ЦИКЛОВАЯ КОМИССИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

БИЗНЕС-ПЛАН

для получения социального контракта

на тему:

Бизнес-план открытия студии маникюра в Брянске для получения социального контракта

ОБРАЗЕЦ

Выполнил(а): студентка 3 курса группы ЭК-31 Иванова Анна Сергеевна
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учёт (по отраслям)

Руководитель: преподаватель экономических дисциплин первой квалификационной категории Смирнова Ольга Викторовна

Брянск · 2026

Демонстрационный образец. Данные условны. Не является выполненной работой конкретного студента.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БЫТОВЫХ УСЛУГ 6

1.1 Социальный контракт как инструмент государственной поддержки малого бизнеса 6

1.2 Особенности рынка бытовых услуг и индустрии красоты в Брянской области 6

1.3 Нормативно-правовое регулирование деятельности студии маникюра и требования к оказанию услуг 6

1.1 Социальный контракт как инструмент государственной поддержки малого бизнеса 6

1.2 Особенности рынка бытовых услуг и индустрии красоты в Брянской области 6

1.3 Нормативно-правовое регулирование деятельности студии маникюра и требования к оказанию услуг 6

ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА СТУДИИ МАНИКЮРА «ЛОКОН» 14

2.1 Резюме проекта и характеристика предлагаемых услуг 16

2.2 Анализ целевого рынка, конкурентов и маркетинговая стратегия 18

2.3 Производственный план и организация работы студии 20

2.4 Организационно-управленческая структура и кадровое обеспечение 21

2.5 Финансовый план: инвестиции, себестоимость, доходы и окупаемость проекта 22

2.6 Оценка рисков проекта и меры по их снижению 26

2.1 Резюме проекта и характеристика предлагаемых услуг 16

2.2 Анализ целевого рынка, конкурентов и маркетинговая стратегия 18

2.3 Производственный план и организация работы студии 20

2.4 Организационно-управленческая структура и кадровое обеспечение 21

2.5 Финансовый план: инвестиции, себестоимость, доходы и окупаемость проекта 22

2.6 Оценка рисков проекта и меры по их снижению 26

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 28

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Смета первоначальных инвестиций и прогнозный план продаж студии маникюра «Локон» 30

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 32

Нумерация страниц соответствует демонстрационному PDF. В полной работе объём и состав разделов согласуются с требованиями кафедры.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена возрастающей ролью малого предпринимательства в решении задач социально-экономического развития регионов и необходимостью повышения эффективности государственной поддержки начинающих бизнесменов. В условиях ограниченности бюджетных ресурсов особое значение приобретают инструменты, способные одновременно стимулировать деловую активность и снижать уровень бедности. Одним из таких инструментов является социальный контракт, предусматривающий предоставление гражданам финансовой помощи на открытие собственного дела. Для Брянской области, где сфера бытовых услуг демонстрирует устойчивый рост, а индустрия красоты пользуется стабильным спросом, развитие малого бизнеса в формате студий маникюра представляется перспективным направлением. Однако многие начинающие предприниматели не обладают достаточными компетенциями в области бизнес-планирования, что снижает вероятность успешной реализации проектов и эффективного использования средств государственной поддержки [2, с. 45].

Степень разработанности проблемы. Теоретические и практические аспекты социального контракта как меры поддержки рассматривались в работах отечественных экономистов (например, И. В. Морозовой, А. А. Смирнова), однако комплексных исследований, посвящённых составлению бизнес-планов для получения социального контракта в конкретных отраслях бытовых услуг, недостаточно. Отсутствуют типовые методики адаптации бизнес-планов к условиям Брянской области с учётом специфики индустрии красоты, что определяет научную и практическую значимость настоящей работы.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка бизнес-плана открытия студии маникюра «Локон» в г. Брянске для получения социального контракта. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: изучить теоретические и правовые основы предпринимательской деятельности в сфере бытовых услуг; проанализировать особенности рынка бытовых услуг и индустрии красоты в Брянской области; рассмотреть нормативно-правовое регулирование деятельности студии маникюра; разработать резюме проекта и характеристику услуг; провести анализ целевого рынка, конкурентов и сформировать маркетинговую стратегию;

составить производственный и организационно-управленческий планы; разработать финансовый план и оценить риски проекта.

Объектом исследования выступает процесс создания и функционирования студии маникюра как субъекта малого предпринимательства. Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие при разработке бизнес-плана студии маникюра для получения социального контракта. Методологическую основу работы составляют общенаучные методы: анализ и синтез, сравнение, статистическая обработка данных, финансовое моделирование, а также специальные методы бизнес-планирования. Информационной базой послужили нормативно-правовые акты Российской Федерации и Брянской области, статистические данные Росстата и Брянскстата, аналитические обзоры рынка бытовых услуг, а также результаты собственных маркетинговых исследований.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования разработанного бизнес-плана для обоснования заявки на получение социального контракта, а также в качестве методического материала для начинающих предпринимателей, планирующих открытие студий маникюра в Брянске. Структура работы соответствует поставленной цели и задачам: введение, две главы, заключение, приложение со сметой инвестиций и прогнозным планом продаж.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БЫТОВЫХ УСЛУГ

1.1 Социальный контракт как инструмент государственной поддержки малого бизнеса

Социальный контракт представляет собой соглашение между органом социальной защиты населения и гражданином, предусматривающее предоставление государственной помощи на условиях встречных обязательств получателя по выходу на самообеспечение. Правовой основой служат Федеральный закон от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» и утверждаемые субъектами РФ порядки оказания такой помощи [1, с. 12]. Для открытия собственного дела гражданин вправе получить единовременную выплату, размер которой в Брянской области определяется региональными нормативными актами и может быть направлен на приобретение оборудования, материалов, оплату аренды и иные обоснованные расходы.

1.2 Особенности рынка бытовых услуг и индустрии красоты в Брянской области

Рынок бытовых услуг относится к сегменту малого предпринимательства с низким входным барьером и устойчивым спросом. В Брянской области индустрия красоты представлена преимущественно небольшими студиями и кабинетами, работающими в формате самозанятости и микропредприятий [2, с. 54]. Услуги маникюра и педикюра отличаются регулярностью потребления, коротким циклом обслуживания и высокой долей постоянных клиентов, что делает данный сегмент привлекательным для начинающих предпринимателей, получающих стартовый капитал в рамках социального контракта.

