

# Бизнес-план Брачного агентства

Собственность ООО «БиПлан Консалтинг»  
[www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

1. Конфиденциальность
2. Резюме.
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 12. Технические характеристики Сервера USN Zeus Intel iGT100 - Core2 Duo E8400/ 2Gb/2\*320GB(fix)/ DVD-RW/ 2\*1gb lan и Технические характеристики Антивируса Касперского для серверов

Таблица 13. Технические характеристики Аптечки первой помощи (First Aid Kit)

Таблица 14. Технические характеристики мебели для офиса

Таблица 15. Технические характеристики Автомата для продажи напитков Bianchi BVM 952.

Таблица 16. Технические характеристики кулера AEL MYL 31S-W со шкафчиком

Таблица 17. Технические характеристики кондиционеров EURONORD

Таблица 18. Технические характеристики Ricoh Aficio MP C2030

Таблица 19. Технические характеристики Лазерного факса Panasonic KX-FL403RU

Таблица 21. Дисконтированные денежные потоки деятельности Брачного агентства за 2 отчетных периода

Таблица 22. Расходы на реализацию проекта

Таблица 23. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

## **Разработка бизнес плана на заказ**

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

**Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.**

**Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:**

**(499) 343-93-83**

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 500 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:  
<http://www.bi-plan.ru/order/>

## **1. Конфиденциальность**

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

## **2. Резюме**

Настоящий проект представляет собой план создания Брачного агентства с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта \_\_\_\_\_

Идея проекта: Идея создания Брачного агентства оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в поиске партнёра для жизни и с целью создания семьи.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 1200000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по предоставлению личных услуг

по поиску партнёра с целью создания семьи.

Стоимость проекта: 1200000 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 81760 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с третьего месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с третьего месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 17,5%.

Общая сумма начисленных процентов составит 81760 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 4 месяца.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 12 месяцев.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 1870276216 руб.

### **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

### **4. Характеристика объекта**

Брачное агентство – это служба знакомств, которая оказывает услуги населению по поиску знакомых, друзей, сексуальных партнеров или партнера для брака.

Как правило, работа брачного агентства обеспечивается специально созданной коммерческой организацией. Основной принцип работы любого

брачного агентства является доступность услуги, что обеспечивает социальную функцию данного предприятия жизни современного общества.

Брачное агентство предназначено для того, чтобы обеспечивать общество услугой по расширению круга общения родственными по интересам людьми, в частности для установления дружеских контактов и для создания семьи.

То есть потребителями услуг брачного агентства являются:

- незамужние женщины в возрасте от 18 лет и выше;
- неженатые мужчины совершеннолетнего возраста способные содержать семью.

В планах организации Брачного агентства предполагается:

- создание и продвижение интернет-платформы;
- создание базы данных клиентов;
- аренда офиса;
- найм сотрудников: администратора, менеджеров по работе с клиентами, профессионального психолога, профессионального фотографа, программиста-администратора;
- проведение рекламной компании.

В качестве персонала в Брачное агентство лучше всего нанимать людей с психологическим образованием. Нанятый профессиональный психолог будет проводить собеседование с одинокими людьми наедине. Именно собеседование позволит выявить необходимый для клиента психологический образ кандидата, который сможет лишить клиента чувства одиночества. Зачастую на собеседованиях люди рассказывают, что было в их жизни не так. Рассказывают и то, о чем не хотели бы говорить ни при каких обстоятельствах, но в ходе беседы рассказывают. Поскольку клиенты агентства в основном женщины, то не избежать слез, поэтому необходимо обзавестись аптечкой, а также иметь в комнате для проведения собеседований воду и необходимую посуду чашки, блюдца, «дежурные» коробки с качественными конфетами, В общем, все, что может понадобиться для поддержания беседы в нужном для поставленных для

психолога задачи по описанию картины личности клиента.

В уважающих себя агентствах, проведя собеседование с клиентом, психолог даст клиенту рекомендации по поводу стиля его поведения, что позволит клиенту добиться успеха при непосредственном общении с собеседником, предложенным агентством в качестве кандидата на спутника жизни. Также после проведения собеседования психолог может направить клиента, как к имиджмейкеру, так и к фотографу.

