

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Институт спорта, туризма и сервиса
Кафедра сервиса и технологии художественной обработки материалов

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

В.А. Лившиц
« 5 » 07 2017 г.

Проект салона красоты, специализирующегося
на услугах с применением лазеров

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ-430301.2017.007 ПЗ ВКР

Консультанты:

Экономическая часть,
старший преподаватель

В.Г. Мирмович
«04» июня 2017 г.

Руководитель работы,
профессор

Т.П. Писклакова
«05» июня 2017 г.

Технологическая часть,
профессор

Т.П. Писклакова
«04» июня 2017 г.

Автор работы,
студент группы СТЗ-511

Ю.А. Плюхина
«04» июня 2017 г.

Безопасность жизнедеятельности,
старший преподаватель

Е.М. Лепихина
«04» июня 2017 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель

Е.Н. Лаврова
«05» июня 2017 г.

АННОТАЦИЯ

Плюхина Ю. А. Проект салона красоты, специализирующегося на услугах с применением лазеров. — Челябинск: ЮУрГУ, ИСТиС, 2017. — 65 с., 17 ил., 26 табл., библиогр. список — 21 наим.

Данная дипломная работа является разработкой салона красоты специализирующегося на услугах с применением лазерной аппаратуры.

В работе были разработаны вопросы организационного плана, экономические расчеты для создания предприятия, проработаны вопросы безопасности жизнедеятельности, связанные с работой на лазерном оборудовании в рамках салона красоты.

ЮУрГУ.430301.2017.007 ПЗ ВКР								
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата	Проект салона красоты, специализирующегося на услугах с применением лазеров	Лит.	Лист	Листов
Разраб.	Плюхина Ю.А.		<i>[Подпись]</i>	04.07.17		Д	3	65
Пров.	Мирмович В.Г.		<i>[Подпись]</i>	04.04.17				
Пров.	Пискалова Т.П.							
Н.контр.	Лаврова Е.Н.		<i>[Подпись]</i>	05.07				
Утв.	Лившиц В.А.		<i>[Подпись]</i>	5.07				
						ЮУрГУ Кафедра СиТХОМ		

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	
1 ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	
1.1 Характеристика планируемого предприятия.....	9
1.2 Актуальность салона красоты	9
1.3 Прогнозирование конкурентоспособности салона красоты и маркетин- говые исследования	11
1.4 Определение потенциального клиента салона красоты	15
1.5 Выбор местоположения предприятия	16
1.6 План помещения салона красоты с лазерными технологиями	18
1.7 Ассортимент процедур и услуг	19
1.8 Технологические карты.....	26
1.9 Производственная структура предприятия индустрии красоты	32
1.10 Организационный план	33
1.11 Вопросы квалификации и подготовки кадров	36
1.12 Вопросы лицензирования и системы внутреннего документирования предприятия	38
1.13 Реклама	40
2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	
2.1 Определение инвестиционных затрат	42
2.2 Производственные и финансовые риски	47
2.3 Определение финансово-экономических показателей.....	48
2.4 Планирование объемов прибыли	56
2.5 Определение точки безубыточности	57
3 ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
3.1 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осущест- вляющим медицинскую деятельность	59
3.2 Пожарная безопасность и электробезопасность на предприятии	63

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	69

					<i>ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подп.</i>	<i>Дата</i>		6

ВВЕДЕНИЕ

С каждым годом косметологические процедуры в салонах красоты становятся более востребованными. Растет конкуренция между предприятиями индустрии красоты, а требования клиентов повышаются. Каждый владелец подобного предприятия задается вопросом, как можно повысить доход своего дела с помощью косметологических аппаратов для салона красоты. Практикующие врачи при таких предприятиях не упускают из вида современные методики и технологические новшества данной сферы. В такой ситуации главным вопросом является выбор аппарата для салонов красоты.

При приобретении профессионального медицинского оборудования предприниматель должен отдавать себе отчет в том, что выбор оборудования обозначит будущее салона, ведь, в отличие от косметики, замена оборудования обернется значительными тратами для бюджета предприятия. Так же, при планировании финансовых вложений в дорогостоящую аппаратуру владелец салона красоты должен произвести анализ рынка и понять, сможет ли его предприятие без профессионального медицинского оборудования составлять высокую конкуренцию.

Актуальность темы заключается в возрастающей роли косметологии на рынке г. Челябинска, а именно роли лазерных методик в составе услуг предприятий красоты.

Предмет работы — разработка основных разделов плана мероприятий по открытию салона красоты с лазерными технологиями.

Цель работы — разработать мероприятия по открытию салона красоты с лазерными технологиями. Данная цель реализуется с помощью следующих задач:

- составление технологического раздела (описание салона; характеристика услуг; технологические карты услуг; вопросы лицензирования и внутреннего документирования; маркетинговые исследования);

					ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		7

- составление экономического раздела (расчет инвестиционных затрат; расчеты затрат и расходов; расчет производственной мощности; определение плана продаж; определение прибыли);
- составление раздела обеспечения безопасности жизнедеятельности (санитарно-противоэпидемиологический режим; пожарная и электробезопасность)

Работа состоит из трех разделов. В первом разделе будут рассмотрены основные характеристики планируемого предприятия, актуальность салона красоты с лазерными технологиями, прогнозирование конкурентоспособности и маркетинговые исследования, выбор оборудования, процедур и услуг в соответствии с анализом спроса косметологических услуг. Разработаны технологические карты и составлен прайс-лист услуг. А так же рассмотрены вопросы лицензирования и внутреннего документирования, рекламы.

Во втором разделе приводится экономический расчет салона красоты «21 век». Производится определение затрат, выявление производственных и финансовых рисков, определение текущих затрат, доходов и расходов. Выявлена динамика чистой прибыли производства.

В третьем разделе исследованы санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность, требования пожарной безопасности и электробезопасности, с последующим внедрением в проект.

Заключение делает выводы из исследования, список литературы приводит перечень использованной и упоминавшейся литературы и законодательных актов.

Приложения содержат рисунки, которые было бы нецелесообразно приводить в работе из-за большого формата.

В качестве источников информации использовались нормативные акты РФ, учебная и методическая литература, сайты компаний, другие сайты сети интернет.

1 ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Характеристика планируемого предприятия

Салон красоты с лазерными технологиями «21 Век» создается с целью предоставления своим клиентам профессиональной помощи в лечении проблем кожи с применением инновационного оборудования. Ведение деятельности строго в соответствии с действующим Гражданским кодексом Российской Федерации и Постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 18.05.2010 N 58 (ред. от 10.06.2016) "Об утверждении СанПиН 2.1.3.2630-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность».

Время работы салона красоты — ежедневно с 11:00 до 21:00. Для организации косметологического салона в Центральном районе г. Челябинска будет арендовано помещение общей площадью 110 кв.м.. Финансирование проекта планируется осуществить на 50% из собственных средств предпринимателя и на 50% за счет средств, полученных в кредит.

Миссия салона красоты «21 Век» — помощь в достижении внутренней гармонии клиентам за счет лечения проблем кожи и устранения её несовершенств с эстетической точки зрения, с использованием безопасных лазерных технологий.

Цель — оказание профессиональных услуг клиентам по лечению несовершенств кожи.

1.2 Актуальность салона красоты

В современное время следить за своим внешним видом — необходимость. В связи с увеличением спроса, растет количество предложений на рынке индустрии красоты, расширяется спектр услуг.

По оценкам консалтинговой компании Step by Step [18], в 2015 году рынок эстетической медицины в России составил около 5% от всего рынка платных медицинских услуг. Это более 120 млн долларов. В 2016 году, согласно предвари-

					ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		9

тельными оценкам, он вырос еще на 10%. Если учесть, что степень насыщенности этого рынка не превышает 28%, то в ближайшие годы он будет расти в среднем на 7-12% ежегодно.

Наиболее быстрорастущим сегментом рынка являются омолаживающие процедуры. Причем хирургические методики становятся все более щадящими, а нехирургические (массажи, пилинги, мезотерапия, введение наполнителей в морщины — филлеров и т.п.), напротив, более радикальными. По данным компании Merz [15] за последние 10 лет уровень одобрения этих процедур в мире среди женщин вырос в 3 раза, среди мужчин — почти в 2 раза, а в предстоящее десятилетие их будут одобрять 70% женщин и 55% мужчин. И хотя в России пока одобряют их поровну 14% женщин и мужчин, уже применяют их 7% женщин, планируют использовать в ближайшее время еще 8%, а 33% в принципе рассматривают возможность их применения для себя. Это значит, мы быстро догоняем такие лидирующие по объемам косметологических услуг страны, как Франция, Германия, Великобритания и Италия.

Наиболее востребованные косметологические технологии последних лет - контурная пластика (31%), биоревитализация (22%), лазерные методики (20%) и ботулотоксин (9%) [18].

Поэтому выбранные процедуры будут востребованы на рынке.

Исходя из этих данных, а так же рассмотренных данных о косметологическом рынке г. Челябинск, направленностью проектируемого салона красоты станет лазерная косметология. Работа планируется осуществляться на современном аппарате MULTILINE™, способном заменить семь классических лазерных аппаратов, что обеспечивает будущее расширение спектра услуг салона. Для начальной работы выбрана комплектация MULTILINE: Эрбиевый лазер Er:YAG с длиной волны 2936 нм.

1.3 Прогнозирование конкурентоспособности салона красоты и маркетинговые исследования

В России в последние годы повышается спрос на косметологические услуги, причем этот спрос возрастает не только среди людей определенной профессии и высокого социального положения — но и у более демократичных слоёв населения. В нашу повседневную жизнь входит использование медицинских технологий в борьбе с первыми признаками старения, эстетическими недостатками кожи, дермато-косметологическими заболеваниями. Другими словами, все больше людей посещает салоны красоты и косметологические клиники.

Основной потенциал рассматриваемого рынка сосредоточен в столице. В Москве на сегодняшний день насчитывается более 2,5 тысяч салонов, а потенциальная емкость московского рынка оценивается в 75–85 млн. долларов. Но и в Челябинском регионе данный рынок растет достаточно быстро. Темп его роста очень высок — 25–30% в год. В среднем ежемесячно по всей стране появляется 2–3 новых салона.

Предложения салонного бизнеса в последнее время значительно изменились. 10–15 лет назад [18] в салонах красоты предлагали в основном парикмахерские услуги, маникюр, педикюр и легкие манипуляции с лицом, не повреждающие верхний слой эпидермиса. Сегодня рынок насыщен новыми предложениями: всевозможные процедуры по омоложению, коррекции фигуры и лица, инъекции препаратов с разным назначением и др. В связи с расширением ассортимента предлагаемых услуг салоны увеличиваются в размере, все в большей степени прослеживается тенденция сближения эстетических и медицинских услуг. Последняя привела к появлению Федерального закона от 04.05.2011 [13], требующего получения лицензии салону, использующему медицинские технологии.

Помимо салонов красоты, способных предоставить как парикмахерские, так и косметологические услуги, на рынке представлены предприятия узкого профиля — эстетические и медицинские центры, студии загара, маникюр-бары.

Самый небольшой сегмент — предприятия эстетической медицины оказывающие услуги, со средним чеком от 2500 рублей. В Челябинске около 10 таких заведений, в основном косметологические клиники. Специалисты клиник осуществляют сложные процедуры: мезотерапию, контурную пластику, химический пилинг, пластическую хирургию. По утверждениям экспертов, полноценная косметологическая клиника не может работать в другом сегменте.