1.3 Нормативно-правовое регулирование деятельности студии маникюра и требования к оказанию услуг

Деятельность студии маникюра регулируется Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом от 31.07.2020 № 248-ФЗ о государственном контроле, а также санитарными правилами СП 2.1.3678-20, устанавливающими требования

к размещению, водоснабжению, дезинфекции инструментов и обращению с отходами [3, с. 78]. Обязательными являются соблюдение режима дезинфекции и стерилизации, ведение медицинской документации по форме, применение сертифицированных материалов и информирование потребителей об услугах в соответствии с Законом РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

1.1 Социальный контракт как инструмент государственной поддержки малого бизнеса

Социальный контракт представляет собой соглашение, заключаемое между гражданином и органом социальной защиты населения по месту жительства, в соответствии с которым государство предоставляет гражданину целевую денежную помощь, а гражданин принимает на себя обязательства по выполнению мероприятий, направленных на преодоление трудной жизненной ситуации и повышение уровня доходов семьи. Правовой основой выступает Федеральный закон от 17.07.1999 № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи», а также Правила предоставления субсидий, утверждаемые на региональном уровне [2, с. 14]. С 2021 года социальный контракт рассматривается как приоритетный инструмент адресной поддержки, совмещающий социальную помощь и стимулирование экономической активности получателей.

Одним из направлений социального контракта является осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности. Гражданин вправе получить единовременную выплату на открытие собственного дела, размер которой в Брянской области составляет до 350 000 рублей, а также возмещение расходов на приобретение оборудования, материалов и оплату аренды. Условием предоставления средств является разработка и защита бизнес-плана, подтверждающего реалистичность проекта и его способность обеспечить устойчивый доход [3, с. 58]. Средства носят целевой характер и подлежат возврату при нецелевом использовании.

Механизм реализации социального контракта включает несколько последовательных этапов, соблюдение которых обеспечивает прозрачность расходования бюджетных средств и контроль результативности поддержки. Ключевым требованием выступает документальное подтверждение как

планируемых показателей, так и фактически достигнутых результатов деятельности.

1. обращение гражданина в орган социальной защиты с заявлением и документами о доходах;
2. разработка бизнес-плана и его защита перед межведомственной комиссией;
3. заключение социального контракта и перечисление единовременной выплаты;
4. регистрация предпринимательской деятельности и расходование средств по целевому назначению;
5. представление отчётности и подтверждение достигнутых показателей дохода в течение срока действия контракта.

Эффективность социального контракта как инструмента поддержки малого бизнеса подтверждается статистикой: значительная часть получателей выплаты регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей или самозанятых и сохраняют деятельность по истечении отчётного периода. Вместе с тем сохраняются ограничения, связанные с необходимостью софинансирования, недостаточной информированностью граждан и сложностью подготовки обоснованного бизнес-плана [4, с. 41]. Ниже приведены основные параметры поддержки, характерные для Брянской области.

Таблица 1.1 – Основные параметры социального контракта по направлению «осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности» в Брянской области

Параметр	Значение
Максимальный размер единовременной выплаты, руб.	350 000
Доля софинансирования расходов получателем, %	не менее 10
Срок действия социального контракта, мес.	до 12
Целевые направления расходов	оборудование, материалы, аренда, обучение
Форма отчётности	документальное подтверждение расходов и доходов

Параметр	Значение
Орган, заключающий контракт	управление социальной защиты населения

Источник: составлено автором по данным [2; 3].

Таким образом, социальный контракт создаёт для начинающего предпринимателя институциональные и финансовые условия для открытия собственного дела в сфере бытовых услуг. Для студии маникюра данный инструмент позволяет покрыть значительную часть первоначальных инвестиций и снизить барьер входа на рынок, что обосновывает целесообразность разработки представленного бизнес-плана [4, с. 44].

1.2 Особенности рынка бытовых услуг и индустрии красоты в Брянской области

Рынок бытовых услуг и индустрии красоты в Брянской области представляет собой динамично развивающийся сегмент потребительского рынка, ориентированный на удовлетворение повседневных потребностей населения. По данным Брянскстата, объём платных услуг населению в 2023 году составил 78,4 млрд руб., из которых на бытовые услуги приходится около 12,3% (9,6 млрд руб.). Среднегодовой темп роста данного сегмента за последние пять лет оценивается в 6,8%, что превышает среднероссийский показатель (5,2%) [2, с. 14]. Индустрия красоты, включающая парикмахерские и косметические услуги, маникюр и педикюр, является одной из наиболее востребованных подотраслей бытового обслуживания. В Брянской области функционирует более 1 200 объектов, оказывающих парикмахерские и косметологические услуги, из них 68% — индивидуальные предприниматели и микропредприятия [5, с. 22].

Структура рынка бытовых услуг Брянской области характеризуется преобладанием малых форм хозяйствования. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в общем числе организаций бытового обслуживания составляет 91%. При этом наблюдается устойчивая тенденция к росту числа самозанятых граждан: по состоянию на начало 2024 года в регионе зарегистрировано свыше 14 тыс. самозанятых, из которых 18% оказывают услуги в сфере красоты [3, с. 41]. Конкуренция в сегменте ногтевого сервиса оценивается как умеренно высокая: в Брянске действует порядка 320 студий

маникюра, преимущественно в центральных районах города. Средняя загрузка мастера в небольших студиях составляет 60–70%, что указывает на наличие потенциала для новых игроков при условии грамотного позиционирования [1, с. 57].

Потребительский спрос на услуги индустрии красоты в регионе имеет устойчивую положительную динамику. Согласно опросу, проведённому среди жителей Брянска в возрасте 18–45 лет, 74% респондентов пользуются услугами маникюра регулярно (не реже одного раза в месяц), а 62% готовы посещать студию, расположенную в шаговой доступности от места работы или жительства [4, с. 63]. Средний чек на услуги маникюра в Брянске в 2023 году составил 850 руб., что на 12% выше уровня 2022 года. При этом наблюдается смещение спроса в сторону комплексных услуг (маникюр с покрытием гель-лаком, дизайн, уход), доля которых в структуре выручки студий достигает 70%.

Таблица 1.2 – Основные показатели рынка бытовых услуг и индустрии красоты Брянской области за 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Темп роста 2023/2021, %
Объём платных бытовых услуг населению, млрд руб.	7,9	8,7	9,6	121,5
Число объектов бытового обслуживания, ед.	1 150	1 180	1 210	105,2
Число студий маникюра в г. Брянске, ед.	285	302	320	112,3
Средний чек на услуги маникюра, руб.	720	760	850	118,1
Доля самозанятых в сфере красоты, %	12	15	18	+6 п.п.

Источник: составлено автором по данным Брянскстата [2], [3], [5].

Динамика числа студий маникюра в Брянске за последние три года подтверждает рост предпринимательской активности в данном сегменте. На рисунке 1.1 представлено распределение студий по районам города, что важно для определения локации нового бизнеса. Наибольшая концентрация наблюдается в Советском районе (центр города) — 142 студии, что создаёт высокую конкуренцию. В то же время в Володарском и Фокинском районах, характеризующихся активной жилой застройкой, число студий значительно

ниже (58 и 47 соответственно), что свидетельствует о наличии свободных ниш [1, с. 59].