Профессиональный фотограф, способен не только сделать выигрышный для клиента снимок, но и, при совместной работе с менеджером и психологом, помочь выбрать для кандидата стиль, которого тот должен придерживаться как в поведении, так и в одежде. Также фотографии сделанные фотографом составят часть анкеты, которую заполняют клиенты, чтобы попасть в базу данных компании или получить доступ к общению с кандидатами.

Компании не обязательно иметь в штате профессионального фотографа, можно ограничиться заключением взаимовыгодного договора по предоставлению его услуг клиентам компании, за то, что компания предоставляет ему гарантированный поток клиентуры, которая, в свою очередь создает необходимую для фотографа счастливую репутацию. Поскольку те же клиенты пригласят его для того, чтобы запечатлеть лучшие моменты своей жизни — свадьбу, рождение детей, юбилеи и прочие праздники, без которых не обходится ни одна семья.

Также Брачному агентству не обязательно иметь в штате имиджмейкера или стилиста, достаточно заключить договор с подобными специалистами или салонами, в которые можно направлять клиентов. Условия договоров такие же, как при заключении договора с фотографом.

Программист-администратор должен быть способным создать базу данных компании, к которой будут обращаться клиенты не только в рамках России, но и за рубежом. Для этого он должен обладать знаниями, чтобы организовать работу серверов - обменников, которые будут работать круглосуточно, чтобы обеспечить доступ к базе данных клиентов компании со

всего света. При работе техники компании в таком режиме обязательно соблюсти все режимы безопасности информации. Поэтому специалист должен быть опытным и уметь управлять электронными ресурсами Брачного агентства.

Арендовать помещение лучше всего в центре города. Дороговизна окупается тем, что местоположение, удобное для клиента, приведет к клиентопотоку, обеспечивающему рентабельность предприятия.

Для обеспечения комфортного проведения переговоров, создания благоприятного впечатления о брачном агентстве необходимо позаботиться об оформлении офиса с помощью дизайнера, приобрести мебель и аксессуары, способные создать у клиента общее состояние комфорта.

Атмосфера комфорта необходима для работы Брачного агентства, поскольку основная работа, проводимая в офисе, происходит с чувствами людей, с их надеждами и мечтами. Поэтому офис должен располагать клиента к откровенному разговору, создавая ощущение домашнего уюта и надежности.

На стенах лучше всего развесить фотографии счастливых молодоженов, благодарственные письма. Чем больше будет вокруг косвенных подтверждений эффективности работы, тем быстрее клиент проникнется доверием и решится воспользоваться услугами Брачного агентства.

В Брачном бизнесе исключительно важны рекомендации и отзывы, потому книга благодарностей будет незаменима в работе по созданию положительного имиджа Брачного агентства.

Также необходимо создать зону ресепшн с администратором, который будет встречать клиентов компании, и предлагать им заполнить анкету и оплатить услуги агентства. Лучше всего разработать стандартный сценарий опроса

Также ресепшн необходимо оборудовать телефонами, компьютером, факсом, удобными местами, для того, чтобы клиент мог заполнить анкету, находясь в комфортном состоянии.

Для того чтобы создать базу данных Брачного агентства компании достаточно на первичном этапе принимать в офисе ежедневно в будние дни до



пяти человек, в выходные дни по десять. Минимальная цена гарантированного хранения в базе данных анкеты клиента начинается с отметки в 5000 рублей.

Для формирования базы данных необходимо будет тщательно потрудиться над созданием базы данных мужской клиентуры, поскольку именно эта часть клиентов приносит в компанию большую часть дохода.

Для Брачного агентства необходимо обязательно обзавестись собственным интернет-сайтом, на котором можно доступно изложить условия сотрудничества с клиентами, а также открыть доступ к данным кандидатов при условии внесения выше оговоренного абонемента пользователем базой данных агентства.

