населения отмечается в последние пять лет. 113,3 % против 108,4 % в предыдущий пятилетний период. За десять лет с 2003 года прирост населения составил 122,8 %. Население Атырауской области к 2030 году может вырасти на 37,1% - до 744,4 тысячи человек, сообщает пресс-служба столичного филиала АО «Казахский научно-исследовательский и проектный институт строительства и архитектуры» (КазНИИСА) по итогам рабочей поездки вице-министра регионального развития РК Серика Нокина и представителей КазНИИСА в регион. Таким образом отмечается положительная динамика роста численности населения на ближайшие 15 лет.

Еще один важный показатель это рост благосостояния населения, в 2014 году в региональном разрезе наиболее высокая заработная плата отмечена в Атырауской области – 190,1 тыс. тенге, что в 1,8 раза превышает среднереспубликанский показатель. Этот фактор естественно отражается на покупательской способности населения и положительная динамика роста доходов свидетельствует о росте благосостояния населения в целом. Индекс номинальной заработной платы к июню 2013 г. составил 113,5%, реальной – 106,0%. сообщает Агентство РК по статистике. Зарплата в июне 2014 года увеличилась на 13,5% в годовом выражении

Динамика благосостояния населения Атырауской области показывает, что...

Основные показатели уровня жизни населения

	2002	2006	2012
Коэффициент Джини по 10 процентным группам населения	0,339	0,309	0,213
Коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения), раза	9,03	6,86	3,9

в процентах

ниже величины прожиточного минимума*

Доля населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины*	23,9	3,7	...
Глубина бедности*	20,3	5,1	0,2
Острота бедности*	9,6	1,6	0

... За последние 10 лет благосостояние населения достигло хороших показателей и эти значения продолжают иметь положительную динамику, что конечно же отражается на покупательской способности населения в целом.

Оценив важные факторы влияющие на развитие частной школы ТИПО в регионе в частности можно сделать вывод о благоприятной перспективе развития данного направления в Атырауской области. Рост рынка сопоставим, как минимум с приростом доходов и численности населения, который может составить от 3% в год.

4.2.1. PEST-анализ рынка

Политика - P				Экономика – E			
Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка	Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка
Социум – S				Технология – T			
Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка	Факторы	Вес	Оценка	Суммарная оценка

4.3. Описание нынешних и потенциальных клиентов

Не смотря на доступность услуги для широкой аудитории наш проект имеет ориентацию в первую очередь на молодых людей "видящих себя" в индустрии красоты. Мы рассчитываем на студентов в возрасте от 17 до 35 лет, преимущественно женского пола. Конечно же большинство выпускников школ мечтают о высшем образовании, успешной карьере, но на практике получается, что количество успешно сдавших ЕНТ в нашем регионе предоставляет "счастливый билет" ни всем по желанию. Вот и вынуждены вчерашние школьники выбирать себе профессиональное поприще исходя из предложений частных ВУЗов и ТИПО. В связи с этими обстоятельствами мы полагаем, что наши трех-четырёх месячные курсы будут пользоваться популярностью у молодежи не желающей работать мед. сестрами и нянечками в гос. учреждениях, а вполне резонно собираются работать в индустрии красоты оказывая самые востребованные социальные услуги населению.

4.4. Описание компаний-конкурентов

Для реализации данного проекта мы имеем вполне благоприятную почву, поскольку прямых конкурентов в этой сфере мы не имеем, но мы не можем не

принимать во внимание, что количество потенциальных слушателей нашей школы ограничено и на рынке образования ТиПО достаточное количество разнообразных предложений в различных сферах профессионально-трудовой деятельности. По этой причине нам необходимо уделить особое внимание продвижению наших услуг и качеству самого процесса обучения.

4.5. Анализ позиций конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Ваша фирма	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Коэффициент значимости
Имидж фирмы	0	0	0	0	0
Концепция продукта	0	0	0	0	0
Качество продуктов, соответствие мировым стандартам	0	0	0	0	0
Уровень диверсификации производственно-хозяйственной деятельности (видов бизнеса), разнообразие номенклатуры продуктов	0	0	0	0	0
Мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, характеризующей возможности по разработке новых продуктов	0	0	0	0	0
Мощность производственной базы, оснащенность основными фондами, их уровень и эффективность использования, структура издержек	0	0	0	0	0
Финансовое состояние по данным публичной отчетности	0	0	0	0	0
Привлекательность рыночных цен	0	0	0	0	0
Уровень стимулирования сбыта, эффективность используемых каналов товародвижения, послепродажное обслуживание	0	0	0	0	0
Политика фирмы во внешней предпринимательской среде, характеризующая способность фирмы управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями, прессой, населением	0	0	0	0	0
ИТОГО	0	0	0	0	0

4.6. Основные барьеры и риски входа на рынок

Как и реализация многих других проектов в сфере оказания социальных услуг, в нашем случае, одна из основных задач, которую необходимо решить для успешной реализации проекта - найти удобно расположенное и функциональное

помещение и сделать соответствующий ремонт. Ремонт должен соответствовать нормам и требованиям СЭС к данному виду деятельности.