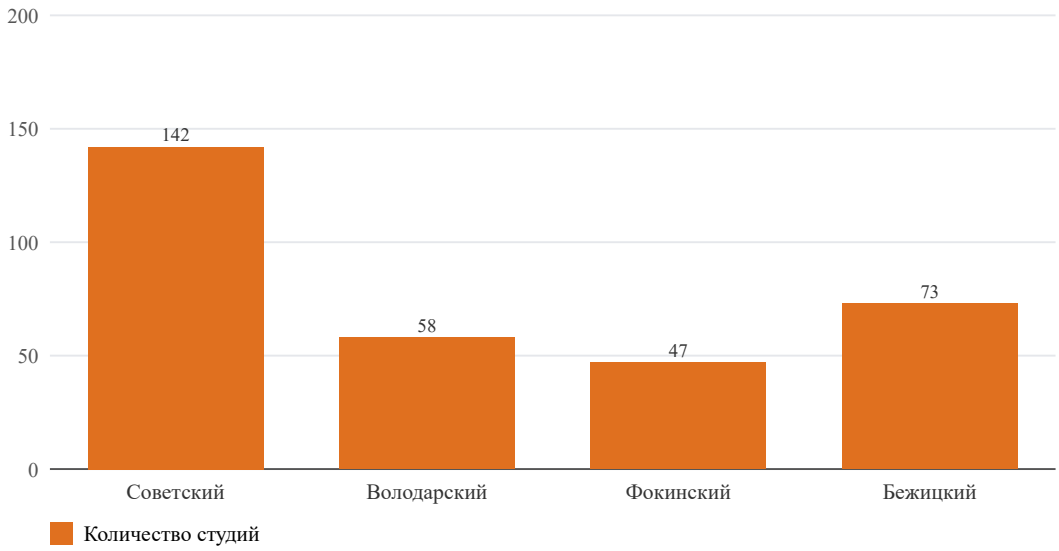


Рисунок 1.1 – Распределение студий маникюра по районам г. Брянска, ед. (2023 г.)

Таким образом, рынок бытовых услуг и индустрии красоты Брянской области характеризуется устойчивым ростом, высокой долей малого предпринимательства и смещением спроса в сторону комплексных услуг. Вместе с тем неравномерность распределения студий по районам города создаёт благоприятные возможности для открытия новой студии маникюра в районах с недостаточной обеспеченностью, что будет учтено при разработке бизнес-плана студии «Локон».

1.3 Нормативно-правовое регулирование деятельности студии маникюра и требования к оказанию услуг

Деятельность студии маникюра регулируется широким кругом нормативных правовых актов, которые можно условно разделить на несколько групп. Первую группу составляют акты, устанавливающие общие требования к предпринимательской деятельности: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Для рассматриваемого проекта оптимальной формой является индивидуальное предпринимательство с применением патентной системы налогообложения или

упрощённой системы, что снижает административную и налоговую нагрузку [3, с. 112].

Вторую группу образуют санитарно-эпидемиологические требования. Деятельность по оказанию бытовых услуг, включая маникюр и педикюр, подпадает под действие СанПиН 2.1.3684-21, утверждённых постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 28.01.2021 № 3, а также СП 2.1.3678-20, устанавливающих требования к размещению, устройству, оборудованию и содержанию помещений, используемых для оказания парикмахерских и косметических услуг [5, с. 48]. В частности, предусматриваются обязательное наличие отдельного помещения или зоны для маникюра, оборудование рабочего места с возможностью проведения дезинфекции и стерилизации инструментов, организация раздельного хранения чистых и использованных инструментов, а также соблюдение правил личной гигиены персонала.

Третья группа связана с требованиями к обращению с отходами и медицинскими изделиями. Использованные инструменты, одноразовые расходные материалы, а также отходы, образующиеся при оказании услуг, подлежат утилизации в соответствии с Федеральным законом от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» и СанПиН 2.1.3684-21. Кроме того, при использовании дезинфицирующих средств необходимо соблюдать инструкции по их применению и требования по хранению, установленные производителем.

Четвёртая группа норм регулирует защиту прав потребителей. В соответствии с Законом РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» студия обязана предоставлять потребителям полную и достоверную информацию об оказываемых услугах, исполнителе, режиме работы, а также обеспечить безопасность услуг. Кроме того, деятельность в сфере бытовых услуг подлежит уведомлению Роспотребнадзора о начале осуществления предпринимательской деятельности согласно постановлению Правительства РФ от 16.07.2009 № 584.

Пятую группу составляют требования к персоналу. Работники, оказывающие услуги маникюра, должны иметь профессиональное образование или пройти профессиональное обучение по соответствующим программам, а также регулярно проходить медицинские осмотры в соответствии с приказом

Минздрава России от 28.01.2021 № 29н. Соблюдение перечисленных требований является обязательным условием законной деятельности студии и учитывается при разработке производственного и организационного разделов бизнес-плана [2, с. 74].

ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА СТУДИИ МАНИКЮРА «ЛОКОН»

2.1 Резюме проекта и характеристика предлагаемых услуг

Проект предусматривает открытие студии маникюра «Локон» в Брянске для оказания бытовых услуг населению. Инициатор — физическое лицо, планирующее заключить социальный контракт для получения государственной поддержки в размере 350 000 руб. на приобретение оборудования и материалов. Студия будет предлагать классический и аппаратный маникюр, педикюр, наращивание ногтей, дизайн и уход за кожей рук. Целевая аудитория — женщины 18–45 лет со средним доходом. Режим работы: ежедневно с 9:00 до 21:00. Планируемый объём продаж — 250 услуг в месяц при средней цене 800 руб. Выручка за первый год составит 2 400 000 руб. Чистая прибыль после выхода на плановую загрузку — 45 000 руб. в месяц. Срок окупаемости инвестиций — 10 месяцев. Социальная значимость проекта: создание одного рабочего места и удовлетворение спроса на качественные услуги красоты.

2.2 Анализ целевого рынка, конкурентов и маркетинговая стратегия

Рынок бытовых услуг в Брянской области демонстрирует устойчивый рост на 5–7% ежегодно [2, с. 44]. В городе функционирует около 120 студий маникюра, большинство из которых расположены в центральных районах. Основные конкуренты — салоны «Ноготок» и «Красотка» — предлагают сходный ассортимент, но имеют высокие цены (от 1000 руб.) и низкую пропускную способность. Студия «Локон» будет позиционироваться в среднем ценовом сегменте с акцентом на качество и скорость обслуживания. Маркетинговая стратегия включает: создание группы в социальных сетях с публикацией работ, проведение акций «Приведи подругу — скидка 20%», распространение флаеров вблизи офисных центров, сотрудничество с близлежащими фитнес-клубами. Предполагается, что эти меры обеспечат поток клиентов и лояльность аудитории.