Для работы с иностранными гражданами, желающими получить в жёны русскую красавицу, Брачному агентству нужно заключить договор с иностранными брачными агентствами, через интернет по рекомендации тех агентств, которые уже будут в наличии у Брачного агентства. В данном случае обязательно прописывать условие платности доступа к базе Брачного агентства, поскольку в работе с иностранными гражданами существует своя специфика, основанная на исторических национальных особенностях. Если Брачное агентство решит заключить договор с иностранными агентствами, то при организации встреч своих клиентов нужно будет прибегать к услугам переводчиков. Для этого можно заключить соответствующий договор с агентством перевода для синхронного перевода, чтобы встречи мог сопровождать грамотный переводчик-специалист, и для грамотного перевода писем. Если в Брачном агентстве будет постоянно вестись активная работа по сбору информации о русских невестах, то работа от эпизодических партнерств с крупными западными брачными агентствами перейдет к долговременным совместным проектам, что серьезно укрепит репутацию Брачного агентства на рынке. Обычно, в случае успешного знакомства, иностранные партнеры перечисляют половину выплаченной заказчиком суммы. Поэтому Брачному агентству выгодно заниматься поддержанием «тонуса» собственной базы данных перспективных невест. Это и будто гарантией того, что рано или

поздно, Брачное агентство станет интересным зарубежным агентствам, а значит, повысится вероятность найти жениха для русской невесты.

При организации работы с клиентами администраторам и менеджерам Брачного агентства необходимо соблюдать некоторые правила, которые должны соблюдаться при любых условиях заключения договора, поскольку помогут избежать множества сомнительных ситуаций:

1. Всегда требовать, чтобы соискательницы заполняли анкеты-заявки лично и от руки.

2. Всегда проверять паспортные данные клиентки - варианты «забыла дома», «утерян» и т.п. должны быть вежливо, но категорически исключены.

3. Вести документооборот - выдавать всем клиентам корешки чеков и вежливо требовать расписываться в книге учета доходов.

4. Ни при каких обстоятельствах не поддаваться искушению, провести сумму «налево» - разочарованные клиентки могут создать крупные неприятности.

5. Соблюдать полную конфиденциальность информации. Хранить все данные заказчиков в сейфе, а базу данных снабдить специальной системой безопасности.

6. Отслеживать переписку клиенток с женихами и в случае появления сомнений в благонадежности «жениха», проводить подробный инструктаж клиентки под подпись в журнале.

5. Обратиться к российским и западным агентствам с просьбой обменяться «черными списками» мошенников и просто подозрительных клиентов.

Другим вариантом является подготовка методических рекомендаций, содержащих предупреждения о возможных мошенничествах со стороны иностранных клиентов, которые также следует выдавать под подпись в момент оплаты услуг с возможностью копирования данной инструкции

Также при открытии Брачного агентства необходимо определиться, к какому типу оно будет относиться:

- международное брачное агентство, которое специализируется на браках с иностранцами из определенной страны,
- агентство, занимающееся устройством личного счастья только россиян
- агентство смешанного типа, работающее и на международном рынке и на рынке России.

Также необходимо при открытии Брачного агентства знать, что они делятся по источникам дохода на:

- платные, когда платят все клиенты и за все,
- и бесплатные, когда платят только женихи, а информация о девушках заносится в базу данных бесплатно.

У каждого вида бизнеса есть свои преимущества, но самым популярным, как и прежде остается организация международного брачного агентства, взимающего плату только с мужчин. Принцип работы такого агентства прост: контакты устанавливаются посредством Интернета с западными брачными агентствами, осуществляется подписка на их брачные каталоги, а также регулярное обновление к ним, и, главное, создается и регистрируется в иноязычном и Интернете собственный сайт на английском языке с целью привлечения женихов, в котором размещаются фотографии невест и предварительная информация.