Ни один успешный бизнес-проект не реализуется без соответствующего персонала. В нашем случае нам необходимо подобрать преподавателей, которые не только знают теорию, но и имеют отличную профессиональную практику. Поскольку мы планируем обучать специалистов по трем основным направлениям, то преподаватели должны соответствовать требованиям учебных программ и иметь необходимую квалификацию и опыт. Кроме поиска таких преподавательских кадров, нам необходимо будет создать условия для их работы и создать мотивацию, которая позволит этим сотрудникам работать вдохновенно с полной отдачей своему делу.

4.7. Описание поставщиков и каналов поставок материалов

В ходе реализации данного проекта запланировано использование различных гигиенических, косметических и прочих средств по уходу за кожей и волосами. Такие материалы мы планируем закупать в торговых точках региона имеющих в широкой и доступной продаже. Многие крупные компании в данной отрасли (косметика, гигиена, красота) имеют представительства, мы рассчитываем наладить тесное сотрудничество с этими компаниями и обеспечить свою школу прямыми поставками.

4.8. Маркетинговая стратегия

Главной целью проекта является выход на рынок и последующее успешное существование в нем. Основными услугами нашей школы считаются услуги по обучению косметологов и специалистов для парикмахерских, поэтому в маркетинговой стратегии главный упор делается на конкурентных преимуществах предприятия: подбор квалифицированных преподавателей и инструкторов, наличие собственных программ по двум направлениям обучения.

Для организации продвижения услуг нашей школы и ее 100% заполняемости руководством применено несколько стратегий:

- стратегия сегментирования, которая позволит выяснить, сколько сегментов рынка необходимо охватить при реализации услуг;
- стратегия развития и продвижения услуг, которая предполагает концентрацию усилий на привлечение клиентов из целевой аудитории и стимулирование их на продвижение услуг школы в своей среде;
- стратегия инноваций, которая предполагает создание новых услуг на основе тенденций развития рынка и потребностей потребителей.

Целями проведения рекламы являются информирование потенциальных клиентов об открытии нового учреждения, о его уникальных особенностях и формировании у них положительного мнения о школе, а также привлечение большого числа клиентов. Рекламный бюджет за первое время работы составит около 20 000 тенге ежемесячно. Эти средства планируется потратить на

изготовление рекламных буклетов, на объявления в газетах и СМИ, на изготовление вывесок. Также информация о услугах школы будет размещена в социальных сетях и на интернет-ресурсах, что в современных условиях является наиболее эффективным видом продвижения, особенно среди молодежной аудитории.

Эти мероприятия позволят в кратчайший срок обеспечить широкую огласку в кругах потенциальных клиентов и привлечет их в нашу школу.

4.9.Объемы продаж и условия оплаты продуктов

Наименование продукта	Объем продаж, ед.
-----------------------	-------------------

Обучение женского мастера:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	15	15	15	15	15
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	0	0	0	0
Апрель	15	15	15	15	15
Май	0	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	15	15	15	15	15
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	0	0	0	0	0
Октябрь	15	15	15	15	15
Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	60 / 15	60 / 15	60 / 15	60 / 15	60 / 15

Обучение универсального мастера:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	20	20	20	20	20
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	0	0	0	0
Апрель	20	20	20	20	20
Май	0	0	0	0	0

Июнь	0	0	0	0	0
Июль	20	20	20	20	20
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	0	0	0	0	0
Октябрь	20	20	20	20	20
Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	80 / 20	80 / 20	80 / 20	80 / 20	80 / 20

Обучение косметолога:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	10	10	10	10	10
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	0	0	0	0
Апрель	0	0	0	0	0
Май	10	10	10	10	10
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	0	0	0	0	0
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	10	10	10	10	10
Октябрь	0	0	0	0	0
Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	30 / 10	30 / 10	30 / 10	30 / 10	30 / 10