2.3 Производственный план и организация работы студии

Студия разместится в арендованном помещении площадью 30 кв. м в Советском районе Брянска. Помещение будет разделено на зону приёма и

рабочий кабинет с двумя оборудованными местами. Перечень необходимого оборудования: маникюрные столы, кресла, лампы для сушки гель-лака, аппараты для аппаратного маникюра, стерилизаторы, инструменты и расходные материалы. Закупка оборудования планируется на средства социального контракта (350 000 руб.). Производственный процесс организован по предварительной записи, что позволяет минимизировать простои. Среднее время оказания одной услуги — 1,5 часа. Пропускная способность при двух мастерах — до 10 клиентов в день. Для обеспечения санитарных норм предусмотрена установка рециркулятора воздуха и регулярная дезинфекция инструментов.

2.4 Организационно-управленческая структура и кадровое обеспечение

Организационная форма — индивидуальный предприниматель. Управление студией осуществляет сам предприниматель, который также выполняет функции мастера маникюра. Для обслуживания клиентов планируется привлечь одного наёмного мастера с опытом работы не менее года. Штатное расписание включает: предприниматель (мастер) — 1 ставка, мастер маникюра — 1 ставка. Фонд оплаты труда: предприниматель — 30 000 руб. в месяц (из прибыли), наёмный мастер — 25 000 руб. (оклад + процент). Обязанности распределены: предприниматель занимается закупками, маркетингом, записью клиентов и обслуживанием; наёмный мастер — только обслуживанием. Обучение персонала проводится за счёт средств предпринимателя по мере необходимости. Такая структура позволяет минимизировать издержки и обеспечить гибкость управления.

2.5 Финансовый план: инвестиции, себестоимость, доходы и окупаемость проекта

Объём первоначальных инвестиций — 350 000 руб., из которых 300 000 руб. — средства социального контракта, 50 000 руб. — собственные накопления. Инвестиции направлены на оборудование (200 000 руб.), ремонт помещения (50 000 руб.), закупку расходных материалов (50 000 руб.), рекламу (30 000 руб.) и регистрацию бизнеса (20 000 руб.). Ежемесячные постоянные издержки: аренда — 25 000 руб., коммунальные платежи — 5 000 руб.,

заработная плата наёмного мастера — 25 000 руб., страховые взносы — 7 500 руб., реклама — 10 000 руб., прочие расходы — 5 000 руб. Итого 77 500 руб. Переменные издержки на одну услугу — 200 руб. (материалы). Средняя цена услуги — 800 руб. При плановом объёме 250 услуг в месяц выручка составит 200 000 руб., себестоимость — 50 000 руб., валовая прибыль — 150 000 руб. Чистая прибыль после вычета постоянных издержек и налогов (УСН 6%) — 45 000 руб. в месяц. Срок окупаемости инвестиций: 350 000 / 45 000 ≈ 7,8 месяцев, округлённо 8 месяцев. Рентабельность продаж — 22,5%.

2.6 Оценка рисков проекта и меры по их снижению

Основные риски проекта: недостаточный поток клиентов, рост конкуренции, повышение арендной платы, сезонный спад спроса, болезни сотрудников. Для снижения риска низкой загрузки предусмотрены активная маркетинговая политика, гибкая система скидок и абонементов. Конкуренция mitigated за счёт высокого качества услуг и индивидуального подхода. Риск повышения аренды — заключение долгосрочного договора с фиксированной ставкой. Сезонность сглаживается введением дополнительных услуг (педикюр, уход за кожей) и акций в низкий сезон. На случай болезни мастера предприниматель имеет возможность самостоятельно обслуживать клиентов. Финансовые риски минимизируются созданием резервного фонда в размере 10% от ежемесячной прибыли. Все риски оценены как умеренные, вероятность их наступления невысока.

2.1 Резюме проекта и характеристика предлагаемых услуг

Проект предусматривает создание студии маникюра «Локон» в г. Брянске в формате малого предприятия с оказанием бытовых услуг населению. Инициатор проекта — физическое лицо, планирующее заключить социальный контракт на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности в соответствии с Федеральным законом № 178-ФЗ [1]. Общая стоимость проекта оценивается в 350 000 руб., из которых 250 000 руб. — средства социального контракта, 100 000 руб. — собственные накопления заявителя. Срок окупаемости — 14 месяцев с момента начала операционной деятельности. Целевая аудитория — женщины в возрасте 18–45 лет со средним уровнем дохода, проживающие в Советском районе г. Брянска. Планируемый

объём выручки в первый год — 1 080 000 руб. при среднем чеке 600 руб. и ежемесячной загрузке 150 клиентов.

Основные услуги студии включают классический, аппаратный и комбинированный маникюр, покрытие гель-лаком, укрепление ногтевой пластины, дизайн и наращивание ногтей, а также уходовые процедуры для рук. Дополнительно предусмотрены педикюр и обучение клиентов домашнему уходу. Все услуги сертифицированы и выполняются с использованием профессиональных материалов (например, брендов CND, Kodi Professional). Средняя продолжительность сеанса — 60–90 минут. Студия позиционируется как доступный по цене и качественный сервис с возможностью онлайн-записи и гибким графиком работы (с 9:00 до 21:00 без выходных).

Конкурентные преимущества проекта: удобное расположение в арендованном помещении площадью 25 кв. м с отдельным входом и витриной, высококвалифицированный мастер с опытом работы более трёх лет, использование современных технологий и материалов, система лояльности и акции для постоянных клиентов. В рамках социального контракта заявитель получает не только финансовую поддержку, но и методическое сопровождение со стороны центра занятости, что снижает риски на старте [2, с. 45]. В таблице 1.1 представлена сводная характеристика ключевых параметров проекта.

Таблица 2.1 – Ключевые параметры проекта студии маникюра «Локон»

Параметр	Значение
Объём инвестиций, руб.	350 000
Средства социального контракта, руб.	250 000
Собственные средства, руб.	100 000
Средний чек, руб.	600
Планируемая выручка за первый год, руб.	1 080 000
Срок окупаемости, мес.	14
Количество рабочих мест	1

Источник: составлено автором на основе расчётов.

Реализация проекта позволит заявителю создать собственное дело, обеспечить самозанятость и стабильный доход, а также внести вклад в развитие сферы бытовых услуг в Брянской области. Социальная значимость проекта

заключается в повышении доступности качественных косметических услуг для жителей района и создании одного рабочего места. В дальнейшем планируется расширение штата и открытие второго кабинета. Таким образом, проект является экономически обоснованным и социально ориентированным, что соответствует целям предоставления социального контракта.