Наиболее дорогостоящие услуги в косметологии это омолаживающие процедуры и пластические операции. Средняя стоимость пластической операции по подтяжке лица в России составляет 115 тысяч рублей [15].

Челябинский рынок индустрии красоты представлен большим разнообразием салонов и клиник разного ценового сегмента.

Общепринятой классификации салонов красоты еще не существует, но некоторые признаки классовой градации уже заметны. Можно выделить минимум четыре уровня организации этого направления предпринимательской деятельности в г.Челябинск.

Первый уровень — это заведения на 2–3 парикмахерских кресла и парой приспособлений для мытья головы. Набор услуг минимален: парикмахерские услуги, маникюр, педикюр, несложные косметические процедуры.

Второй уровень — салоны красоты эконом-класса. Там работают квалифицированные мастера, имеется разнообразный набор услуг и следовательно, используются современные технологии. Такие салоны представляют собой обычные парикмахерские, в которых также предлагают услуги маникюра, педикюра, мелкие косметические процедуры, солярий. Наценка за услуги здесь небольшая — 30–40%. Несмотря на невысокое качество обслуживания, такие салоны по сей день занимают большую часть рынка.

Третий уровень — салон красоты работающий по западному франчайзингу. Отличие этого типа салонов — использование полностью фирменного стиля — от косметики до аксессуаров. Сюда же можно отнести салоны среднего класса без франчайзинга. Они предлагают довольно широкий спектр услуг — от имиджевых

В результате изучения количества предприятий получаем следующие цифры:

- парикмахерские — 1091
- салоны красоты 2го типа — 471
- салоны красоты 3го типа — 24
- специализированные предприятия (косметологические клиники) — 12



Рисунок 2 — Количественное соотношение предприятий, %

Итак, диаграмма показывает, что большую долю рынка индустрии красоты занимают салоны красоты 2го типа. Далее, по убыванию идут: парикмахерские, салоны красоты 3го типа и наконец, специализированные предприятия с узкой направленностью. Это говорит о том, что ниша специализированных предприятий открыта к развитию и внедрению новых компаний.

1.4 Определение потенциального клиента салона красоты

Аналитики подсчитали, что в среднем каждый житель нашей страны тратит на посещение салона красоты около 1000 рублей в год [19]. При этом российские посетители тратят на услуги салонов красоты в три раза больше европейцев, в

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

среднем 13% своего дохода. По мнению участников рынка, среднестатистические российские клиенты салонов красоты на 10 лет моложе европейских, большинство из них женщины — более 80%, хотя мужчины в последнее время проявляют все большую активность.

В выборе салона красоты большинство жителей руководствуются близостью его местоположения — к дому или к работе.

Клиенты, которые относятся к бизнес-сообществу, в выборе салона красоты более привередливы. Для них не стоит вопрос близости расположения — определяющими факторами будут косметический бренд, спектр оказываемых услуг, имя мастера.

Челябинский рынок красоты и косметологии ожидает дальнейшее интенсивное развитие. Этому способствуют этому такие постоянные факторы как развитие мировой эстетической индустрии, тенденции моды, появление новых школ стиля. Россия сегодня стремится не отставать в вопросах моды и красоты от своих западных коллег и делает это довольно успешно, воспитывая собственных стилистов, дизайнеров, мастеров парикмахерского искусства и косметологии.

Что касается предпочтений клиентов, по мере развития рынка, они будут более требовательны к качеству услуг и уровню сервиса. Неоспорим тот факт, что развитие рынка само по себе предлагает совершенствование игроками этих показателей. Способствовать этому будет и возрастающая возможность прихода московских и зарубежных игроков на перспективно развивающийся челябинский рынок.

Целевая аудитория косметологических клиник — обеспеченные женщины 30-55 лет [19], и есть тенденция к ее расширению. С повышением уровня жизни населения появились и более молодые клиенты (подростки, студенты), которые проходят в клинике курс профилактических процедур. Хотя эту аудиторию прибыльной назвать нельзя, ее преимущество в том, что такие клиенты взрослеют и значительная их часть переходит в категорию постоянных.

В целом, на рынке косметологии в г. Челябинск царит оптимистичная атмосфера. Уход за собой стал систематическим и из крайней меры превратился в необходимую часть жизни. Для большинства постоянных клиентов поход к косметологу стал необходим для поддержания результата, полученного после медицинской процедуры.

Еще одним поводом для оптимизма экспертов стало хотя и не быстрое, но стабильное увеличение среди числа их клиентов представителей сильной половины человечества. Они идут на липосакцию, имиджевые операции по коррекции лица. Чаще всего мужчины приходят анонимно.

По общему мнению специалистов, мужская часть целевой аудитории более осторожна и капризна. Для ее привлечения необходима кулуарная атмосфера комфортабельного косметологического салона [14].

Одним из факторов, повлиявших на рост количества клиентов, является развитие кредитования, которое стало практиковаться в некоторых медицинских центрах. Такими кредитами обычно пользуются клиенты клиник, которые оказывают высококвалифицированную медицинскую помощь. В совокупности с увеличением доходов населения этот фактор ощутимо сказывается на увеличении числа клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предлагаемые услуги проектируемого салона красоты будут востребованы, салон будет иметь свою клиентскую базу, состоящую из разнообразных групп населения.

1.5 Выбор местоположения предприятия

Анализируя местоположение имеющихся предприятий рассматриваемой сферы, можно заметить, что рынок г. Челябинска перенасыщен парикмахерскими, которые находятся в достаточном количестве во всех районах города. Салоны красоты в большинстве своём сконцентрированы в Центральном районе г. Челябинска, в остальных районах концентрация по сравнению с парикмахерскими — меньше в 2 раза.

Для посещения салона красоты потребителю необходимо для начала изучить местность. Специализированные же клиники и салоны — в меньшинстве и их расположение в городе рассредоточено. Изучение их локализации определило выбранное место планируемого предприятия — ЖК «Тополиная аллея». Рисунок 3 отображает состояние рынка косметологических предприятий с лазерными технологиями по выбранному микрорайону.

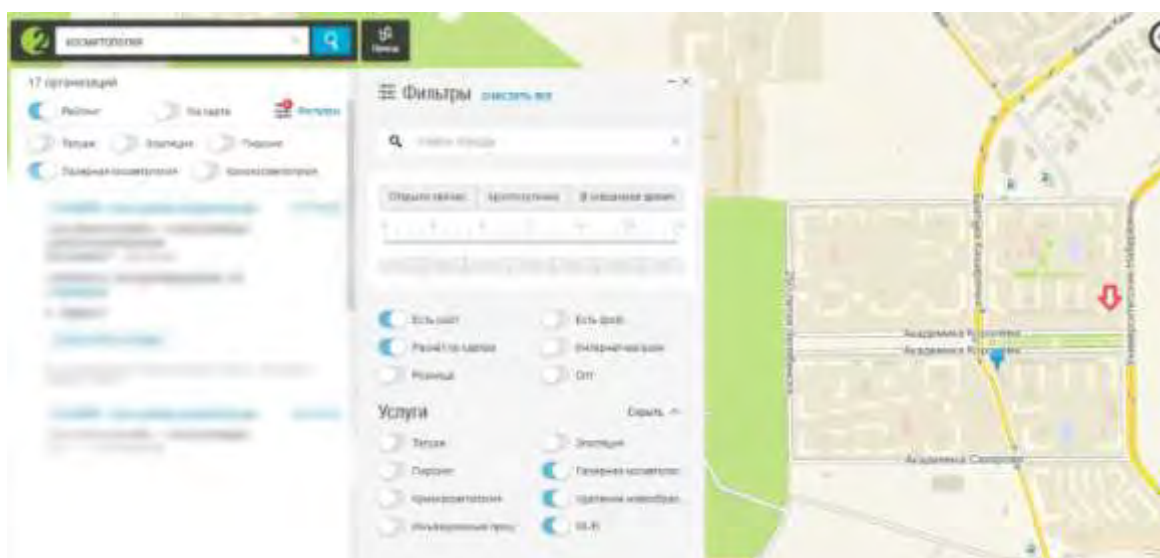


Рисунок 3 — Лазерная косметология на предприятиях индустрии красоты, территория ЖК «Тополиная аллея»

Предполагаемое место открытия салона красоты обозначенное красной стрелкой на рисунке, располагается по адресу: улица Академика Королева, дом 4. Всего организаций, предоставляющих косметологические услуги в данной местности — 17. Однако организаций, предоставляющих косметологические услуги с лазерными технологиями, а так же имеющие современные коммуникации в виде сайта, Wi-Fi соединения и расчета по банковским картам — 1. Все эти данные говорят нам об открытости ниши в данном ЖК.

Преимуществом становится шаговая доступность для местных жителей и возможность добраться до места с помощью транспортных средств, так и на личном автомобиле людям, проживающим в других районах г. Челябинска.

На сайте РИЭЛТ стройком [8] предоставлена следующая информация о коммуникациях и преимуществах ЖК:

- современный комплекс в центральном районе;
- комплекс экологичен, за счет близости соснового бора, березовых рощ, Шершневого водохранилища;
- современные постройки, чистые дворы, широкие дороги;
- удобен для молодых семей;
- близость спортивных клубов, медицинских центров, поликлиник, магазинов, банкоматов и т. д.;
- 9км до Площади Революции (центр города);
- благоустроенные выезды.

За счет перечисленных преимуществ и имеющихся данных ЖК «Тополиная аллея» становится оптимальным выбором для открытия салона красоты с лазерными технологиями.

1.6 План помещения салона красоты с лазерными технологиями

Помещение, в котором будет располагаться предприятие, будет арендовано.

При размещении помещений было принято решение, что большой манипуляционный кабинет займет площадь 16,8 м², а процедурный кабинет — 12 м².

Также при планировании помещений выделены комнаты:

- кабинет врачебного приема площадью 12,1 м²;
- кабинет дезинфекции, стерилизации и очистки — 6 м²;
- кабинет хранения расходных материалов и медикаментов — 9 м²;
- подсобное помещение для хранения бытовых средств, уборочного инвентаря, а так же временного хранения использованного белья — 9,1 м²;
- бытовая комната персонала — 12 м²;
- зона ожидания, административная стойка и гардероб — 16,3 кв.метров.

Остальная площадь отведена под 2 сан. узла (1 гостевой, 1 для персонала) и коридор.

					<i>ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР</i>	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		18

Схема расположения помещений представлена на рисунке 4.

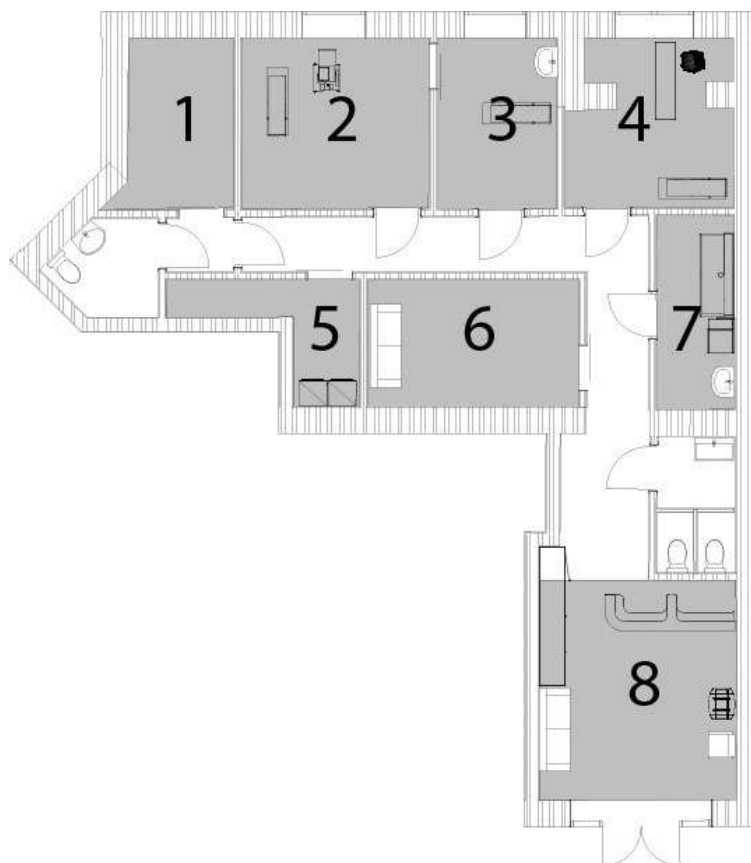


Рисунок 4 — План помещений

Арендная плата составляет 50 000 рублей в месяц.