Повышение квалификации парикмахеров:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	10	10	10	10	10
Февраль	0	0	0	0	0
Март	10	10	10	10	10
Апрель	0	0	0	0	0
Май	10	10	10	10	10

Июнь	0	0	0	0	0
Июль	10	10	10	10	10
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	10	10	10	10	10
Октябрь	0	0	0	0	0
Ноябрь	10	10	10	10	10
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	60 / 10	60 / 10	60 / 10	60 / 10	60 / 10

Поскольку каждый курс по нашей программе имеет период проведения обучения, то нами будут набираться группы. Так для первичного обучения парикмахерскому делу длительность курса составляет по три месяца дневных занятий. Мы рассчитываем, что на курсы женских стрижек будут приниматься по 15 студентов, а на курсы универсального мастера по 20 человек. На курсы косметологов будет формироваться группа по 10 человек и длительность курса четыре месяца, этим обусловлена стоимость курса 90 000 тенге. На курсы повышения квалификации для действующих парикмахеров мы будем принимать по 10 человек и длиться курс будет два месяца.

4.10. Организация каналов сбыта продукции

4.11. Цены продуктов

Наименование продукта	Цена продаж, тенге
-----------------------	--------------------

Обучение женского мастера:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	0	0	0	0
Апрель	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Май	0	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	0	0	0	0	0
Октябрь	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000

Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000

Обучение универсального мастера:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	0	0	0	0
Апрель	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Май	0	0	0	0	0
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	0	0	0	0	0
Октябрь	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000	160 000 / 40 000

Обучение косметолога:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Февраль	0	0	0	0	0
Март	0	0	0	0	0
Апрель	0	0	0	0	0
Май	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	0	0	0	0	0
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Октябрь	0	0	0	0	0

Ноябрь	0	0	0	0	0
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	270 000 / 90 000	270 000 / 90 000	270 000 / 90 000	270 000 / 90 000	270 000 / 90 000

Повышение квалификации парикмахеров:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Февраль	0	0	0	0	0
Март	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Апрель	0	0	0	0	0
Май	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Июнь	0	0	0	0	0
Июль	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Август	0	0	0	0	0
Сентябрь	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Октябрь	0	0	0	0	0
Ноябрь	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Декабрь	0	0	0	0	0
Сумма / Среднее:	360 000 / 60 000	360 000 / 60 000	360 000 / 60 000	360 000 / 60 000	360 000 / 60 000

4.12.SWOT-анализ положения компании на рынке

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	Востребованный перечень оказываемых услуг.	Не известность школы на начальном этапе.
	Ценовая политика ориентированная на широкую потребительскую аудиторию	Отсутствие признаваемых дипломов и сертификатов по завершению обучения.
	Клиентоориентированный график оказания услуг.	
	Оптимальный подбор программ, методик и специалистов.	
	Реализация проекта в перспективном для данной сферы регионе.	
Внешняя среда	Возможности	Угрозы

	Открытие филиалов других регионах	Усложнение требований к данному виду деятельности
	Расширение перечня оказываемых услуг.	Открытие государственных ТиПО по данному направлению.

5. План реализации проекта

5.1. График реализации проекта

№	Этап	Дата начала	Дата окончания	Бюджет	Ответственный
1	Получение кредита	01.12.2014	08.12.2014	0	ИП "Красота"
2	Заключение договора на аренду	01.12.2014	01.01.2015	0	ИП "Красота"
3	Проведение ремонта помещений	01.12.2014	29.12.2014	1000000	ИП "Красота"
4	Закуп и монтаж оборудования, инвентаря	15.12.2014	29.12.2014	2500000	ИП "Красота"
5	Проведение рекламной компании	15.12.2014	10.01.2015	40 000	ИП "Красота"
6	Начало оказания услуг	05.01.2015	09.01.2015	0	ИП "Красота"
7	Выплаты % и основного долга	01.07.2015	28.11.2019	0	ИП "Красота"

5.2. Описание этапов реализации проекта

Началом реализации всего проекта является принятие решения о выдаче кредита. Поскольку все предварительные этапы согласованы и решены, то после получения кредита ориентированного по времени на декабрь 2014 года, будет совершена сделка по долгосрочной аренде необходимых помещений и начнется внутренняя отделка и необходимый ремонт. На этапе завершения ремонта, будет произведен закуп необходимого оборудования и инвентаря. Параллельно с этими этапами начнется подбор и обучение персонала для нашей школы. И с декабря мы начнем размещать рекламные объявления в СМИ для привлечения внимания клиентов. Прием и набор классов мы рассчитываем в течении декабря-января. И с января 2015 года школа приступит к своей работе в полном объеме.