Несмотря на то, что брачный бизнес можно начать практически с нуля, если в планах организации лежит долгосрочное существование, то необходимо тщательно проработать рекламный бюджет, чтобы предусмотреть дальнейшие условия роста компании. Только таким образом Брачное агентство может рассчитывать на постоянное пополнение базы данных невест и, как следствие, стабильный приток доходов. Рентабельность брачных агентств согласно некоторым оценкам экспертов составляет порядка 20%, однако, несмотря на то, что оборот западных брачных агентств в среднем составляет полмиллиона долларов в год, в условиях Российского формата бизнеса стоит рассчитывать на 20 - 30 тысяч долларов в год.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний,

которые ведут свою деятельность на местных рынках крупных городов России, но большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес окупается достаточно быстро, но требует большой объем трудозатрат и четкости исполнения инструкций всеми участниками трудового процесса, инвестиционные затраты при этом достаточно умеренные, но бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, инвестиции в организацию производства услуг окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

## **5. План маркетинга**

Прежде чем начать рассматривать конкурентную среду рассмотрим текущее состояние потребительского рынка. В настоящее время вновь нарастающие тенденции международного кризиса диктуют свои условия жизнедеятельности, как граждан и предприятий, так и экономики государства в целом.

Кризисные явления в экономике 2008-2009 гг. оказали негативное влияние на структуру мирового рынка. Однако, начиная с 2010 года, рынок услуг по организации личной жизни населения, как и прочие смежные рынки, стал демонстрировать постепенный рост, но докризисный уровень еще очень далек для достижения. В ближайшие годы спрос на услуги Брачных агентств в России будет только расти.

Брачный бизнес - одна из самых динамично развивающихся сфер услуг, и до сегодняшнего дня остается одной из наиболее привлекательных. По оценкам некоторых экспертов, на сегодняшний день мировой оборот брачных агентств составляет порядка 2 миллиардов долларов.

Начало мировому буму брачных услуг положили появление Интернета и падение «железного занавеса» между капиталистическим Западом и социалистическим Востоком. Интернет облегчил обмен информацией, а

интеграция России в общеевропейское пространство позволила зарубежным службам знакомств пополнить свои картотеки именами девушек из стран СНГ. В настоящее время «русские» невесты приносят международным брачным агентствам более половины оборота деятельности.

В России же Брачный бизнес до сих пор проходит стадию становления, поскольку ни деятельность брачных агентств, ни работа служб знакомств де-юре отдельно не регламентируются — это особенность законодательства. В документах Минюста брачные услуги вообще не зафиксированы. Госкомстат не располагает данными о том, сколько в России брачных агентств.

По свидетельству владельцев Брачных агентств, в Москве серьезно занимаются этим бизнесом только около 100 фирм. Практически во всех крупных городах существуют коммерческие службы знакомств. Но существуют города, в которых существуют шансы открыть свое Брачное агентство.

В России условием успешного функционирования Брачного агентства является наличие максимально обширной базы невест. Если агентство позиционирует как агентство VIP-уровня, с соответствующим порядком цен на свои услуги, тогда в базе данных агентства должны быть данные клиенток соответствующего уровня: определенной внешности, образования, интеллекта и т.п. Но такое агентство лучше всего открывать в Москве или Санкт-Петербурге, чтобы получить в свою базу данных необходимое для успеха количество подходящих кандидатур.

Настоящий бум переживают международные брачные агентства, предоставляющие услуги поиска супругов из других стран. Широкое распространение сети Интернет позволяет в кратчайшие сроки организовывать поиск и встречи возможных кандидатов. Интернет агентства дополняют и/или вытесняют иные формы нахождения супруга через третьих лиц, например, объявления в газетах. В агентства международного уровня чаще всего обращаются женщины, которым уже за 30, и которые отчаялись найти себе пару в Москве или вообще в России. И понимают, что, может быть, шанс этот и невелик, но он есть и пытаются использовать эту возможность для поиска

жениха за границей. Обычно Брачные агентства создают базы данных, в которых содержатся анкеты с минимальными личными данными потенциальных иностранных супругов, которые необходимы для поиска наилучшей кандидатуры. После предварительного знакомства Брачные агентства организуют встречи потенциальных супругов, чтобы они могли лучше узнать друг друга. Существует тенденция, согласно которой, жених представляет развитую страну, а невеста — развивающуюся.

Под Брачные агентства также могут маскироваться мошеннические и криминальные организации, преследующие самые разные цели. Бывает, что мошенники действуют и через легальные брачные агентства, когда в роли невесты или жениха выступает их сообщник, организующий сбор информации с целью последующего шантажа или ограбления. Чаще всего это проституция, и торговля людьми и вовлечение в секты.