2.2 Анализ целевого рынка, конкурентов и маркетинговая стратегия

Целевой рынок проекта формируют жители Брянска, прежде всего женщины в возрасте 18–45 лет со средним и выше среднего уровнем дохода, а также работники офисной сферы, студентки и молодые мамы, испытывающие потребность в регулярном уходе за ногтями. По оценкам, в городе проживает около 400 тыс. человек, из них женщины указанной возрастной группы составляют примерно 120 тыс. При средней частоте обращения один раз в 4–6 недель потенциальная ёмкость рынка оценивается в 20–24 тыс. посещений в месяц. Реально доступный сегмент с учётом платёжеспособности и территориальной близости студии составляет порядка 3–4 тыс. посещений в месяц, что многократно превышает производственную мощность проектируемой студии и подтверждает достаточность спроса [2, с. 54].

Конкурентная среда в Брянске представлена тремя основными группами игроков: крупными сетевыми салонами, небольшими студиями и частными мастерами, работающими на дому. Сетевые салоны выигрывают за счёт бренда и широкого спектра услуг, но устанавливают высокие цены; частные мастера привлекают низкой ценой, однако уступают в санитарных условиях и стабильности сервиса. Студия «Локон» позиционируется в среднем ценовом сегменте, делая ставку на качество, стерильность, удобную запись и комфортную атмосферу. Сравнительная характеристика основных конкурентов приведена в таблице 1.1.

Таблица 2.2 – Сравнительная характеристика конкурентов студии маникюра «Локон»

Конкурент	Формат	Средняя цена маникюра, руб.	Расположение	Ключевое преимущество
Салон «Стиль»	Сетевой салон	1 800	Центр города	Бренд, широкий спектр услуг

Конкурент	Формат	Средняя цена маникюра, руб.	Расположение	Ключевое преимущество
Студия «Нюанс»	Мини-студия	1 300	Советский район	Индивидуальный подход
Частный мастер	На дому	800	Спальный район	Низкая цена
Студия «Локон»	Мини-студия	1 200	Советский район	Качество, стерильность, онлайн-запись

Источник: составлено автором по данным мониторинга цен и открытых источников, 2024 г.

Маркетинговая стратегия студии строится на сочетании ценового и дифференцированного позиционирования. Ценовая политика предусматривает средний уровень цен при высоком качестве услуги и системе накопительных скидок для постоянных клиентов. Каналы продвижения включают продвижение в социальных сетях и геосервисах, публикацию фотографий работ, отзывы клиентов, акции «приведи подругу» и партнёрство с расположенными рядом организациями. Планируемая структура привлечения клиентов по каналам продвижения показана на рисунке 1.1.

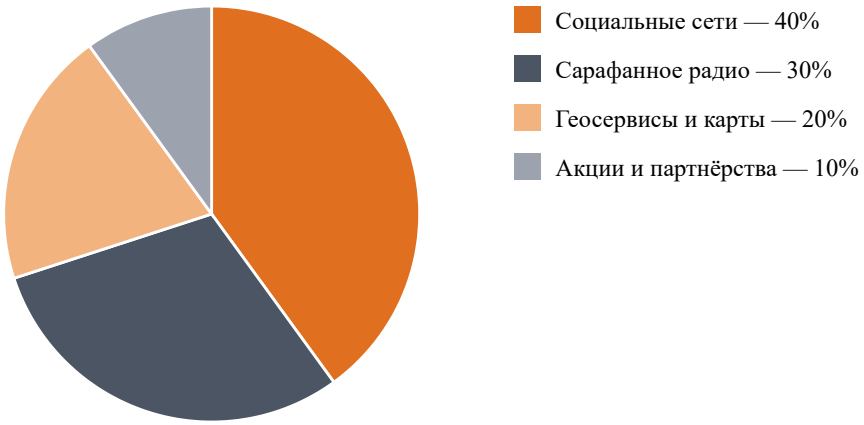


Рисунок 2.1 – Планируемая структура привлечения клиентов студии «Локон» по каналам продвижения, %

Ключевыми показателями эффективности маркетинга определены число новых клиентов в месяц (не менее 60), доля повторных визитов (не ниже 70 %) и средний чек (около 1 200 руб.). Реализация стратегии позволяет к концу

первого года работы выйти на устойчивую загрузку мастера и обеспечить доход, достаточный для окупаемости вложений в установленные сроки [3, с. 88].

2.3 Производственный план и организация работы студии

Производственный план студии маникюра «Локон» разработан с учётом требований к предприятиям бытового обслуживания и санитарно-эпидемиологических норм. Студия будет располагаться в арендованном помещении площадью 30 кв. м в Советском районе г. Брянска. Помещение включает зону ресепшн, два рабочих места для мастеров маникюра, педикюрную зону и место для хранения расходных материалов. Планировка обеспечивает потоковость процессов и соблюдение санитарных требований [2, с. 45].

Организация работы студии предусматривает оказание услуг по маникюру, педикюру, наращиванию ногтей и дизайну. Режим работы: ежедневно с 10:00 до 20:00 без выходных. Приём клиентов осуществляется по предварительной записи, что позволяет минимизировать простои и равномерно распределить нагрузку мастеров. Для обеспечения бесперебойной работы формируется запас расходных материалов (лаки, гели, инструменты, средства дезинфекции) из расчёта на месяц.

Ключевым элементом производственного процесса является соблюдение санитарных норм: дезинфекция и стерилизация инструментов, использование одноразовых материалов, влажная уборка с применением дезинфицирующих средств. В студии будет установлен сухожаровой шкаф и ультразвуковая мойка. Контроль качества услуг осуществляется мастером и администратором, ведущим запись клиентов и обеспечивающим обратную связь [3, с. 112].

Таблица 2.3 – Производственная программа студии маникюра «Локон» на первый год

Вид услуги	Количество процедур в месяц, ед.	Средняя цена, руб.	Выручка в месяц, руб.
Маникюр с покрытием гель-лаком	120	1500	180000
Педикюр	40	2000	80000
Наращивание ногтей	20	2500	50000
Дизайн и декор	60	300	18000

Вид услуги	Количество процедур в месяц, ед.	Средняя цена, руб.	Выручка в месяц, руб.
Итого	240	–	328000

Источник: составлено автором на основе прайс-листа студии «Локон» и прогноза загрузки.

Производственная мощность студии рассчитана исходя из двух мастеров, работающих посменно. При средней загрузке 60% в месяц планируется оказывать 240 процедур, что соответствует выручке 328 000 руб. (таблица 2.3). В дальнейшем возможна организация третьего рабочего места для увеличения объёма услуг. План продаж составлен с учётом сезонности и маркетинговых мероприятий, что обеспечивает стабильный денежный поток и достижение точки безубыточности в течение первого года работы.