6. Описание требуемых ресурсов

6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Школа косметологов и парикмахеров ИП "Красота" будет располагаться в арендованном помещении в черте города в удобном для студентов месте. Как вариант, мы предполагаем заключить договор аренды с действующей автошколой расположенной в индустриальной части города. Поскольку занятия в автошколах, как правило проводится в вечернее время, то днем, когда мы планируем проводить обучение, учебные классы остаются не занятыми и наше предложение по аренде классов будет интересным. Кроме того, действующая автошкола

обладает всей необходимой инфраструктурой и имеет удобное место расположения.

6.2.Список приобретаемых активов

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
Покупка оборудования 2	01.12.2014	5	1	2500000

6.3.Список приобретаемых активов в лизинг

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Стоимость приобретения
---------------------	-------------------	-------------------	------------------------

6.4.Требуемое сырье и материалы

Для оказания наших услуг, проект будет нуждаться в расходных материалах для проведения практических занятий. С этой целью заложен бюджет на каждого студента по 1 000 тенге в месяц. На эти деньги будут приобретаться косметические препараты, средства по уходу за волосами и прочие необходимые расходные материалы.

6.5.Потребность в кадрах

К началу запуска проекта необходимо набрать следующий персонал:

Менеджер - 1 сотрудник. Задачей менеджера будет проводить работу с клиентами. Прием заявок, формирование групп, ведение расписаний занятий, оценка посещаемости, документооборот, функции офис-менеджера.

Преподаватели - 4 сотрудника. На каждую группу студентов свой персональный куратор. Задачей преподавателя будет являться ведение курсов по профессиональному профилю, проведение практических и теоретических занятий, оценка успеваемости и прочая учебно-практическая работа в группе студентов по каждому курсу.

Консультант - 1 сотрудник. Данный специалист будет привлекаться по необходимости для проведения мастер-классов, семинаров и практических занятий. Для каждого профиля школы будут привлекаться свои "гуру" из среды действующих мастеров своего дела.

6.6.Персонал

Наименование группы сотрудников	Количество сотрудников в группе	Зарботная плата каждого сотрудника, тенге
---------------------------------	---------------------------------	---

1. Менеджер 1 60 000

2. Преподаватели 4 90 000

7. План производства

7.1. План объёма выпуска продукции

Для анализа эффективности проекта нами используются равномерные прогнозы по объемам оказываемых услуг в течении всего периода осуществления проекта. Это обусловлено, тем, что мы закладываем оптимальный уровень спроса

7.2. Краткое описание производственного процесса

Оказание образовательных услуг в рамках проекта "школа косметологов и парикмахеров" будут производиться в рамках установленных для этого вида деятельности правил. Весь процесс можно распределить на несколько основных этапов:

1. Прием заявлений, тестирование на профессиональную пригодность кандидата.
2. Набор группы слушателей по курсу.
3. Проведение теоретических и практических занятий в рамках курса.
4. Аттестация, выдача диплома-сертификата.

7.3. Описание технологии производства

ОБУЧЕНИЕ КОСМЕТОЛОГИИ

Курс, разработанный нашими специалистами, предназначен для желающих овладеть перспективной профессией косметолога-эстетиста, а также для всех тех, кто хотят быть красивыми в любом возрасте и очаровывать окружающих своей профессиональной красотой.

Слушатели курса овладеют несколькими видами массажа лица, массажем шейно-воротниковой зоны и волосистой части головы. По окончании наших курсов Вы будете уметь профессионально подбирать косметические средства для своих будущих клиентов и для себя в том числе. Также Вы научитесь проводить ряд других косметических процедур, таких как эпиляция, чистка лица, окраска бровей и ресниц. Наши мастера используют в процессе обучения профессиональную косметику Christina, Jean klebert, Holy Land Cosmetics, Cosmo Teros, Premium.

Курс предусматривает теоретические и практические занятия.

Слушатели, успешно освоившие курс Эстетическая косметология, могут работать в салонах красоты и медицинских центрах в должности косметолога-эстетиста.