Общая площадь помещения: 110 м², площадь рабочих помещений составляет 81,3 м². Высота потолков в арендуемом помещении не менее 3,2 м без учета отделки. Наличие сети 220 В, 380 В с суммарной мощностью не менее 70 кВт.

1.7 Ассортимент процедур и услуг

Главную позицию в перечне предлагаемых услуг на проектируемом предприятии займет лазерная медицинская косметология. Такие услуги будут оказываться с помощью многофункционального медицинского лазерного комплекса MULTILINE™ (рисунок 6) в комплектации Er:YAG (Эрбиевый лазер).

Официальным представителем является LINLINE GmbH (Берлин, Германия), а в России ООО «Лазерные Медицинские Системы», г.Москва.), а в России ООО «Лазерные Медицинские Системы», г.Москва.

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

19

Компания-поставщик оказывает информационное сопровождение всем пользователям системы MULTILINE™:

- производится бесплатное обучение первичным пользователям при поставке оборудования;
- возможность дополнительного обучения с выездом специалиста в клинику клиента;
- дополнительное обучение на базе клиник — партнеров;
- удаленные консультации в формате вебинаров.

Сервисное обслуживание включает в себя техническую поддержку и сервисное обслуживание, производимое специалистами компании производителя, либо региональными сервисными центрами под контролем компании производителя.

Компания производитель поддерживает постоянную обратную связь со своими клиентами, оперативно реагирует на пожелания и предложения по оптимизации комфортной работы на производимом ими лазерном комплексе.

Гарантийный срок службы аппарата — 2 года.

«Искусственный интеллект» MULTILINE™ (рисунок 5): для удобства пользователя все методы лечения защиты в память встроенного компьютера, что дает возможность врачу выбирать только диагноз. Далее аппарат сам выбирает все параметры лазерного излучения, оптимальные для лечения данного заболевания. В случае ошибки пользователя — неправильный излучатель или насадка, аппарат укажет на нее и не позволит продолжить работу до устранения ошибки.



Рисунок 5 — интерфейс MULTILINE™

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

20

Коммерческие выгоды MULTILINE™:

- работа без простоев (за счет широкого спектра возможностей комплектации аппарата);
- услуги можно производить круглый год, нет ограничений на инсоляцию;
- отсутствие дополнительных расходов за счет минимизации анестезии и расходных материалов;
- возможность расширения спектра услуг в будущем, за счет покупки нужного лазерного излучателя (базовый модуль — основа всех лазерных аппаратов, уже будет в наличии).



Рисунок 6 - медицинский лазерный комплекс MULTILINE™

Описанные выгоды и условия явились решающим фактором в выборе центрального оборудования салона красоты.

1.7.1 Выбор насадки

В комплектацию MULTILINE могут входить насадки с разными техническими показателями и назначением (таблица 1).

Таблица 1 — Технические показатели комплектаций MULTILINE

Active medium	Nd:YAP/KT P/Q- Switched laser for ves- sels	RUB Y Ruby laser	Alex Alexand rite laser	Nd:YAP 3- wave- length long pulse laser scal- pel	Nd:YAP/ Q- switched laser epi- lator	Er:YA G Erbium laser	Er:YA G SMA module
Длина волны	1079/540 nm	694 nm	755 nm	1079/134 0/1440 nm	1079 nm	2936 nm	2936 nm
Плотность потока	0,1-250 J/cm ²	3- 100 J/cm ²	3-100 J/cm ²	—	up to 350 J/cm ²	0,5 - 250 J/cm ²	—
Энергия в им- пульсе	up to 7 J/0.03-2 J	0,1-2 J	0,1-2 J	—	up to 7 J	0,1-2 J	0,1-2 J
Частота им- пульса	5 Hz	5 Hz	6 Hz	100 Hz	5 Hz	10 Hz	10 Hz
Длительность импульса	5 ns-5 ms	40 ns-2 ms	40 ns-2 ms	0,2-1 ms	5 ns-5 ms	0,1- 0,3ms	0,1-0,3 ms
Мощность из- лучения	—	—	—	up to 70/40/15 W	—	—	—
Размер лазер- ного пятна	3; 4; 8 mm	3; 6 mm	3; 6 mm	500 μm	4; 8 mm	3; 5 mm	5 mm

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

22

Окончание таблицы 1

Active medium	Nd:YAP/КТ P/Q- Switched laser for ves- sels	RUB Y Ruby laser	Alex Alexand rite laser	Nd:YAP 3- wave- length long pulse laser scal- pel	Nd:YAP/ Q- switched laser epi- lator	Er:YA G Erbium laser	Er:YA G SMA module
Микро размер излучения	—	—	—	—	—	—	50 μm
Плотность ла- зерного пучка	—	—	—	—	—	—	up to 10 000/cm ²

Эрбиевая лазерная насадка с SMA модулем (рисунок 7), обладающая длиной волны 2936 нм, является самой привлекательной по техническим показателям. Такая насадка позволит салону красоты иметь в перечне оказываемых услуг самые передовые.



Рисунок 7 — Эрбиевая лазерная насадка с SMA модулем.

Эрбиевый лазер Er:YAG (рисунок 8) на базе комплекса Multiline™ предназначен для абляции мягких тканей, обладает характеристиками, указанными в таблице 2.

Применение в косметологии и пластической хирургии:

- 1) дермабразия.
- 2) удаление невусов, папиллом.
- 3) SMA-омоложение (в сочетании с модулем SMA).
- 4) лечение гипо-, норма- и гипертрофических рубцов (в сочетании с модулем SMA).
- 5) применение в хирургии
- 6) стерилизация раневых поверхностей.
- 7) лечение трофических язв, послеожоговых рубцов и гнойных ран (в сочетании с модулем SMA).



Рисунок 8 — Эрбиевый лазер Er:YAG

Таблица 2 — Технические характеристики модуля Er:YAG

Активная среда	Er:YAG
Длина волны излучения	2936 нм
Энергия импульса	0.1–2 Дж

Окончание таблицы 2

Активная среда	Er:YAG
Частота следования импульсов	до 10 Гц
Длительность импульса	0,1–0,3 мс
Размер пятна	0.5–6 мм
Электропитание	220 В, 50 Гц
Система охлаждения	автономная
Вес	0,7 кг

1.7.2 ПРАЙС ЛИСТ

Исходя из выбора основной аппаратуры, составлен прайс-лист услуг предприятия с дополнением в виде косметических процедур (таблица 3).

Предусмотрена комбинация процедур по желанию клиента и/или рекомендации врача — дерматовенеролога.

Таблица 3 — Прайс-лист услуг

Процедура	Стоимость, руб.
Лазерное омоложение кожи	8 000
Шлифовка рубцовых тканей	6500
Удаление новообразований	5000
Лечение долго незаживающих ран, пролежней, трофических язв	4500
Лечение пост-акне	5500
Лечение гиперпигментаций	4000
Гликолиевый пилинг	900
Миндальный пилинг	550
Маски косметические	350

Окончание таблицы 3

Процедура	Стоимость, руб.
Массаж косметический	3000
Чистка кожи механическая	2200
Комбинированная программа ухода	3100

1.8 Технологические карты

Технологическая карта — это специальная технологическая документация, в которой подробно расписан технологический процесс проведения косметологических (косметических) процедур, указан перечень основных операций, установлен порядок, условия и требования к их выполнению, содержатся данные о материалах, оборудовании и приспособлениях, необходимых для правильной работы персонала.

Общий технологический процесс предоставления услуги клиенту предполагает выполнение следующих операций:

- закуп сырья и расходных материалов;
- запись клиента;
- консультация специалиста;
- проведение процедуры;
- оплата.

По сути технологическая карта — это закрепленный алгоритм проведения процедуры. На основании технологической карты можно не только упорядочить ранее полученные на курсах знания, но и проверить правильность своей работы.

Технологические карты на основные оказываемые услуги представлены в таблицах 4–7. Результаты описанных процедур с применением лазеров отображены на рисунках 9–11.

Таблица 4 — Технологический процесс консультации врача

Операция	Материал	Кол -во	Инструмент	Оборудование	Т, мин
1	2	3	4	5	6
Анамнез заболевания и анамнеза жизни. Осмотр, при необходимости дерматоскопия. Постановка диагноза и выработка тактики лечения. Рекомендации по лечению, выписка рецепта. Оформление документации и консультирование пациента.	Одноразовые перчатки	1	Мицеллярное средство для очищения кожи 10 мл	Кресло-кушетка	20
	Одноразовая простынь	1	—	Лампа-лупа	—
	Одноразовые салфетки	2	—	Дерматоскоп	—
	Одноразовая шапочка	1	—	Передвижной столик для косметики	—
	Ватные тампоны	3	—	—	—
	Полотенце одноразовое	1	—	—	—

Таблица 5 — Технологический процесс оказания услуги лазерной шлифовки лица

Операция	Материал	Кол -во	Инструмент	Оборудование	Т, мин
1	2	3	4	5	6

1. Консультация, демакияж	Одноразовые перчатки	1	Мицеллярное средство для очищения кожи 10 мл.	Кресло-кушетка, дерматоскоп	20
2. Обработка дез. средством	Одноразовая простынь	1	Хлоргексидин 0.05% 5мл	Лампа-лупа	1
3. Местное обезболивание	Пищевая пленка	1	Крем «Эмла» 7гр.	—	60
4. Процедура	Одноразовая шапочка	1	—	Аппарат Multi-line, модуль Er: YAG + SMA	30
5. Нанесение успокаивающих, заживляющих, увлажняющих средств защиты	Одноразовые салфетки	5	AVÈNE «Cicalfate» 7гр.	Передвижной столик для косметики	5
6. Нанесение средства фотозащиты	Полотенце одноразовое	1	AVÈNE солнцезащитный крем SPF 50+	—	5

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

28



Рисунок 9 — «До и после» процедуры лазерной шлифовки лица

Таблица 6 — Технологический процесс процедуры удаления новообразования

Операция	Материал	Кол -во	Инструмент	Оборудование	Т, мин
1	2	3	4	5	6
1.Консультация, демакияж	Одноразовые перчатки	1	Мицеллярное средство для очищения кожи 10 мл.	Кресло-кушетка, дерматоскоп	20
2.Обработка дез.средством	Одноразовая простынь	1	Хлоргексидин 0.05% 5мл	Лампа-лупа	1
3.Местное обезболивание	Пищевая пленка	1	Крем «Эмла» 7гр.	—	60
4. Процедура удаления	Одноразовая шапочка	1	—	Аппарат Multi-line, модуль Er: YAG + SMA	30
5.Обработка ранозаживляющим средством	Ватные тампоны	3	Перманганат калия 5% 5 мл.	Передвижной столик для косметики	3