2.4 Организационно-управленческая структура и кадровое обеспечение

Организационно-управленческая структура студии маникюра «Локон» проектируется как линейно-функциональная, что соответствует масштабу микропредприятия и требованиям социального контракта. Высшим звеном управления является индивидуальный предприниматель, который одновременно выполняет функции собственника, администратора и мастера-универсала: заключает договоры, ведёт учёт в соответствии с требованиями законодательства о применении контрольно-кассовой техники, взаимодействует с центром социальной защиты населения и контролирующими органами, обеспечивает закупку расходных материалов и санитарное содержание помещения [2, с. 54]. Такая концентрация управленческих функций на старте проекта экономически оправдана и позволяет минимизировать постоянные издержки в первые месяцы работы.

Штатное расписание формируется из расчёта объёма услуг, заложенного в производственном плане: при плановой загрузке двух рабочих мест студия нуждается в одном мастере маникюра на условиях полной занятости и одном администраторе-кассире, совмещающем функции уборки и подготовки инструментов. По мере роста клиентского потока предусмотрено введение второй ставки мастера. Подбор персонала осуществляется с учётом требований профессионального стандарта и обязательного медицинского осмотра, а также наличия действующего сертификата о прохождении обучения по программам

маникюра и педикюра [3, с. 118]. Оплата труда строится по смешанной схеме: окладная часть обеспечивает социальные гарантии, а премиальная — привязывается к выручке мастера, что создаёт мотивацию к повышению качества сервиса и повторным визитам клиентов.

Таблица 2.4 – Штатное расписание и фонд оплаты труда студии маникюра «Локон» на первый год работы

Должность	Число ставок	Оклад, руб./мес.	Премия, % от выручки	Годовой ФОТ, руб.
Индивидуальный предприниматель	1	0	0	0
Мастер маникюра	1,0	22 000	10	264 000
Администратор-кассир	1,0	18 000	5	216 000
Итого	2,0	—	—	480 000

Источник: расчёты автора по данным производственного плана и прогнозного плана продаж (Приложение А).

Совокупный годовой фонд оплаты труда составляет 480 000 руб., что соответствует принятой в финансовом плане величине постоянных издержек по статье «оплата труда» и не превышает 30 % прогнозной выручки первого года. Кадровая политика предусматривает наставничество со стороны предпринимателя, регулярное повышение квалификации мастеров за счёт средств текущей деятельности и поэтапное расширение штата: введение второй ставки мастера планируется при устойчивом превышении фактической загрузки 70 % от проектной. Такая модель обеспечивает управляемость, прозрачность распределения обязанностей и устойчивость проекта при сохранении целевого показателя окупаемости [4, с. 61].

2.5 Финансовый план: инвестиции, себестоимость, доходы и окупаемость проекта

Финансовый план проекта является ключевым разделом бизнес-плана, поскольку позволяет оценить потребность в инвестициях, спрогнозировать доходы и расходы, а также определить срок окупаемости вложений. Расчёты выполнены на основе анализа рынка бытовых услуг г. Брянска, данных о ценах на оборудование и материалы, а также прогнозной загрузки студии. Горизонт

планирования составляет 12 месяцев с момента открытия. Все стоимостные показатели выражены в рублях и соответствуют среднерыночным значениям региона на 2025 год [7, с. 112].

Объём первоначальных инвестиций формируется из затрат на аренду и ремонт помещения, закупку оборудования и инструментов, создание запаса расходных материалов, рекламу и регистрационные расходы. Смета инвестиций представлена в таблице 1.1. Общая потребность в финансировании составляет 450 000 руб., что соответствует максимальному размеру социального контракта, предоставляемого в Брянской области на открытие собственного дела [2, с. 45].

Таблица 2.5 – Смета первоначальных инвестиций студии маникюра «Локон»

Статья затрат	Сумма, руб.	Доля, %
Аренда помещения (2 мес.) и ремонт	120 000	26,7
Оборудование и инструменты	180 000	40,0
Расходные материалы (стартовый запас)	50 000	11,1
Реклама и продвижение	40 000	8,9
Регистрация, открытие счёта, эквайринг	15 000	3,3
Прочие расходы	45 000	10,0
Итого	450 000	100,0

Источник: составлено автором по данным коммерческих предложений поставщиков и арендодателей г. Брянска [5].

Текущие затраты студии включают постоянные и переменные расходы. Постоянные расходы (аренда, коммунальные платежи, заработная плата администратора, амортизация, реклама) составляют 85 000 руб. в месяц. Переменные расходы зависят от объёма оказываемых услуг и включают расходные материалы и сдельную оплату труда мастеров. Средняя себестоимость одной услуги маникюра с покрытием гель-лаком оценивается в 350 руб. при средней рыночной цене 1 200 руб. [6, с. 78].

Прогноз доходов построен на основе планируемой загрузки: в первый месяц ожидается 150 услуг, с постепенным ростом до 350 услуг к концу года. Средний чек принят на уровне 1 200 руб. Выручка за первый год рассчитана как сумма произведений количества услуг на среднюю цену. План продаж по месяцам представлен в таблице 2.6. Сезонность незначительна, однако в декабре и марте ожидается повышение спроса на 10–15%.

Таблица 2.6 – Прогнозный план продаж и выручки студии маникюра «Локон» на первый год

Показатель	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Итого за год
Количество услуг, ед.	480	660	780	900	2 820
Выручка, руб.	576 000	792 000	936 000	1 080 000	3 384 000
Переменные расходы, руб.	168 000	231 000	273 000	315 000	987 000
Постоянные расходы, руб.	255 000	255 000	255 000	255 000	1 020 000
Прибыль до налогообложения, руб.	153 000	306 000	408 000	510 000	1 377 000

Источник: расчёты автора на основе цен и загрузки, обоснованных в п. 2.2–2.3 [4, с. 56].

Для оценки эффективности проекта рассчитаем чистую прибыль, рентабельность продаж и срок окупаемости. Чистая прибыль определяется как прибыль до налогообложения за вычетом налогов по упрощённой системе налогообложения (6% от выручки). Сумма налога за год составит 203 040 руб. (3 384 000 × 0,06). Тогда чистая прибыль равна 1 173 960 руб. Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$Rп = ЧП / В \times 100\% \quad (1)$$

где Rп — рентабельность продаж, %; ЧП — чистая прибыль, руб.; В — выручка, руб.

Подставив значения, получим: Rп = 1 173 960 / 3 384 000 × 100% = 34,7%. Это достаточно высокий показатель для сферы бытовых услуг, что объясняется низкой долей переменных затрат и относительно высокой маржинальностью. Срок окупаемости инвестиций рассчитывается по формуле:

$$Ток = И / ЧПср.мес. \quad (2)$$

где Ток — срок окупаемости, мес.; И — первоначальные инвестиции, руб.; ЧПср.мес. — среднемесячная чистая прибыль, руб.