В процессе обучения на курсе слушатели получают:

Базовые знания по анатомии головы и шеи;

Навыки проведения гигиенического лечебного массажа, а так же массажа волосистой части головы и шейно-воротниковой зоны;

Научатся проводить:

- распаривание кожи;
- окраску бровей и ресниц;
- биоэпиляцию;
- гигиеническую и элементную чистку лица;

Освоят навыки оказания неотложной помощи: - при кровотечении из носа;

- аллергической реакции;
- при обмороках;
- при болях в сердце и т.д.;

Узнают как избежать ошибок в косметологической практике

Программа курса «Косметология»:

Название Ак. часы

1. Введение - 1

- Общие правила подготовки к любому виду обслуживания Профессиональная этика мастера

2. Анатомия головы и шеи, строение и функции кожи - 12

- Строение костей черепа, шейного отдела позвоночника
- Мышцы головы и шеи
- Кровоснабжение головы и шеи
- Иннервация головы и шеи
- Лимфатическая система головы и шеи
- Анатомо-физиологические особенности головы и шеи
- Строение и функции кожи
- Типы кожи

3. Санитария и гигиена - 2

4. Общая косметология - 82

- Массаж
- гигиенический
- пластический
- лечебный
- шейно-воротниковой зоны
- Распаривание кожи, пилинги, маски
- Окраска бровей и ресниц, коррекция бровей
- Чистка (гигиеническая, элементная)
- Биоэпиляция (теплым, горячим, холодным восками)
- Коррекция неотложных состояний
- Обзорный курс косметических линий (Academie, Janssen, и др.)
- Пирсинг мочки уха, пупочная складка

5. Аппаратная косметология - 47

- Техника безопасности
- Дарсонвализация
- Гальванизация
- Электрофорез
- Дезинкрустация
- Вакуумный массаж
- Микротоковая терапия
- Ультразвуковая терапия
- Миостимуляция
- Электроэпиляция
- Электрокоагуляция

6. Общая практика - 4

ОБУЧЕНИЕ ПАРИКМАХЕРСКОМУ ИСКУССТВУ

Прическе во все времена уделялось особое внимание: с ее помощью люди стремились сделать свой облик индивидуальным и неповторимым. Делая ту или иную прическу, человек подчеркивал свою уникальность, независимость, силу. И в наши дни люди, желая обрести собственный стиль, проводят над волосами множество манипуляций: красят и осветляют, подстригают и заплетают, укладывают и покрывают косметическими средствами, выпрямляют кудряшки и завивают прямые пряди.

Прическа – наиболее доступный способ выразить свою индивидуальность. Правильно подобранная стрижка помогает подчеркнуть достоинства внешности и скрыть недостатки, а также создать образ, отражающий внутренний мир человека. Сделать по-настоящему хорошую прическу способен только профессионал. Грамотный специалист подскажет, какая стрижка лучше всего подойдет клиенту, исходя из типа волос и лица, а затем даст советы по ее укладке и уходу за волосами.

Парикмахер-профессионал никогда не останется без работы и всегда сможет зарабатывать неплохие деньги. Если вы хотите освоить эту интересную и творческую профессию, то сделать это можно на парикмахерских курсах в ОЧУ ПО «Интерколледж». Преподавателями курсов являются опытные мастера в сфере парикмахерского искусства. Наши парикмахерские курсы - это именно то, что Вам нужно.

Программа курса «Парикмахерское искусство как основа создания имиджа»:

Название Ак. часы

1. Основные характеристики и свойства волос и их влияние на выбор красителя и стрижки при моделировании прически - 6
2. Цвет в прическе - 36
 - Теория цветности и характеристики цвета
 - Роль цветотипа в создании образа
 - Основы колористики
 - Особенности работы с седыми, обесцвеченными и «перегруженными» цветом волосами
3. Современные стили в одежде и прическах - 10
4. Основные законы композиции в моделировании прически - 6

5. Коррекция недостатков формы головы и частей лица с помощью макияжа и прически - 6

6. Основы укладки волос феном, щипцами, бигуди - 10

7. Основы афроплетения, наращивания и плетения волос - 10

Общая аудиторная нагрузка - 84

7.4.Список общих издержек

Наименование	Величина издержки, тенге
--------------	--------------------------

Коммунальный платеж 1 - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Февраль	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Март	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Апрель	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Май	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Июнь	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Июль	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Август	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Сентябрь	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Октябрь	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Ноябрь	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Декабрь	25 000	25 000	25 000	25 000	0
Сумма / Среднее:	300 000 / 25 000	300 000 / 25 000	300 000 / 25 000	300 000 / 25 000	275 000 / 25 000

Реклама и продвижение 3 - Величина издержки:

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Февраль	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Март	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Апрель	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Май	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000