Окончание таблицы 6

Операция	Материал	Кол -во	Инструмент	Оборудование	Т, мин
—	Полотенце одноразо- вое	1	AVÈNE «Cical- fate» 7гр.		3
	Бактери- цидный пластырь	1			



Рисунок 10 — «До и после» процедуры удаления новообразования

Таблица 7 — Технологическая карта процесса лечения гиперпигментации

Операция	Материал	Кол -во	Инструмент	Оборудование	Т, мин
1	2	3	4	5	6
1.Консультация, демакияж	Одноразо- вые пер- чатки	1	Мицеллярное средство для очищения кожи 10 мл	Кресло- кушеткаермато- скоп	20

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

30

Окончание таблицы 7

2.Обработка дез. средством	Одноразовая простынь	1	Хлоргексидин 0.05% 5 мл	Лампа-лупа	1
3.Местная анестезия	Одноразовые салфетки	2	Крем «Эмла»	—	60
4. Процедура лечения	Одноразовая шапочка	1	—	Аппарат"Multiline"МодульЕг: YAG + SMA	30
5.Обработка ранозаживляющим средством	Ватные тампоны	3	AVÈNE «Cicalfate» 7 гр.	Передвижной столик для косметики	3
6. Нанесение фотозащитного средства	Полотенце одноразовое	1	AVÈNE солнцезащитный крем SPF 50+	—	5

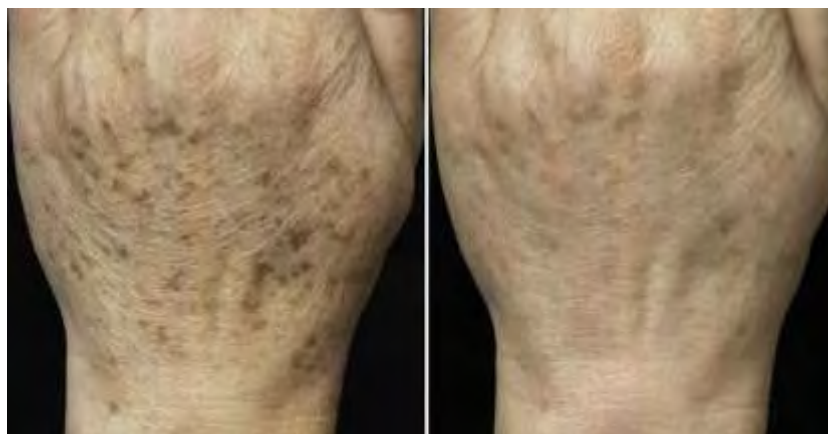


Рисунок 11 — «до и после» процедуры лечения пигментации на области кисти руки

1. 9 Производственная структура предприятия индустрии красоты

Предприятие представляет собой самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект производственной сферы, главой которого стоит руководитель (Главный врач). Производственная структура предприятия включает следующие подразделения: производственные и вспомогательные.

Производственное подразделение включает в себя подразделение по оказанию основных видов услуг. Вспомогательное подразделение создает необходимые условия для работы производственного подразделения.

Производственная структура косметологического предприятия с лазерными технологиями будет представлена на рисунке 12.

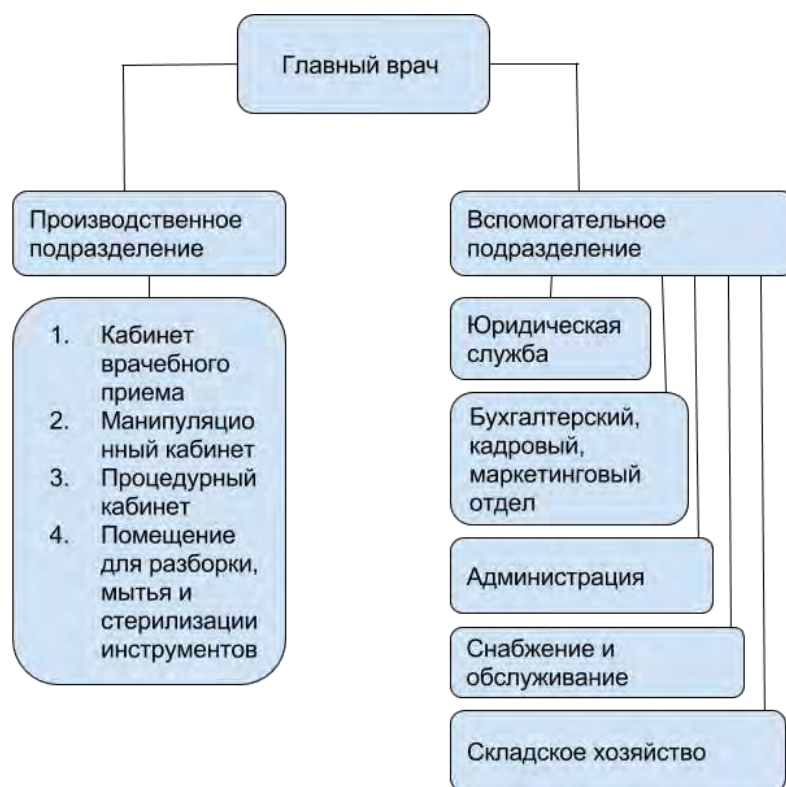


Рисунок 12 — Производственная схема оказания услуг в косметологическом кабинете

1.10 Организационный план

Для создаваемого предприятия выбрана организационно-правовая форма — общество с ограниченной ответственностью.

Процесс регистрации «ООО» по этапам:

- 1) принятие решения об учреждении общества с ограниченной ответственностью;
- 2) выбор ОКВЭД (Общероссийский классификатор Видов Экономической Деятельности) в соответствии с выбранным видом деятельности;
- 3) оплата уставного капитала учредителем;
- 4) заверение подписи учредителей у нотариуса в заявлении на регистрацию. Стоимость услуг нотариуса — 6300 руб.;
- 5) оплата госпошлины за регистрацию общества с ограниченной ответственностью. Сумма госпошлины — 7000 руб.;
- 6) подготовка учредительных документов: устав, протокол собрания учредителей, приказ о назначении на должность руководителя организации, утверждение ответственного за регистрацию общества с ограниченной ответственностью;
- 7) регистрация общества с ограниченной ответственностью в налоговой инспекции.

После регистрации необходимо изготовить печать организации (стоимость затрат составит порядка 1000 руб.) и открыть расчетный счет (стоимость услуг банка порядка 1500 руб.).

Смета затрат на регистрацию предприятия приведена в таблице 8.

Таблица 8 — Смета затрат на регистрацию ООО

Наименование	Сумма, руб
Оплата уставного капитала	10 000
Услуги нотариуса	6 300

Окончание таблицы 8

Наименование	Сумма, руб
Оплата госпошлины	7 000
Изготовление печати	1 000
Услуги банка	1 500
Услуги юридической компании	19 000
Получение лицензии согласно приказу Министерства Здравоохранения РФ «Об организации лицензирования медицинской деятельности»	45 000
Итого	89 800

Итак, общая сумма затрат на регистрацию «ООО» составит 89 800 руб. Данная сумма будет израсходована предпринимателем на стадии организации предприятия и не будет влиять на процесс оценки эффективности проекта.

При регистрации юридического лица в налоговой инспекции необходимо определиться с системой налогообложения. для создаваемой организации выбрана упрощенная система налогообложения, ориентированный на снижение налогового бремени, с установленной статьей 364.20 НК РФ единой ставкой по налогу — 6%.

Календарный план реализации проекта представлен в форме диаграммы Ганта [6], в таблице 9.

Таблица 9 — Диаграмма Ганта

Наименование	01-02/18	02-03/18	03-04/18	04-06/18	
Регистрация в ИФНС, заказ печати					
Заказ дизайна интерьера					

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

34

Окончание таблицы 9

Технологическое проектирование					
Инженерное проектирование					
Закупка стройматериалов, предметов интерьера и декора					
Ремонт помещения					
Приобретение оборудования					
Получение согласований СЭС и пожарной службы необходимых для открытия					
Подбор и обучения персонала					
Установка оборудования, мебели					
Заказ печатных материалов (прайс-лист услуг, рекламная продукция)					
Реклама (создание сайта и подключение контекстной рекламы в интернете). Попробовать сделать пробный сайт и включить его в презентацию					
Закупка косметических средств и расходных материалов					
Открытие					

На запуск салона потребуется 6 месяцев. Контроль за сроками и качеством выполнения этапов запуска будет выполнять за собственником предприятия.

Начало предоставления услуг запланировано на июль 2018 года.

Выбрана линейная организационная структура «ООО». Во главе организации находится предприниматель. Далее — директор, руководящий всеми функциональными подразделениями предприятия.

Плановое штатное расписание предприятия представлено в таблице 10.

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

35

Таблица 10 — Штатное расписание

Наименование	Количество, чел	Оклад, руб/мес	Фонд оплаты труда, тыс. руб/мес	Отчисления в социальные фонды, тысяч руб/мес
Директор	1	60000	60,0	13,2
Администратор	2	25000	50,0	11,0
Бухгалтер (на 0,5 ставки)	1	15000	15,0	3,3
Врач-косметолог	3	40000	120,0	26,4
Медицинская сестра	2	18000	36,0	7,92
Санитарка	2	12000	24,0	5,28
Итого	14	—	305,0	67,1

Для оказания всех запланированных услуг численность персонала предприятия составит 11 человек с общим фондом заработной платы 305 тыс. руб. в мес. и суммой отчислений в социальные фонды 67,1 тыс. руб.

1.11 Вопросы квалификации и подготовки кадров

Требования к персоналу при найме представлены в таблице 11.

Таблица 11— Требования к персоналу при найме

Наименование	Минимальное образование	Опыт работы	Прочее
Директор (Главный врач, дерматовенеролог)	Высшее медицинское, ординатура	От 5 лет на руководящей должности	Действующая медицинская книжка

Окончание таблицы 11

Наименование	Минимальное образование	Опыт работы	Прочее
Администратор	Среднее специальное	От 1 года	Действующая медицинская книжка
Бухгалтер (на 0,5 ставки)	Высшее профессиональное	От 1 года	—
Врач дерматовенеролог	Высшее профессиональное, ординатура (576 ч. косметологии)	От 5 лет	Действующая медицинская книжка, сертификаты
Медицинская сестра	Среднее специальное (288 ч. косметологии)	От 1 года	Действующая медицинская книжка
Санитарка	Нет	От 0,5 года	Действующая медицинская книжка

Прием персонала будет вестись на основе собеседования, с испытательным сроком. Для каждого сотрудника, осуществляющего процедуры представленные салоном красоты, обязательны:

- высшее профессиональное/среднее профессионально образование;
- сертификаты, наличие действующей мед. книжки;
- грамотность;
- дисциплинированность, пунктуальность.

1.12 Вопросы лицензирования и системы внутреннего документирования предприятия

Для того чтобы открыть салон красоты, лицензия не требуется. Но чтобы оказывать косметологические услуги, нужно получить разрешение на определенные виды деятельности. Потребуется получить медицинскую лицензию (таблица 12). Данная лицензия нужна, если в салоне красоты планируется проводить процедуры, связанные с нарушением целостности кожного покрова. Лицензирование оформляется согласно п.4 Постановления Правительства РФ от 16.04.2012 N 291 «О лицензировании медицинской деятельности».

Согласно п.8 указанного Постановления 7. Для получения лицензии соискатель лицензии направляет или представляет в лицензирующий орган в соответствии с частью 1 статьи 13 Федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» заявление о предоставлении лицензии, к которому прилагается перечень нормативных документов.