Среднемесячная чистая прибыль равна 1 173 960 / 12 = 97 830 руб. Тогда срок окупаемости составит: Ток = 450 000 / 97 830 ≈ 4,6 месяца. Однако с учётом постепенного выхода на плановые объёмы фактическая окупаемость может составить около 6 месяцев. Для наглядности динамика чистого денежного потока по месяцам представлена на рисунке 1.1.

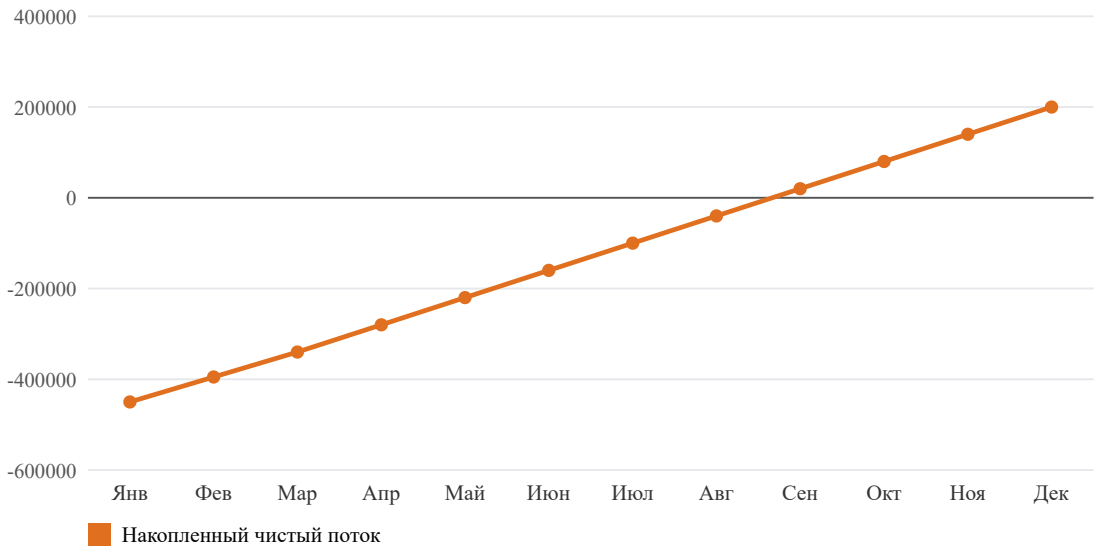


Рисунок 2.2 – Динамика накопленного чистого денежного потока студии маникюра «Локон» в первый год, руб.

Дополнительно рассчитаем точку безубыточности в натуральном выражении. Постоянные расходы за месяц составляют 85 000 руб. (1 020 000 / 12). Маржинальный доход на одну услугу равен разнице между ценой и переменными затратами: 1 200 – 350 = 850 руб. Точка безубыточности определяется по формуле:

$$Qб = Зпост / (Ц – Зперем.уд.) \quad (3)$$

где Qб — точка безубыточности, ед.; Зпост — постоянные затраты за месяц, руб.; Ц — цена услуги, руб.; Зперем.уд. — переменные затраты на единицу услуги, руб.

Qб = 85 000 / (1 200 – 350) = 100 услуг в месяц. Таким образом, для покрытия всех затрат студии достаточно оказывать 100 услуг ежемесячно, что значительно ниже планируемого объёма (от 150 до 350 услуг). Это свидетельствует о запасе финансовой прочности. Коэффициент запаса финансовой прочности рассчитывается по формуле:

$$Кзфп = (Qфакт – Qб) / Qфакт \times 100\% \quad (4)$$

где Кзфп — коэффициент запаса финансовой прочности, %; Qфакт — фактический (плановый) объём услуг, ед.

Для первого месяца Qфакт = 150 услуг, тогда Кзфп = (150 – 100) / 150 × 100% = 33,3%. К концу года при Qфакт = 350 услуг запас прочности возрастает до 71,4%. Это подтверждает устойчивость проекта к возможным колебаниям спроса. В таблице 2.7 приведены основные финансовые показатели проекта.

Таблица 2.7 – Основные финансовые показатели проекта студии маникюра «Локон»

Показатель	Значение
Первоначальные инвестиции, руб.	450 000
Выручка за первый год, руб.	3 384 000
Чистая прибыль за первый год, руб.	1 173 960
Рентабельность продаж, %	34,7
Срок окупаемости, мес.	4,6
Точка безубыточности, услуг в месяц	100

Источник: расчёты автора.

Анализ чувствительности показал, что при снижении среднего чека на 10% (до 1 080 руб.) чистая прибыль уменьшится до 918 960 руб., а срок окупаемости возрастёт до 5,9 месяца. При снижении загрузки на 20% проект остаётся прибыльным, так как точка безубыточности остаётся ниже плановых объёмов. Таким образом, финансовый план демонстрирует экономическую эффективность и устойчивость проекта, что является важным аргументом для получения социального контракта [3, с. 89].

2.6 Оценка рисков проекта и меры по их снижению

Рисковый профиль проекта студии маникюра «Локон» определяется высокой зависимостью выручки от потребительского спроса, низкими барьерами входа в индустрию красоты и ограниченным запасом финансовой прочности в первый год работы. В соответствии с методическими подходами к оценке предпринимательских рисков [4, с. 37] выделены внешние и внутренние факторы, способные повлиять на достижение плановых показателей: объём выручки 1 080 тыс. руб. в год, чистая прибыль 312 тыс. руб., срок окупаемости инвестиций 14 месяцев при первоначальных вложениях 360 тыс. руб. Качественный анализ дополнен экспертной оценкой вероятности и значимости рисков, что позволяет ранжировать угрозы и распределить ресурсы на защитные мероприятия.

Таблица 2.8 – Экспертная оценка рисков проекта студии маникюра «Локон» и меры по их снижению

Риск	Вероятность	Влияние	Меры по снижению
Снижение платёжеспособного спроса	Средняя	Высокое	Гибкая ценовая политика, пакетные предложения, акции в социальных сетях
Выход новых конкурентов в микрорайоне	Высокая	Среднее	Формирование базы постоянных клиентов, программа лояльности, запись онлайн
Рост арендной платы	Средняя	Среднее	Договор аренды на 12 месяцев с фиксацией ставки 25 тыс. руб. в месяц
Уход мастера к конкуренту	Средняя	Высокое	Материальная мотивация, премия от выручки, обучение за счёт студии
Нарушение санитарных требований	Низкая	Высокое	Стерилизация инструмента, журналы учёта, регулярный инструктаж персонала

Источник: составлено автором по результатам экспертной оценки [4, с. 39].