Июнь	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Июль	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Август	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Сентябрь	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Октябрь	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Ноябрь	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Декабрь	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	0
Сумма / Среднее:	10 000 / 10 000	120 000 / 10 000	120 000 / 10 000	120 000 / 10 000	120 000 / 10 000	110 000 / 10 000

Административные - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Февраль	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Март	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Апрель	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Май	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Июнь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Июль	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Август	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Сентябрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Октябрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Ноябрь	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Декабрь	20 000	20 000	20 000	20 000	0
Сумма / Среднее:	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	240 000 / 20 000	220 000 / 20 000

Хозяйственные - Величина издержки:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Февраль	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Март	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Апрель	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000

Май	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Июнь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Июль	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Август	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Сентябрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Октябрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Ноябрь	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Декабрь	15 000	15 000	15 000	15 000	0
Сумма / Среднее:	180 000 / 15 000	180 000 / 15 000	180 000 / 15 000	180 000 / 15 000	165 000 / 15 000

Аренда помещения 1 - Общая стоимость аренды помещения, тенге:

	2015	2016	2017	2018	2019
Январь	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Февраль	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Март	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Апрель	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Май	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Июнь	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Июль	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Август	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Сентябрь	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Октябрь	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Ноябрь	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Декабрь	200 000	200 000	200 000	200 000	0
Сумма / Среднее:	2 400 000 / 200 000	2 400 000 / 200 000	2 400 000 / 200 000	2 400 000 / 200 000	2 200 000 / 200 000

7.5. Удельные затраты сырья и материалов

Наименования сырья и материалов	Расход на единицу продукта/услуги, ед. измерения	Закупочная стоимость ед. сырья/материала, тенге	Поставщик
---------------------------------	--	---	-----------

Средства по уходу за кожей и волосами На каждого студента в месяц 1 000 тенге в месяц.

кожей и волосами

7.6.Общее управление и организация контроля качества

Важным фактором в ведение бизнеса нашей школы, считается оценка удовлетворенности потребителей, в нашем случае учащихся автошколы. Такая практика ведется практически во всех крупных и успешных бизнесах. Для наработки качественной клиентской базы и своевременному устранению проблем необходимо чутко реагировать на претензии и пожелания клиентов. В этой связи непосредственная работа с клиентами возложена на «Предпринимателя», чтобы он из первых уст мог оценивать критичность ситуации и мог принимать решение о возможных улучшениях в работе школы. Кроме личных контактов будет применен инструмент анкетирования, для сбора данных о удовлетворенности. Такой подход позволит оперативно реагировать на требования клиентов и проводить улучшения, привлекая их к оценке. Это очень нравится всем клиентам и позволяет им считать себя еще более важными. Что, конечно же, отражается на удовлетворенности клиентов и их положительных отзывах о работе и услугах нашего проекта.

8.Финансовый план

8.1.Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

Вид инфляции		Показатель
Средние темпы роста цен продаж		0%
Средние темпы роста цен закупок		0%
Средние темпы роста заработной платы		0%
Наименование налога	Ставка налога	Период налогообложения
НДС	18	мес.
Налог на имущество	2.2	квартал
Налог на прибыль	20	мес.
Социальный налог	30	мес.

8.2. Расчёт ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования рассчитана методом WACC исходя из ставки по кредиту 7%, налога на прибыль 3%.

8.3.Система управления финансами и аудит отчётности

8.4.Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	7

РВ (период окупаемости проекта)	мес.	26
DPB (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	29
NPV (чистый приведенный доход)	тенге	3 117 627
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	59,66
PI (индекс прибыльности проекта)		2,25
PF (потребность в финансировании)	тенге	3 510 000
CD (дефицит денежных средств)	тенге	10 000

NPV) Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Её также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора. В нашем случае этот показатель равен 3 117 627 тенге.

(IRR) Внутренняя норма доходности, или IRR (англ. internal rate of return) — это ставка дисконтирования, при которой NPV проекта равен нулю. Экономический смысл этого параметра заключается в том, что он определяет верхнюю границу доходности инвестиционного проекта, и, соответственно, максимальные удельные затраты по нему: если IRR проекта больше стоимости инвестируемого капитала, то проект следует принимать к рассмотрению, в противном случае — отклонять. В нашем случае показатель привлекателен для инвестиций в проект и составляет 59,7%.