Для объектов индустрии красоты лицензия выдается бессрочно.

Таблица 12 — Лицензирование на медицинскую деятельность — стоимость, сроки получения, государственная пошлина

Срок действия	Бессрочно
Стоимость санитарно — эпидемиологического заключения	От 45000 руб.
Цена услуги по получению лицензии	От 45000 руб.
Госпошлина	7500 рублей
Срок оформления санитарно — эпидемиологического заключения	До 17 дней
Срок оформления лицензии	До 65 дней
Сбор и подготовка документов для лицензирования	От 7 до 14 дней

Итак, для открытия косметологического предприятия с лазерными технологиями требуется лицензия, т.к. лазерная косметология является аппаратной, ко-

торая в свою очередь представляет собой лечебные процедуры, глубоко воздействующие на кожу лица и тела, осуществляющиеся только квалифицированными врачами дерматокосметологами (либо дерматовенерологами) и при помощи специальной аппаратуры.

Внутренние нормативные документы — важный инструмент внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности. Его обязана проводить каждая организация, предоставляющая медицинские услуги косметологического профиля.

Перечень документов в учреждении косметологического профиля, для ведения деятельности:

- Медицинская карта;
- Договор о предоставлении платных медицинских услуг;
- Информационное добровольное согласие;
- Согласие на обработку персональных данных;
- Кассовый чек;
- Акт выполненных услуг;
- Правила оказания мед услуг в учреждении;
- Перечень платных медицинских услуг с указанием цен в рублях;
- Сведения о медицинских работниках, об уровне их профессионального образования и квалификации;
- Режим работы медицинской организации и график работы мед. работников (информационный стенд и сайт);
- Уголок потребителя.

Система документации:

- Договор о предоставлении платных медицинских услуг
- Информационное добровольное согласие
- Акт выполненных услуг за подписью пациента
- Письменное информирование пациента о серьезных ограничениях режима и правилах ухода

- Письменное согласие об отказе от альтернативных методов лечения
- Медицинская карта должна содержать подпись пациента в анкете и по завершению курса лечения
- ФИО , Подпись самого пациента.

Итак, внутренние нормативные документы направлены, прежде всего, на обеспечение прав пациентов, на получение необходимого объема и надлежащего качества медицинских услуг, согласно установленным порядкам и стандартам, а так же обеспечение прав самого предприятия.

Составлением внутренних нормативных документов занимается юридическая компания под руководством Главного врача предприятия. Расходы на их внедрение учтены в смете затрат на регистрацию «ООО» (Таб.10).

1.13 Реклама

По данным, полученным от участников компании ChelMalikSpace г.Челябинск, самыми эффективными рекламными каналами сейчас являются: социальные сети, наружная реклама, радио реклама. Приведем сравнения достоинств и недостатков этих видов рекламы в таблице 13.

Таблица 13 — Сравнение рекламных средств

Средство рекламы	Достоинства	Недостатки
Радио (местные радиостанции)	Широкий охват	только звуковое сопровождение, высокая цена на размещение
Интернет-ресурсы	Приемлемая цена на размещение либо бесплатно	Охват возрастных групп в основном до 50 лет
Наружная реклама	Привлекательность, эффективное средство привлечения внимания	узкий локальный охват

Делаем вывод, что на сегодняшний день в соотношении эффективности и финансовой выгоды выигрывает реклама в интернет ресурсах (соц. сети). Для то-

го, чтобы успешно рекламировать свое предприятие в социальных сетях, создается сайт компании (рисунок 13).

Сайт выполнен в соответствии с Федеральным Законом РФ «О рекламе» (с изменениями на 28 марта 2017 года) [20].

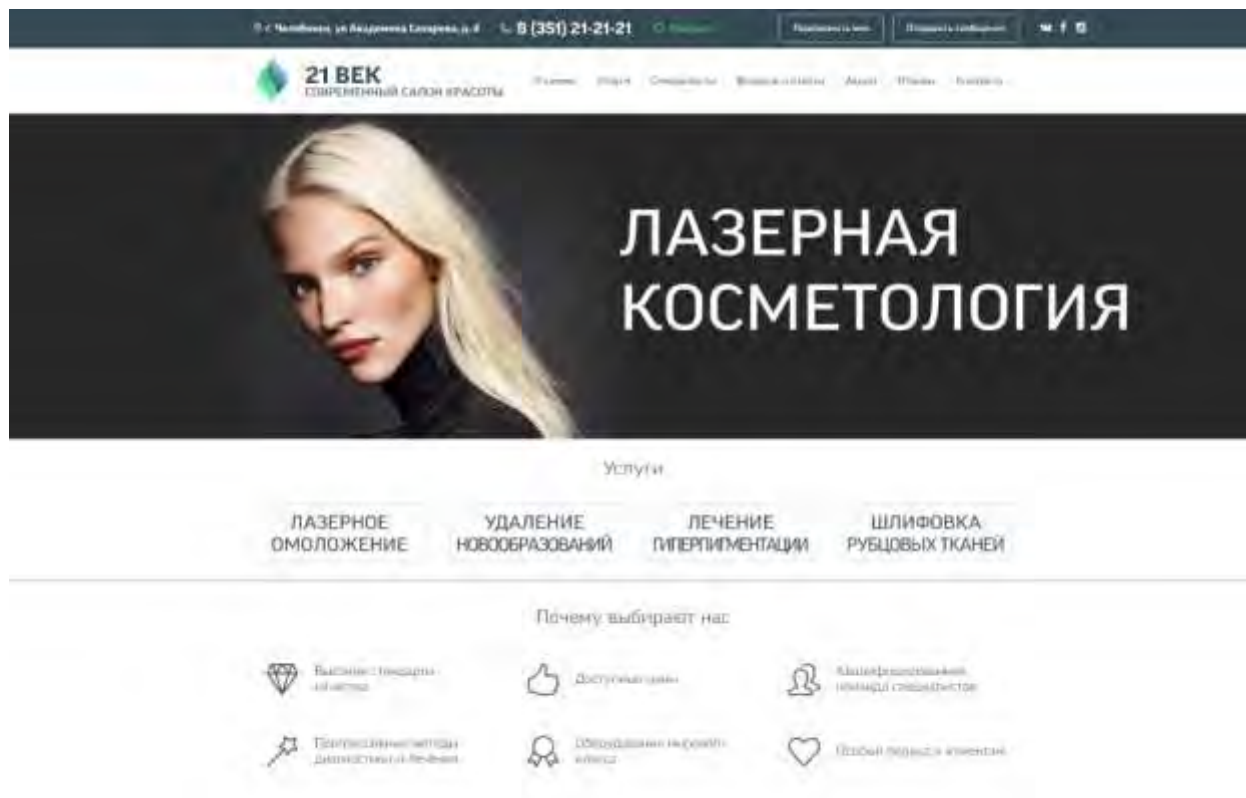


Рисунок 13 — Главная страница сайта салона красоты

2 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1 Определение инвестиционных затрат

Смета инвестиционных затрат представлена в таблицах 14–18.

Таблица 14 — Инвестиционные затраты на оборудование

Наименование	Количество, ед	Цена, руб/ед	Сумма, тыс. руб
Базовая установка Multiline	1,00	3 300 870,00	3 300,87
Эрбиевый лазер Er: YAG + SMA модуль	1,00	1 281 700,00	1 281,70
Защитные очки от лазерного излучения	2,00	7 000,00	14,00
Дерматоскоп	2,00	16 000,00	32,00
Лампа бестеневая с увеличительной лупой	2,00	2 850,00	5,70
Устройство ультразвуковой очистки и дезинфекции инструментов и изделий	1,00	9 100,00	9,10
Стерилизатор воздушный, суховоздушный	2,00	32 000,00	64,00
Стерилизатор ультрафиолетовый (кварцевый) передвижной	1,00	6 900,00	6,90
Облучатель рециркулятор воздуха ультрафиолетовый	2,00	13 000,00	26,00
Холодильник фармацевтический	1,00	34 000,00	34,00
Итого	—	—	4 774,27

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

42

Таблица 15 — Инвестиционные затраты на обучение персонала

Наименование	Количество, ед	Цена, руб/ед	Сумма, тыс.руб
Тренинг по подготовке персонала для выполнения конкретной работы (администраторы, врачи-косметологи, медицинские сестры)	7,00	5 000,00	35,00
Учебные курсы для специалистов по «Типовой программе дополнительного образования врачей по лазерной медицине» на базе Консультативно — диагностический поликлиники ФГБУ «ГНЦ ЛМ ФМБА России» г. Москва.	3,00	10 000,00	30,00
Итого	—	—	65,00

Таблица 16 — Инвестиционные затраты на ремонт помещений и оформление интерьера

Наименование	Количество, ед	Цена, руб/ед	Сумма, тыс. руб
Расчет сметы помещений с инженерными сетями и отделкой	1,00	20 000,00	20,00
—	Площадь помещения	Цена руб. /1 кв. метр	—
Дизайн-проект интерьера	110,00	400,00	44,00
Капитальный ремонт помещения с материалами	110,00	9 000,00	990,00
Итого	—	—	1 054,00

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

43

Таблица 17 — Инвестиционные затраты на приобретение расходных материалов

Наименование	Количество, ед	Цена, руб/ед	Сумма, тыс. руб
Одноразовые не тканые простыни, шапочки и повязки, перчатки, маски защитные, бумажно-ватная продукция, одноразовые тапочки — комплект (100 шт.)	10,00	5 350,00	53,50
Махровые полотенца	10,00	450,00	4,50
Халаты	6,00	3 000,00	18,00
Защитные очки-накладки для пациентов	2,00	540,00	1,08
Косметика комплект (фото-защита, средство для снятия макияжа, ранозаживляющие препараты, уходовые средства)	1,00	54 750,00	54,75
Косметические инструменты комплект	3,00	1 260,00	3,78
Лекарственные средства местные анестезирующие («Эмла»), лекарственные средства анестезии инвазивные	10,00	1 773,00	17,73
АПТЕЧКА ФЭСТ для предприятий службы быта «Анти СПИД»/ АНАФИЛАКТИЧЕСКАЯ (противошоковая) аптечка	6,00	506,00	3,04
Итого	—	—	156,38

Таблица 18 — Инвестиционные затраты на приобретение мебели

Наименование	Количество, ед	Цена, руб/ед	Сумма, тыс. руб
Мебель медицинская комплект (откуда)	3,00	75 000,00	225,00
Рабочее место врача	1,00	30 000,00	30,00

Окончание таблицы 18

Наименование	Количество, ед	Цена, руб/ед	Сумма, тыс. руб
Стойка администратора	1,00	50 000,00	50,00
Диван	2,00	35 000,00	70,00
Журнальный столик	2,00	10 000,00	20,00
Кушетка	2,00	7 900,00	15,80
Стул	6,00	2 000,00	12,00
Кресло рабочее	6,00	3 000,00	18,00
Столик процедурный передвижной	3,00	3 500,00	10,50
Итого	—	—	451,30

В смете инвестиционных затрат не предусмотрено приобретение объектов недвижимости, так как помещение будет арендовано.

Исходя из данных, представленных в таблицах 14–18, можно рассчитать итоговую сумму инвестиционных затрат:

$$4\,774,27 + 65,00 + 1\,054,00 + 156,38 + 451,30 = 6\,500,95 \text{ тыс.руб.}$$

Общая сумма инвестиционных затрат составляет 6 500,95 тыс.руб.