По данным МВД «в последние годы брачные агентства стали источником торговли людьми», «существует масса случаев, когда по брачному объявлению женщина выезжает за рубеж в надежде обрести семью, а её используют 2-3 месяца, как домработницу, а потом выгоняют на улицу или отправляют в публичный дом». Именно поэтому настоящему Брачному агентству необходимо щепетильно относиться к своей репутации, проверяя данные каждого клиента.

Одним из прибыльных совместных проектов с западными брачными агентствами могут стать туры за невестами, когда иностранное агентство организывает приезд иностранных женихов группой от 10 до 50 человек, а российская сторона, обладающая обширной базой невест на выданье, организует вечеринку в ресторане или клуб, куда приглашается 100-200 девушек, с целью знакомства. Такая схема позволяет женихам познакомиться с невестами в приятной обстановке и сделать выбор. Стоимость таких туров для иностранной стороны обходится в несколько тысяч долларов. Необходимо отметить, что российская сторона только организует вечер-знакомство, оплату на себя берет фирма-партнер, перечисляя Брачному агентству в России часть

взносов женихов на этот вечер-встречу.

Однако именно в Брачном бизнесе, много мошенников, поэтому Брачному агентству постоянно придется подтверждать чистоту репутации, и очень тщательно проводить выбор и невест, и женихов. Мошенники «невесты» любят выманывать у доверчивых женихов деньги, а мошенники «женихи» - преступники, промышляющие «живым товаром».

Результативность Брачного агентства является основной рекламой его основной деятельности. Под результативностью понимается конкретное число — количество клиентов агентства создавших семью за прошедший год.

Статистика показывает, что если не брать во внимание заведомых мошенников и агентства-однодневки, которые охватывают меньшую половину рынка брачных услуг, то и в стабильных брачных агентствах эффективность сильно разнится. Уровень фона Брачного агентства: для среднестатистической незамужней женщины в большом городе вероятность выйти замуж в течение года — где-то 3-5 %.

Нормальная результативность агентства знакомств является 4-5 пар в год. Это составляет около 0,3 % от числа принятых за год клиенток.

Кончено данный показатель не является основой рекламной компании, но этого достаточно, чтобы работа Брачного агентства соответствовала эффективному достижению поставленных перед работниками предприятия целями

По данным экспертов, результат работы Брачного агентства, который преподносится и воспринимается потенциальными клиентами как большое достижение — это 12 пар в год. Но такой результат можно получить при тщательно отлаженной работе предприятия и огромной базе данных невест.

Наряду с этим, современные технологии, которыми пользуются брачные агентства, соединяют до 132—165 пар в год.

В современных условиях у женщин под влиянием женских глянцевого журналов и прочих СМИ сложился стереотип «успешного жениха», и других женихов девушки уже не воспринимают и не хотят. Но вот чтобы понравиться

такому мужчине и завязать с ним долгосрочные отношения, обычных усилий среднестатистической женщины, требованиям этих, ставших очень переборчивыми мужчинами, соответствовать без специальной подготовки сложно. И женщине необходимо из среднестатистической, обычной девушки необходимо превратиться в соответствующую “идеалам”. Иными словами стать брендом, востребованным именно у нужных представителей мужской целевой аудитории.

Брачные агентства бывают нескольких типов:

- международные (без ограничений по странам);
- со специализацией на браках с иностранцами из конкретной страны или региона (например, только из стран Еврoзоны);
- местные (и женихи, и невесты имеют российское гражданство).

Кроме того, брачные агентства дополнительно классифицируются по источникам поступления доходов:

- платные (и мужчины, и женщины платят абсолютно за все услуги агентства);
- условно-платные (невесты заносятся в базу данных совершенно бесплатно, а все услуги агентства в дальнейшем оплачиваются только потенциальными женихами).

Эксперты рынка констатируют, что оптимальная схема работы современного брачного агентства - это международный формат с взиманием платы только с представителей сильного пола.

Брачные агентства подходят к решению проблемы одиночества более системно и ответственно: обязательно заключают с клиентом договор, проверяют паспорт, организуют профессиональную фотосессию.