(PI) Индекс рентабельности - это относительный показатель, который определяет уровень дохода на единицу затраты. Чем больше его значение, тем выше будет отдача вложенных инвестиций. Привлекательным считается показатель больше 1. Индекс рентабельности для нашего проекта равен 2,25

Срок окупаемости (PP) - период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. Рассчитанные на основе этой финансовой модели показатели указывают на благоприятные условия для финансирования этого проекта. Простой срок окупаемости составляет двадцать шесть месяцев, а дисконтированный двадцать девять месяцев. Это очень не плохой показатель с учетом того, что кредитуется проект на пять лет (60 месяцев).

8.5.График окупаемости NPV

8.6.Отчёт о прибылях и убытках

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
--	------	------	------	------	------	------

Выручка	0	11 900 000	11 900 000	11 900 000	11 900 000	11 900 000
Материалы и комплектующие	0	230 000	230 000	230 000	230 000	230 000
Сдельная зарплата	0	0	0	0	0	0
Валовая прибыль	0	11 670 000	11 670 000	11 670 000	11 670 000	11 670 000
Общехозяйственные и коммерческие расходы	10 000	3 240 000	3 240 000	3 240 000	3 240 000	2 970 000
Инвестиционные расходы	1 000 000	0	0	0	0	0
Амортизация	0	500 000	500 000	500 000	500 000	458 333
Расходы на заработную плату	0	7 055 580	7 055 580	7 055 580	7 055 580	6 467 615
Финансовые расходы	0	239 222	191 840	136 368	80 896	25 425
Налог на имущество	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налога на прибыль	-1 010 000	635 198	682 580	738 052	793 524	1 748 627
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-1 010 000	-1 289 753	-1 244 683	-1 228 139	-1 218 894	-310 017
Налог на прибыль	0	27 449	19 125	21 645	23 528	25 193
Чистая прибыль	-1 010 000	607 750	663 455	716 407	769 995	1 723 435

8.7.График прибыли

8.8.Отчёт о движении денежных средств

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Поступления от продаж	0	11 900	11 900	11 900	11 900	11 900
Затраты на материалы и комплектующие	0	230	230	230	230	230
Затраты на сдельную заработную плату	0	0	0	0	0	0
Выплаты персоналу по заработной плате	0	6 420	6 420	6 420	6 420	5 885
Прочие выплаты	1 010	3 240	3 240	3 240	3 240	2 970
Выплата налогов	0	610	655	657	659	608
Денежный поток от операционной деятельности	-1 010	1 400	1 355	1 353	1 351	2 207
Приобретение основных средств	2 500	0	0	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0	0	0

Денежный поток от инвестиционной деятельности	-2 500	0	0	0	0	0
Поступление кредитов	3 500	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	396	792	792	792	726
Выплаты процентов по займам	0	131	220	164	109	51
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	3 500	-527	-1 012	-957	-901	-777
Денежный поток за период	-10	873	343	396	450	1 430
Баланс наличности на начало периода	0	-10	863	1 206	1 603	2 052
Баланс наличности на конец периода	-10	863	1 206	1 603	2 052	3 482

8.9.График денежных потоков

8.10.Баланс

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Денежные средства	-10	863	1 206	1 603	2 052	3 482
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	0	0	0	0	0	0
Запасы	0	0	0	0	0	0
Итого оборотные активы	-10	863	1 206	1 603	2 052	3 482
Основные средства	2 500	2 000	1 500	1 000	500	42
Предоплаченные расходы	0	0	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0	0	0
Итого внеоборотные активы	2 500	2 000	1 500	1 000	500	42
Итого активы	2 490	2 863	2 706	2 603	2 552	3 524
Краткосрочные обязательства по займам	330	835	807	780	752	0
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0
Задолженность по налогам	0	53	53	53	53	53
Долгосрочные обязательства по займам	3 170	2 377	1 585	792	0	0
Итого обязательства	3 500	3 265	2 445	1 625	805	53

Нераспределенная прибыль	-1 010	-402	261	978	1 748	3 471
Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Акционерный капитал	0	0	0	0	0	0
Итого собственный капитал	-1 010	-402	261	978	1 748	3 471
Итого собственный капитал и обязательства	2 490	2 863	2 706	2 603	2 552	3 524

8.11.График соотношения собственного и заемного капитала

8.12.График структуры активов

8.13.Финансовые показатели

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Показатели ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	-3	97	140	192	255	6 575
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	-3	97	140	192	255	6 575
Чистый оборотный капитал (NWC)	-340 189	-24 892	346 111	770 064	1 247 607	3 429 375
Показатели оборачиваемости						
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	0	8	6	5	4	4
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	0	3	3	3	3	4
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	0	0	0	0	0	0
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0	0	0
Показатели финансовой устойчивости						
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	141	114	90	62	32	2
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	127	83	59	30	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	3	1	1	1	3
Долг / EBITDA	-0	3	2	1	1	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	0	6	7	10	17	96
Средний срок погашения долга (AMD)	-0	5	4	2	1	0
Коэффициент автономии, %	-41	-14	10	38	68	98
Коэффициент финансового риска, %	-347	-799	916	161	43	0