Из общей суммы инвестиционных затрат наибольшие:

- 4 774,27 тыс.руб. стоимость оборудования;
- 1 054,00 тыс.руб. стоимость ремонта помещения и оформление интерьера;
- 451,30 тыс.руб. стоимость мебели.

Структура инвестиционных затрат представлена на рисунке 13.



Рисунок 13 — Структура инвестиционных затрат, %

В структуре инвестиционных затрат 74% приходится на приобретение оборудования.

Вторая по величине группа инвестиционных затрат — «Ремонт помещений и оформление интерьера» - на их долю приходится 16% от всех инвестиционных затрат.

На «мебель» 7% от всех инвестиционных затрат.

В составе приобретаемого имущества амортизируемым является медицинское оборудование, относящееся к 1-ой амортизационной группе, согласно "Налоговому кодексу Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016)., ст. 258 .

Срок полезного использования составляет 2 года.

Расчет годовой нормы амортизации в зависимости от срока полезного использования рассчитаем по следующей формуле:

где Сперв — первоначальная стоимость основных средств, руб.;

Сликв — ликвидационная стоимость основных средств, руб.;

T — срок полезного использования, лет.

$$(4\ 774\ 270 - 3\ 700\ 00) / (2 \cdot 4\ 774\ 270) \cdot 100\% = 11,25\% \text{ (в год)}$$

$$11,25\% - 537,105 \text{ (тыс. руб в год)}$$

$$537,105 / 4 = 134,276 \text{ (тыс. руб в квартал)}$$

$$537,105 / 12 = 44,758 \text{ (тыс. руб в месяц)}$$

Исходя из данных о первоначальной стоимости объекта амортизируемого имущества и рассчитанной нормы годовой амортизации, были рассчитаны суммы годовой амортизации.

Сумма амортизационных отчислений в квартал составит 134, 276 тыс.руб. или 44, 758 тыс.руб. в месяц.

2.2 Производственные и финансовые риски

Риск — вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления производственной и финансовой деятельности.

Важно использовать возможности внешней среды и учитывать угрозы, которые могут возникнуть в перспективе.

Возможности внешней среды для создаваемого бизнеса формируются исходя из социально-экономического положения региона, в котором компания осуществляет бизнес.

Рассмотрим угрозы внешней среды на прибыль в таблице 20.

Таблица 20 — Финансово-экономические риски и их влияние на прибыль

Риски	Отрицательное влияние на прибыль
Повышение роста налогов	Уменьшение чистой прибыли
Неустойчивый спрос	Падение спроса с ростом цен
недостаток оборотных средств	Увеличение кредитного % банка

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

47

Появление на рынке альтернативной услуги	Снижение спроса
Снижение цен территориальных конкурентов	Снижение цены
Рост цен на используемые материалы	Снижение прибыли из-за повышающихся цен
Снижение платежеспособности потребителя	Падение продаж услуг

К способам предотвращения финансово-экономических рисков и увеличения прибыли можно отнести следующие:

- исследование спроса на предлагаемые услуги;
- исследование деятельности конкурирующих салонов красоты;
- анализ рынка потребителей;
- разработка и последующее внедрение новых предложений и услуг;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- поиску новых клиентов.

2.3 Определение финансово-экономических показателей

2.3.1 Производственная мощность

Для расчета программы производственной мощности косметологического салона красоты, необходимо выполнить расчет услуг.

Количество услуг в месяц рассчитывается по следующей формуле:

$$F_n = D \cdot T_{см},$$

где F_n — месячный рабочий фонд времени;

D — количество дней в месяц;

T — продолжительность смены.

Для выполнения расчета производственной мощности в месяц рассчитаем месячную норму услуг по формуле:

$$M = F_n / T,$$

где M — месячная норма услуг;

F_n — фонд рабочего времени в заданном периоде, час.;

T — трудоёмкость услуги, час.

Далее производим расчет максимальной производственной программы по формуле:

$$M_{пп} = M / \text{структуру услуг \%} \cdot 100,$$

где M — производственная мощность с учетом количества рабочих мест.

Таблица 21 — Определение фонда годового рабочего времени

Кол-во выходных и праздничных дней	118
Начало периода	01.01.18
Конец периода	31.12.18
Кол-во рабочих часов в смену	10
Кол-во рабочих смен в периоде	247
Годовой фонд рабочего времени, F _n	2470

Ориентируясь на показатели Технологических протоколов, рассчитываем производственную мощность в год. Результаты представлены в таблице 22.

Таблица 22 — расчет производственной мощности

Вид услуг	T, час	Fn, час	M, шт. ус. на 1 р.м.	N, шт. р.м.	M, шт.у слуг	Струк тура ус- луг, %	Мпп. шт. услуг	Выра- ботка, %	M ^Ф пп, шт.усл уг
Консультация врача	0,33	247 0	7484	1	7484	—	1210	—	1210
Лечебная косметическая маска	0,66	247 0	3742	2	7484	5	374	10	37
Альгинатная маска	0,66	247 0	3742	2	7484	5	374	10	37
Косметический массаж с уходом	0,83	247 0	2975	2	5950	6	375	30	112
Чистка лица механическая	0,28	247 0	8821	2	1764 2	7	1235	20	247
Комплекс уходовых процедур	1	247 0	2470	2	4940	5	247	30	74
Пилинг гликолиевой кислотой 5%	1	247 0	2470	2	4940	10	494	10	49

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата
-----	------	----------	-------	------

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

50

Окончание таблицы 22

Вид услуг	Т, час	Fn, час	М, шт. ус. на 1 р.м.	N, шт. р.м.	М, шт.у слуг	Струк тура ус- луг, %	Мпп. шт. услуг	Выра- ботка, %	М ^Ф пп, шт.усл уг
Пилинг с гликолие- вой кисло- той 5 % + уход	1, 16	247 0	2129	2	4258	12	511	20	102
Миндаль- ный пи- линг	1, 5	247 0	1646	2	3292	5	165	10	16
Услуги с использо- ванием ла- зера	2, 42	247 0	1021	3	3063	35	1072	50	536
Итого по оказывае- мым услу- гам	—	—	—	—	—	100	5094	—	2420

Таким образом, производственная мощность в месяц составляет 2420 ус-
луг. Что соответствует 1210 шт. лечебно-косметологических услуг в сопровожде-
нии с обязательной консультацией врача косметолога.

Плановые показатели реализации по оказываемым услугам представлены в
таблице 23.

Таблица 23 — План продаж, тыс.руб.

Наименование	2018		2019			
	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Консультация врача	302	302	302	302	302	302
Лечебная косметическая маска	111	115	121	121	121	120
Альгинатная маска	111	115	115	120	113	113
Косметический массаж с уходом	336	336	340	345	346	350
Чистка лица	741	750	752	745	749	749
Комплекс ухода с дарсонвализацией	222	225	232	235	222	240
Пилинг гликолиевой кислотой 5%	147	147	147	147	147	147
Пилинг с гликолиевой кислотой 5 % + уход	306	310	320	320	325	330
Миндальный пилинг	48	50	50	60	65	65
Услуги с использованием лазера	1608	1610	1618	1628	1628	1635
Итого	3932	3960	3997	4023	4018	4051

Планируемая выручка салона:

- 3 кв.2018 г. 3932,0 тыс.руб.;
- 4кв. 2019 г. 4051,0 тыс.руб.;

Структура планируемых к реализации услуг представлена на рисунке 14.



Рисунок 14— Структура продаж, %

Наибольшая доля доходов приходится на процедуры лазерного воздействия (35% от всей выручки), вторая по величине группа доходов — пилинг с гликолиевой кислотой + уход (12% от всех доходов), третье место делят «пилинг гликолиевой кислотой» и «врачебная консультация» (по 10% на каждую услугу).

2.3.2 Текущие затраты

Ежемесячные текущие затраты предприятия представлены в таблице 21.

Таблица 24— Текущие затраты, тыс.руб./мес.

Наименование	Сумма, тыс.руб./мес.
Аренда помещения	50,0
Коммунальные затраты	1,5
Расходы на оплату труда	305,0
Страховые отчисления в социальные фонды	92,11

Окончание таблицы 24

Наименование	Сумма, тыс.руб./мес.
Реклама в интернете от банка ВТБ	7,0
Обслуживание расчетно-кассового оборудования с тарифом «Бизнес-старт» банка ВТБ	1,1
Прочие расходы	10,0
Обслуживание кредита 22%	67,1
Итого:	533,81

Фонд оплаты труда принят согласно штатного расписания, представленного в организационном плане.

Страховые взносы в социальные фонды составляют 30,2% от начисленного фонда оплаты труда:

$$305,0 \text{ тыс.руб.} \cdot 30,2\% = 92,11 \text{ тыс.руб.}$$

Структура текущих затрат представлена на рисунке 14.

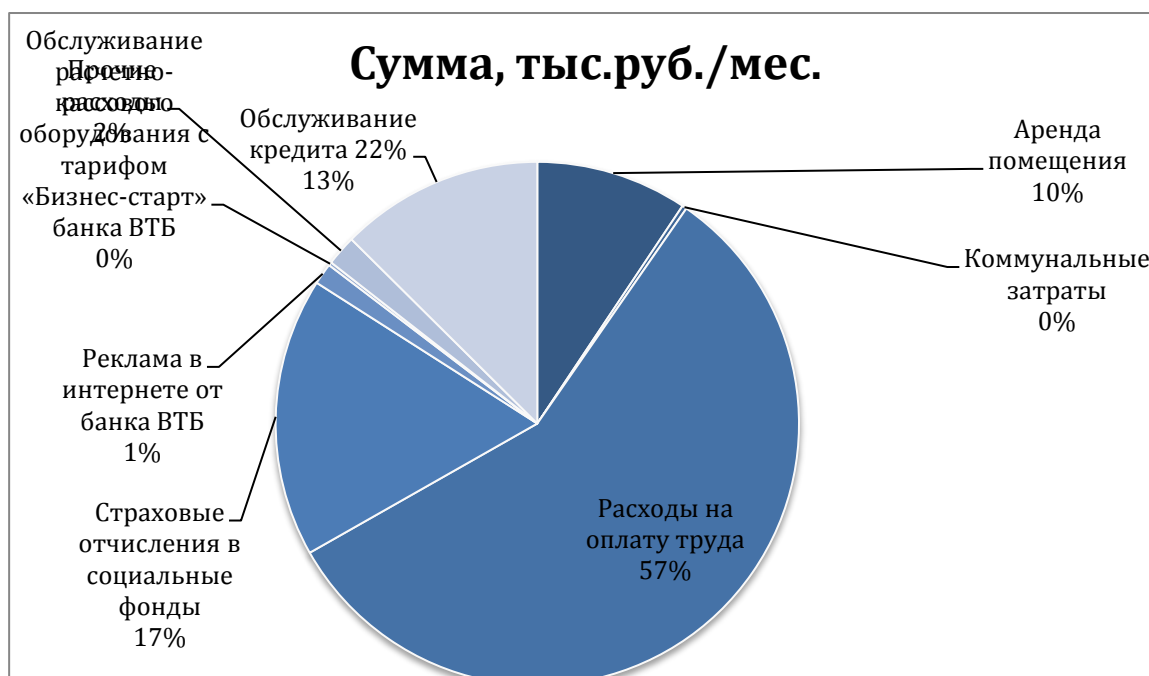


Рисунок 14 — Структура текущих затрат, %

Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата
------	------	----------	-------	------

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

54

С учетом того, что предприятие планирует оказывать услуги прямому потребителю, наибольшая доля в текущих затратах принадлежит расходам на оплату труда и страховым отчислениям в социальные фонды.