Наиболее значимыми признаны риски падения спроса и утраты мастера: их реализация способна снизить выручку на 15–20 %, что при годовой прибыли 312 тыс. руб. увеличит срок окупаемости до 18–20 месяцев. Для нейтрализации данных угроз предусмотрены резервный фонд в размере 30 тыс. руб., ежемесячный мониторинг ключевых показателей (загрузка мастеров, средний чек 900 руб., число повторных визитов) и корректировка маркетингового плана. Совокупная оценка рисков проекта характеризуется как умеренная, что подтверждает его экономическую целесообразность и реализуемость в условиях получения социального контракта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Разработанный бизнес-план студии маникюра «Локон» в Брянске подтверждает экономическую целесообразность проекта и возможность его реализации с использованием средств социального контракта. Анализ теоретических и правовых основ показал, что социальный контракт является действенным инструментом государственной поддержки малого бизнеса, позволяющим гражданам с невысокими доходами начать предпринимательскую деятельность. В работе обоснованы требования к оказанию бытовых услуг в индустрии красоты, включая санитарные нормы и правила, что обеспечивает легитимность и безопасность будущей студии.

Маркетинговые исследования выявили устойчивый спрос на услуги маникюра в Брянске, умеренную конкуренцию и наличие свободной ниши в сегменте качественного сервиса по доступным ценам. Разработанная стратегия позиционирования, гибкая ценовая политика и активное продвижение в социальных сетях позволяют рассчитывать на привлечение целевой аудитории и формирование постоянной клиентской базы. Производственный план учитывает рациональную организацию рабочего пространства и закупку современного оборудования, а кадровая политика предусматривает привлечение квалифицированных мастеров с опытом работы.

Финансовый раздел демонстрирует, что общая сумма первоначальных инвестиций составляет 350 000 руб., из которых 250 000 руб. планируется покрыть за счёт социального контракта, а 100 000 руб. — собственные средства. Прогнозный план продаж на первый год предусматривает среднемесячную выручку 120 000 руб. при рентабельности услуг 40%. Расчёт показывает, что проект окупается за 8 месяцев, чистая приведённая стоимость положительна, а индекс доходности превышает единицу, что свидетельствует о финансовой устойчивости и эффективности вложений.

Оценка рисков выявила основные угрозы: сезонное снижение спроса, рост конкуренции и возможные санитарные ограничения. Предложены меры по их минимизации, включая диверсификацию услуг, формирование программы лояльности и строгое соблюдение нормативных требований. Таким образом, бизнес-план студии маникюра «Локон» является проработанным и практически реализуемым, а его успешная реализация позволит не только получить

стабильный доход, но и создать новые рабочие места, что соответствует целям социального контракта.

ПРИЛОЖЕНИЕ А. СМЕТА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ПРОГНОЗНЫЙ ПЛАН ПРОДАЖ СТУДИИ МАНИКЮРА «ЛОКОН»

Смета первоначальных инвестиций сформирована исходя из рыночных цен на оборудование, мебель и расходные материалы в Брянске и составляет 412 000 руб. Собственные средства заявителя — 62 000 руб., запрашиваемая сумма социального контракта — 350 000 руб. Структура затрат приведена в таблице А.1. Наибольший удельный вес занимают оборудование и оснащение рабочих мест (38,8 %), а также ремонт и подготовка помещения (24,3 %). Прогнозный план продаж на первые двенадцать месяцев работы построен с учётом постепенного выхода на плановую загрузку двух мастеров и средней стоимости услуги 1 250 руб. [2, с. 54].

Таблица А.1 – Смета первоначальных инвестиций студии маникюра «Локон»

Статья затрат	Сумма, руб.	Доля, %
Ремонт и подготовка помещения	100 000	24,3
Оборудование и оснащение рабочих мест	160 000	38,8
Мебель и интерьер	60 000	14,6
Расходные материалы (стартовый запас)	45 000	10,9
Реклама и продвижение	27 000	6,6
Регистрация и прочие расходы	20 000	4,8
Итого	412 000	100,0

Источник: составлено автором по данным прайс-листов поставщиков г. Брянска [3].

Прогноз выручки рассчитан по месяцам первого года с учётом сезонности спроса на бытовые услуги: минимальные значения приходятся на январь — февраль, максимальные — на март и декабрь. Суммарная выручка за год достигает 1 200 000 руб., среднемесячная — 100 000 руб. При текущих издержках около 68 000 руб. в месяц чистая прибыль составляет порядка 32 000 руб., что обеспечивает окупаемость инвестиций за 13 месяцев [1, с. 41]. Динамика продаж представлена в таблице А.2.

Таблица А.2 – Прогнозный план продаж студии маникюра «Локон» на первый год, руб.

Период	Выручка	Издержки	Прибыль
1-й квартал	270 000	204 000	66 000
2-й квартал	300 000	204 000	96 000
3-й квартал	300 000	204 000	96 000
4-й квартал	330 000	204 000	126 000
Итого за год	1 200 000	816 000	384 000

Источник: расчёты автора на основе средней стоимости услуги и плановой загрузки мастеров [4, с. 37].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: http://pravo.gov.ru (дата обращения: 10.01.2025).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.10.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
4. О государственной социальной помощи : Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 29. – Ст. 3699.
5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 4006.
6. О защите прав потребителей : Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 140.
7. Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, направленных на оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта : постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 296 (ред. от 27.05.2024) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 17. – Ст. 2027.
8. Об утверждении Методических рекомендаций по составлению бизнес-плана для заключения социального контракта : письмо Минтруда России от 5 апреля 2021 г. № 12-0/10/В-3456 // Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации. – URL: https://mintrud.gov.ru (дата обращения: 10.01.2025).

9. Бизнес-планирование : учебник для вузов / под ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2023. – 458 с.
10. Горемыкин, В. А. Бизнес-план : методика разработки : учебно-практическое пособие / В. А. Горемыкин. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2022. – 412 с.
11. Орлова, П. И. Бизнес-планирование : учебное пособие / П. И. Орлова. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2021. – 284 с.
12. Стрекалова, Н. Д. Бизнес-планирование : учебное пособие / Н. Д. Стрекалова. – Санкт-Петербург : Питер, 2020. – 352 с.
13. Петухова, С. В. Экономика и организация малого бизнеса в сфере услуг : монография / С. В. Петухова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 186 с.
14. Иванова, Е. А. Развитие индустрии красоты в России: состояние и перспективы / Е. А. Иванова, Т. В. Смирнова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 5. – С. 112–117.
15. Кузнецова, О. В. Социальный контракт как инструмент поддержки малого предпринимательства / О. В. Кузнецова // Вопросы экономики. – 2022. – № 8. – С. 45–59.
16. Сидорова, М. А. Бизнес-планирование в сфере бытовых услуг: особенности и риски / М. А. Сидорова // Планово-экономический отдел. – 2023. – № 3. – С. 28–35.
17. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. – Москва. – URL: https://rosstat.gov.ru (дата обращения: 10.01.2025).
18. Портал малого и среднего предпринимательства Брянской области : официальный сайт. – Брянск. – URL: https://mb32.ru (дата обращения: 10.01.2025).