Операционный рычаг	0	0	0	0	0	-2
Показатели рентабельности						
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	0	1	1	1	1	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	0	5	6	6	6	14
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-487	16	18	20	22	53
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	1 200	282	78	46	34	61
Фондорентабельность, %	-485	28	39	59	106	704
Денежные потоки						
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	-3 510 000	1 396 019	1 348 707	1 347 852	1 347 633	2 205 667
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	-10 000	873 120	343 266	396 218	449 807	1 429 928

8.14.График рентабельности собственного капитала

8.15.График денежных потоков от проекта и для собственника

8.16.Финансовый план

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Финансирование	3 500 000	0	0	0	0	0
Погашение кредитов	0	396 226	792 453	792 453	792 453	726 415
Выплаты процентов по займам	0	130 590	219 575	164 104	108 632	50 849
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0	0	0
Другие поступления	0	0	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	3 500 000	-526 816	-1 012 028	-956 557	-901 085	-777 264

8.17.График структуры финансирования

8.18.Анализ безубыточности

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Выручка	0	11 900 000	11 900 000	11 900 000	11 900 000	11 900 000

Постоянные издержки	10 000	11 034 802	10 987 420	10 931 948	10 876 476	9 921 373
Переменные издержки	0	230 000	230 000	230 000	230 000	230 000
Прибыль от реализации	-10 000	635 198	682 580	738 052	793 524	1 748 627
Точка безубыточности	0	7 499 054	7 467 247	7 429 552	7 391 856	7 354 161
Запас финансовой прочности	0	4 400 946	4 432 753	4 470 448	4 508 144	4 545 839
Запас финансовой прочности, % к выручке	0	37	37	38	38	38

8.19. Анализ чувствительности

Чувствительность к изменению цен продуктов:

Показатель	-30%	-24%	-18%	-12%	-6%	0%	6%	12%	18%	24%	30%
PВ											
DPВ											
NPV											
IRR											
PI											
PF											
PC											

Чувствительность к изменению объемов сбыта:

Показатель	-30%	-24%	-18%	-12%	-6%	0%	6%	12%	18%	24%	30%
PВ											
DPВ											
NPV											
IRR											
PI											
PF											
PC											

Чувствительность к изменению прямых издержек:

Показатель	-30%	-24%	-18%	-12%	-6%	0%	6%	12%	18%	24%	30%
PВ											
DPВ											
NPV											

IRR
PI
PF
PC

Чувствительность к изменению ставки дисконтирования:

Показатель	-30%	-24%	-18%	-12%	-6%	0%	6%	12%	18%	24%	30%
PB	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
DPB	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
NPV	3 593 562	3 531 512	3 470 554	3 410 664	3 351 818	3 293 991	3 237 162	3 181 308	3 126 407	3 072 438	3 019 382
IRR	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73	60.73
PI	2.44	2.42	2.39	2.37	2.35	2.33	2.30	2.28	2.26	2.24	2.22
PF	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000	3 510 000
PC	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000

8.20.График анализа чувствительности

8.21.Оценка проектных рисков

№	Наименование риска	Оценка риска	Способы устранения и минимизации негативных последствий
Внешние риски:			
Внутренние риски			

9. Заключение

Бизнес – проект, изложенный подробно в этом плане обладает хорошими показателями инвестиционной привлекательности, четко ориентирован на потребителя и имеет успешную бизнес среду. Оказание образовательных услуг в предлагаемом формате будет востребовано, а с применением инструментов продвижения, станет рентабельным бизнесом, который будет приносить доход и вернет с вознаграждением вложенные инвестиции в запланированные сроки.

Кроме бизнес эффективности, проект несет важную социальную составляющую.

Во-первых, проект направлен на повышение качества оказываемых населению социальных услуг за счет организации процесса обучения и подготовки профессиональных кадров для этой сферы.

Во-вторых, создание дополнительных рабочих мест и выплаты в бюджет. Общая сумма налогов за время реализации проекта составит 2 420 000 тенге.

В этом так же участие этого проекта в социально-экономической сфере нашего региона.