2.3.3 Расходы на обслуживание кредита

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств предпринимателя (50% от суммы инвестиционных затрат) и привлеченных средств в форме кредита банка — 50% от суммы инвестиционных затрат.

Условия привлечения кредита:

- Банк — «ВТБ 24»;
- Валюта кредита — рубли;
- Размер кредита — 3 250 475 тыс.руб.;
- Процентная ставка по кредиту — 14% годовых;
- Срок кредита — 24 месяца;
- Отсрочка погашения основного долга — 3 месяца.

Сумма уплаченных процентов за весь период использования кредитных средств составляет 910,1 тыс. руб. Всего будет выплачено 4 160 608 тыс. руб.

Динамика изменения задолженности по кредиту представлена на рисунке 15.

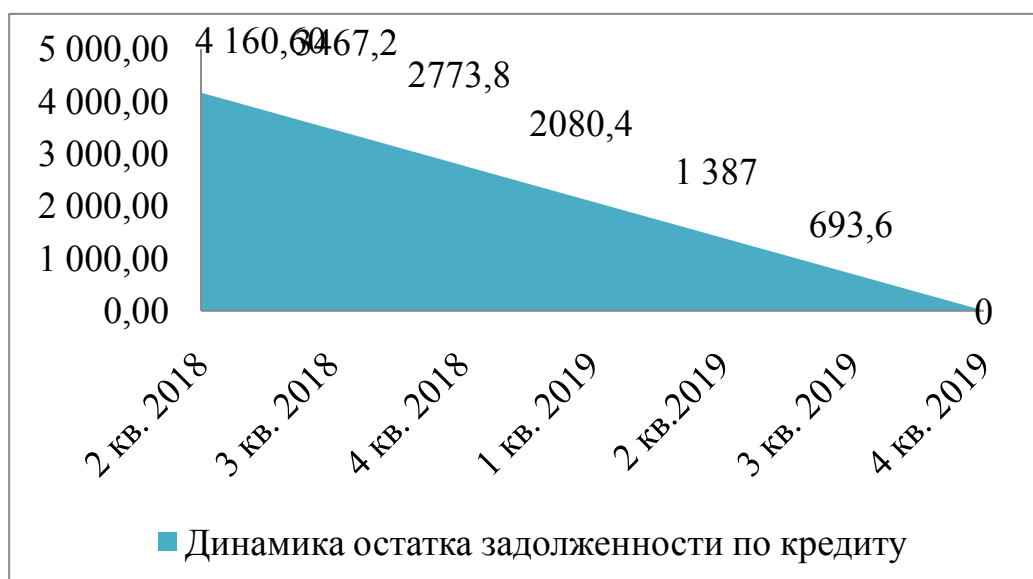


Рисунок 15 - Динамика остатка задолженности по кредиту, тыс. руб.

Из рисунка видно, что к концу 2019 года кредит будет полностью погашен.

2.4 Планирование объемов прибыли

План доходов и расходов предприятия представлен в табл.25.

Таблица 25 — План доходов и расходов, тыс.руб.

Наименование	2018		2019			
	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1.Выручка	3932	3960	3997	4023	4018	4051
2.Затраты	1601	1601	1601	1601	1601	1601
3. Валовый доход	2331	2359	2396	2422	2417	2450
5.Налог по УСН (6%)	139,86	141,54	143,76	145,32	145,02	147

Незначительный рост выручки обусловлен повышением цен на некоторые услуги, а так же более рациональным использованием ресурсов. Затраты остаются фиксированными, за счет установленной оплаты труда персонала в форме оклада, фиксированной суммы оплаты аренды помещения, плановым выплатам банку по кредитному договору.

Динамика чистой прибыли представлена на рисунке 16.

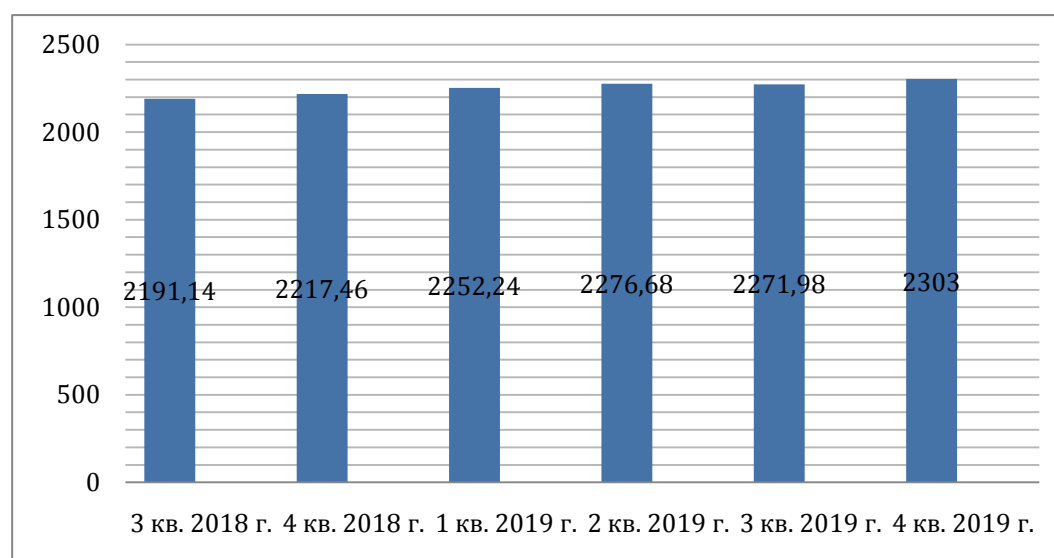


Рисунок 16 — Динамика чистой прибыли, тыс.руб.

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата
-----	------	----------	-------	------

ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР

Лист

56

Чистая прибыль предприятия по итогам первого года работы составит 4 408,6 тыс.руб., по итогам второго года работы — 9 103,9 тыс.руб.

Чистая прибыль в течение 2018–2019гг. увеличивается как за счет роста объемов оказываемых услуг и цен на оказываемые услуги, так и за счет сокращения платежей по процентам кредитного договора.

Налог на доход рассчитан как 6% от налоговой базы — УСН с базой «доходы минус расходы».

2.5 Определение точки безубыточности

Для целей расчета точки безубыточности выделим постоянные и переменные затраты для создаваемого бизнеса.

Расчет безубыточного объема продаж произведен на основании данных 2019 года в таблице 26.

Таблица 26 — Расчет точки безубыточности годовая

Наименование	Значение
Постоянные (совокупные) затраты 2019 г., тыс.руб.	6404
Выручка 2019 г., тыс. руб.	16089
Средняя цена за единицу услуг, руб.	6649
Безубыточный объем продаж, шт.услуг.	963

Средняя цена за единицу услуги, согласно данным таблиц (9, 10) составит:

Точка безубыточности за год составит 963 услуги, что соответствует 2,3 расчетных услуг в день, и 3 штуки услуг в день плановых:

Для того, чтобы поднять рентабельность косметологического салона красоты можно пересмотреть вопросы организации заработной платы, снижение затратной части производства(связанной с содержанием помещения). Но эти меры не обязательны, т.к. в период до конца 2019 года на который рассчитано значение точки безубыточности, производятся выплаты за пользование кредитом и погашение займа, что существенно снижает размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

					<i>ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подп.</i>	<i>Дата</i>		58

3 БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность

Любая организация оказывающая медицинские услуги, к которым относится и лазерное воздействие, обязана соблюдать ряд нормативных требований в соответствии с Федеральными законами и Приказами Минздрава РФ.

Главным документом, предоставляющим возможность оказания услуг с применением лазера и на котором будет основываться вся работа проектируемого предприятия, является СанПиН 2.1.3.2630-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность», где в части обеспечения безопасности при использовании лазерной аппаратуры воспроизводится СанПиН № 5804-91 «Санитарные нормы и правила устройства и эксплуатации лазеров». Так же, нужно иметь санитарный паспорт используемого оборудования, который выдается производителем по запросу.

В связи с СанПиН 2.1.3.2630-10 , в салоне красоты предоставляющем услуги с применением лазерных технологий, будут учтены требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию, условиям труда персонала.

Медицинская техника, мебель, оборудование, дезинфекционные средства, изделия медицинского назначения, строительные и отделочные материалы, а так же используемые медицинские технологии разрешены к применению на территории Российской Федерации и имеют официальную документацию, сертификаты и паспорта.

3.1.1 Требования к зданию и помещению.

Учтены требования к проектированию, строительству, реконструкции, капитальному ремонту, перепланировке, эксплуатации объекта:

— архитектурно-планировочное и конструктивное решение выбранного помещения по адресу г.Челябинск, ул. Академика Королева 4 обеспечи-

					ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		59

вает оптимальные условия для осуществления медицинской деятельности ;

- структура, планировка и оборудование помещений обеспечивают точность технологических процессов, т.к. была произведена незначительная перепланировка;
- предусмотрен кабинет главного врача площадью 12, 1 кв.метр;
- функциональное назначение и площади помещений определены мощностью и видом деятельности организации с учетом требований действующих нормативных документов
- уровень шума, благодаря ремонту, не превышает гигиенические нормативы для жилых и общественных зданий;
- предусмотрено стерилизационное помещение;
- предусмотрены санузлы для работников и клиентов. Двери в санузлах для клиентов открываются наружу.

3.1.2 Требования к отделке помещений

Для внутренней отделки использованы материалы в соответствии с функциональным назначением помещения, а именно:

- поверхность стен, полов и потолков помещений гладкая, без дефектов, легкодоступна для влажной уборки и устойчива к обработке моющими и дезинфицирующими средствами. Стены помещений на высоту 2 метра покрашены масляной краской светлых тонов, остальная часть стен и потолка — клеевой. Покрытие матовое;
- покрытие пола рабочих помещений плотно прилегает к основанию, пол покрыт специальным линолеумом, не образующим статическое электричество, покрытие пола входной группы выполнено из износостойких материалов, легко поддающихся уборке;
- на двери кабинета, где будут проводиться процедуры, с применением лазера, будет размещен знак лазерной опасности (Рис.17). Знак и окантовка черные, фон желтый.

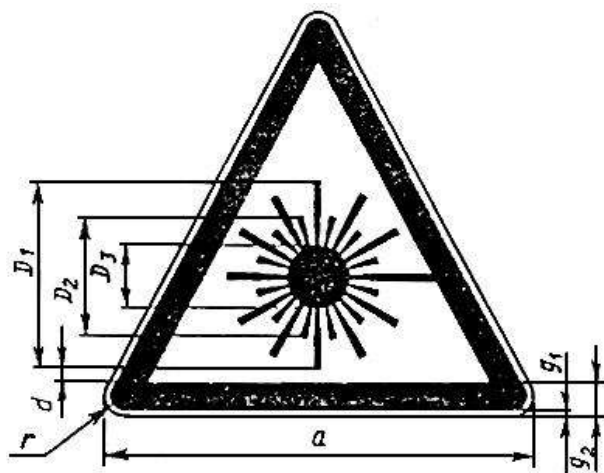


Рисунок 17 — Знак лазерной опасности

3.1.3 Требования к водоснабжению и канализации, отоплению.

Нагревательные приборы системы центрального отопления, трубы отопительной, газовой, водопроводной канализационной систем, а также любые заземленные предметы, находящиеся в помещениях, закрыты деревянными кожухами, покрытыми масляной краской по всему протяжению и до высоты, недоступной прикосновению клиентов и персонала.

Помещения оборудованы приточно-вытяжной вентиляцией с подачей подогретого воздуха, обеспечивающей 3–4-кратный обмен воздуха в час, и оконными фрамугами.

3.1.4 Требования к естественному и искусственному освещению.

Естественное и искусственное освещение помещений удовлетворяет требованиям действующих норм:

- в зонах, где используются очки для защиты от лазерного излучения, уровень освещенности повышены на I ступень за счет местного освещения;
- для защиты от солнечных лучей установлены неблестящие и негорючие светлые жалюзи;
- в помещении с лазерной установкой не используются устройства искусственного ультрафиолетового облучения.

Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата

3. 1. 5 Санитарное содержание помещений, оборудования, инвентаря

Предприятие индустрии красоты с медицинским уклоном может осуществлять уборку своими силами, но следует помнить, что основной функцией медицинского персонала является лечебно-диагностический процесс. По этому, для целей генеральной уборки и стирки использованного многоцветного белья (халаты и полотенца, убранные в герметичную тару) будет привлечена клининговая компания и химчистка, средства для вознаграждения которых учтены в инвестиционных затратах, строки «Прочие расходы» (таблица 0).

Для уборки и организации порядка на предприятии разработаны четкие правила.

Требование к инвентарю и оборудованию:

- инвентарь должен иметь цветовое кодирование или четкую маркировку в зависимости от функционального назначения убираемых помещений и видов уборочных работ;
- схема цветового кодирования размещается в зоне хранения инвентаря;
- инвентарь должен быть выполнен из материалов, допускающих обработку дезинфицирующими растворами;
- средства для дезинфекции поверхностей должны применяться в соответствии с инструкцией по применению.

Требованием к ручной уборке является использование средств индивидуальной защиты, спецодежды и специальной обуви.

Сбор, временное хранение и удаление отходов осуществляются в соответствии с санитарными правилами по обращению с медицинскими отходами.

Предприятие обеспечено необходимым количеством технологического оборудования для обращения с отходами разных классов опасности (стойки-тележки, пакеты, мешки, контейнеры и прочее), а так же аппаратурой для стерилизации и дезинфекции.

В салоне красоты обязательным является наличие документа (график) генеральных уборок.

3.2 Пожарная безопасность и электробезопасность на предприятии

Салон красоты размещается на первом этаже жилого кирпичного дома, имеет главный вход и эвакуационный выход, изолированные от жилой части здания. Все двери открываются по направлению выхода из здания. Отделка помещений осуществлена негорючими материалами: панели на основе силикатно-кальциевого наполнителя, алюминиевые профили в составе не несущих стен, негорючие матовые краски, наливные полимерные полы, негорючий линолеум, потолки из минерального волокна.

На материалы, используемые для внутренней отделки помещений, должны быть в наличии санитарно-гигиенические заключения органов Госсанэпиднадзора.

3.2.1 Пожарная безопасность

Пожарная безопасность согласно ГОСТ 12.1.004-91 «Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Пожарная безопасность. Общие требования».

Пожарная безопасность салона красоты с лазерными технологиями обеспечивается системами предотвращения пожара и противопожарной защиты, в том числе организационно-техническими мероприятиями. Сотрудники салона красоты должны будут пройти курсы по охране труда, технике пожарной безопасности. Так же, все сотрудники будут обучены действиям в случае чрезвычайных ситуаций.

В помещениях салона красоты предусмотрены средства для первичного пожаротушения (порошковые огнетушители).

Источниками возгорания в салоне красоты могут являться приборы с электропитанием. Такие устройства будут подвержены регулярным проверкам за счет предприятия.

Ответственным за пожарную безопасность, технику безопасности на предприятии, соблюдение всех санитарно-гигиенических норм, а также за эксплуатацию оборудования и помещений является руководитель предприятия.

					ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		63

3.2.2 Электробезопасность

Электробезопасность на предприятии ведется согласно ГОСТ 12.1.019-79 «Система стандартов безопасности труда (ССБТ). Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты».

Электроустановки и их части в салоне красоты выполнены таким образом, что персонал не подвергается опасным и вредным воздействиям электрического тока и электромагнитных полей. К работе с таким оборудованием допускается только персонал, прошедший обучение по безопасной работе и проверку знаний правил безопасности, а так же владеющий инструкциями в соответствии с занимаемой должностью.

Для обеспечения защиты от случайного прикосновения к токоведущим частям применены следующие способы и средства:

- защитные оболочки;
- безопасное расположение токоведущих частей;
- изоляцию токоведущих частей;
- защитное отключение;
- предупредительная сигнализация, блокировка, знаки безопасности.

Для обеспечения защиты от поражения электрическим током при прикосновении к металлическим нетоковедущим частям, которые могут оказаться под напряжением в результате повреждения изоляции, применяют следующие способы:

- защитное заземление;
- защитное отключение;
- электрическое разделение сети;
- средства индивидуальной защиты.

Требования к техническим способам и средствам защиты установлены в стандартах и технических условиях.

Контроль выполнения требований электробезопасности, установленных настоящим стандартом, проводится под ответственностью непосредственного руководителя салона красоты.

					ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		65

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выполненной выпускной квалификационной работы стала разработка салона красоты с использованием лазерных технологий. Актуальность данной работы обусловлена возрастающей ролью медицинской косметологии на рынке г. Челябинска, а именно роли лазерных методик в составе услуг медицинских предприятий.

Для достижения цели были выполнены задачи, отраженные в трех основных разделах работы.

Первая, технологическая часть работы представляет собой:

- сбор информации о актуальности салона красоты с лазерными технологиями;
- анализ конкурентоспособности предприятия и маркетинговые исследования;
- определен потенциальный клиент разработанного предприятия,
- выбран оптимальный набор оборудования;
- определены характеристики услуг;
- составлены технологические карты основных предоставляемых предприятием услуг;
- выделены важные составляющие квалификации кадров
- определены вопросы лицензирования и ведения внутреннего документирования предприятия;
- построена производственная структура для предприятия, оказывающего медицинские услуги;
- вычислена актуальность рекламы для предприятия индустрии красоты.

Технологическая часть несет в себе функции планирования салона красоты косметологического назначения, их важность сложно недооценить. Во-первых, технологическая часть обозначает ориентиры, согласно которым предприятие будет функционировать. Во-вторых, определяет факторы развития, путем внедрения услуг на рынок индустрии красоты. В третьих, акцентирует внимание на обяза-

					ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР	Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		66

тельных нормативных документах, обязательных к получению для осуществления медицинской деятельности.

Во второй, экономической части работы были решены следующие задачи:

- расчет потребности в оборудовании, материалах и инструментах;
- определены производственные и финансовые риски;
- определена производственная мощность;
- произведен расчет затрат и расходов;
- составлен план продаж;
- вопросы обслуживания кредита;
- определение объемов прибыли.

Общая сумма инвестиционных затрат составит 6 500,95 тыс.руб. Сумма уплаченных процентов за весь период использования кредитных средств составит 910,1 тыс. руб. Всего будет выплачено 4 160 608 тыс. руб.

Чистая прибыль предприятия по итогам первого года работы составит 4 408,6 тыс.руб., по итогам второго года работы — 9 103,9 тыс.руб.

Значимость экономического раздела обусловлена исследованием всех сторон экономического функционирования салона красоты с лазерными технологиями. Полученные в результате исследования расчеты напрямую свидетельствуют о эффективности проекта, что в дальнейшем предполагает возможность развития предприятия.

Третья часть работы представляет собой оценку соответствия санитарно-противоэпидемиологических условий, пожарной и электробезопасности, существующим нормам и правилам. Проанализированы следующие факторы:

- факторы безопасности;
- правила защиты.

Так же были сведены до минимума риски возможных осложнений от процедур с применением лазера.

Проблема обеспечения безопасности жизнедеятельности является одной из серьезных и сложных сфер деятельности любого предприятия. В работе обозначены

ны факторы и знания, в связи с которыми каждый работник на предприятии с лазерными технологиями сможет обеспечить безопасность для себя и клиента.

В ходе деятельности предприятия, после погашения кредитного долга, планируется расширить ассортимент оказываемых услуг, за счет приобретения новых насадок для лазерной платформы, а так же внедрение новых косметических процедур в соответствии с современными тенденциями и потребительским спросом.

Анализ рынка г. Челябинск показал, что разработка и внедрение такого предприятия является экономически выгодным мероприятием, а так же актуальным в связи с нехваткой подобных предприятий в отдельных микрорайонах города.

Подводя итог, можно сделать вывод, что все профессиональные предприятия индустрии красоты должны внедрять в свои списки предоставляемых услуг процедуры, выполняемые с помощью аппаратов. Иначе салон красоты не сможет противостоять конкуренции, не сможет удержать существующих клиентов и тем более привлечь с помощью эффективных процедур новых.

					<i>ЮУрГУ.43.03.01.2017.007 ПЗ ВКР</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подп.</i>	<i>Дата</i>		68

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абакулина , Л.Ю. Экономика / А.В. Лабудин — СПб.: Питер, 2013. — 367 с.
- 2 Вартиков, А.В. Как открыть салон красоты: учебное пособие / А.В. Вартиков — М.: АСТ, 2013. — 221 с.
- 3 Виноградов, Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирование: Учебник для вузов / Н.В. Виногадов. — М.: Омега-Л, 2005. — 264 с.
- 4 Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2013. – 246 с.
- 5 Горемыкин, В.А., Планирование предпринимательской деятельности предприятия / Горемыкин В.А., Богомоллов А.Ю. — М.: ИНФРА-М, 2014. – 278 с.
- 6 Диаграмма Ганта — <https://realtimeboard.com/ru/examples/gantt-chart/>
- 7 Дронова, Л.А. Экономика и управление инвестиционной деятельностью: Учебное пособие / Л. А. Дронова. — Хабаровск: ХГАЭП 2013. — 126 с.
- 8 ЖК Тополиная Аллея — <http://rielt-sk.ru/projects/zhk-topolinaya-alleya>
- 9 Карта Челябинска: 2ГИС — <https://2gis.ru/chelyabinsk>
- 10 Исследование салонов красоты Челябинска — <http://www.businessman.su/archive/2008/5242008/krasivozhitnezapretish/>
- 11 Каюмов, С. Прибыльный салон красоты. Советы владельцам и управляющим: учебное пособие / Каюмов С. — СПб.: Питер, 2013 — 126 с.
- 12 Комаров, А.Г. Современный менеджмент: теория и практика / А.Г. Комарова, Г.Г. Муфтиева. — СПб.: Питер, 2010. — 425 с.
- 13 Лицензирование медицинской деятельности — <http://www.zdrav74.ru/zakon/365/378>
- 14 Обзор косметологических клиник Челябинска — https://www.cleopatra.ru/clinical/obzor_klinik_ch.php

15 Пластическая хирургия — <http://merz-aesthetics.ru/kakpomolodet/plasticheskaya-khirurgiya/>

16 Платонова, Н.А. Планирование деятельности предприятия / Н.А. Платонова — М. : Дело и Сервис, 2015. — 431 с.

17 Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия: производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала / В.Ф. Протасов — М.: Финансы и статистика, 2013. — 521 с.

18 Российский рынок эстетической медицины 2016. Прогноз развития рынка до 2018 года (выпуск 2) — <http://www.step-by-step.ru/marketing-researches/element/14156/desc/>

19 Свой косметологический салон — <https://www.openbusiness.ru/html/dop7/kosmetolog.htm?t=1429816804416>

20 Федеральный Закон О рекламе — <http://docs.cntd.ru/document/901971356>

21 Федоров, Б.Ф. Лазеры. Основы устройства и применение / Б.Ф. Федоров — М.: ДОСААФ, 1988. — 190с.