В марте 2013г., по предварительным данным, населению было оказано платных услуг на 514,4 млрд. рублей, в I квартале 2013г. - на 1513,4 млрд. рублей. Удельный вес расходов на оплату услуг в потребительских расходах населения в марте 2013г. составил 20,5% против 21,1% в марте 2012 года. Данные Росстата о динамике объема платных услуг населению представлены в



## Динамика объема платных услуг населению

	В сопоставимых ценах в % к	
	Соответствующему периоду предыдущего года	Предыдущему периоду
2012г.		
Январь	103,7	86,3
Февраль	106,5	103,9
Март	104,6	104,8
I квартал	104,9	94,2
Апрель	103,5	99,7
Май	103,6	100,2
Июнь	103,5	103,1
II квартал	103,5	105,4
I полугодие	104,2	
Июль	103,5	97,8
Август	102,0	98,8
Сентябрь	102,6	100,2
III квартал	102,7	99,2
Январь-сентябрь	103,7	
Октябрь	104,4	102,8
Ноябрь	103,8	102,1
Декабрь	103,1	105,2
IV квартал	103,8	105,5
Год	103,7	
2013г.		
Январь	105,6	88,3
Февраль <sup>1)</sup>	103,1	101,5
Март	100,3	102,0
I квартал	102,9	93,4

Динамика платных услуг населению<sup>1)</sup>  
в % к среднемесячному значению 2010г.

1) Оценка данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлялась с использованием программы "DEMETER 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.

В марте 2013г. в структуре объема платных услуг населению продолжали преобладать жилищно-коммунальные, транспортные услуги и услуги связи. На их долю в целом приходилось 66,1% в общем объеме.

#### Объем платных услуг населению по видам

	Март 2013г.				I квартал 2013г. в % к I кварталу 2012г.
	Млрд. рублей	в % к			
		Марту 2012г.	Февралю 2013г.	итогу	
Платные услуги	514,4	100,3	102,0	100	102,9
в том числе: бытовые	48,5	106,5	104,3	9,4	107,6
транспортные	88,7	96,4	106,2	17,3	99,1
услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	10,6	97,6	105,2	2,1	100,8
туристские	7,7	129,2	108,6	1,5	132,7
прочие виды платных услуг	27,0	... <sup>1)</sup>	... <sup>1)</sup>	5,2	... <sup>1)</sup>

В марте 2013г. в структуре объема бытовых услуг по-прежнему лидировали два вида услуг: по техобслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования и по ремонту и строительству жилья и других построек, занимая суммарно 59,0% в общем объеме. Данные Росстата об объеме бытовых услуг населению по видам представлены в Таблице 3.

Таблица 3

#### Объем бытовых услуг населению по видам

	Март 2013г.				I квартал 2013г. в % к I кварталу 2012г.
	Млн. рублей	в % к			
		Марту 2012г.	Февралю 2013г.	итогу	
Бытовые услуги	48524, 4	106,5	104,3	100	107,6
услуги фотоателье, фото - и кинолабораторий	730,1	100,0	99,0	1,5	103,5
услуги по прокату	507,9	... <sup>1)</sup>	... <sup>1)</sup>	1,0	... <sup>1)</sup>
прочие виды бытовых услуг	1896,0	... <sup>1)</sup>	... <sup>1)</sup>	4,1	... <sup>1)</sup>

По результатам выборочного обследования деловой активности сферы услуг в I квартале 2013г. сложившуюся ситуацию для осуществления предпринимательской деятельности как "благоприятную" и "удовлетворительную" охарактеризовало 84% руководителей организаций сферы услуг, как "неблагоприятную" — 16%. Вместе с тем, как и год назад,

баланс оценки изменения экономической ситуации в сфере услуг в I квартале 2013г. по сравнению с предыдущим кварталом имел отрицательное значение.

Данные Росстата об изменении экономической ситуации в сфере услуг в % от числа обследованных организаций представлены в Таблице 4.

Таблица 4

Изменение экономической ситуации в сфере услуг в % от числа обследованных организаций

По отношению к предыдущему кварталу	2012г.				I квартал 2013г.
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	
Улучшение	14	22	25	22	15
Без изменений	65	64	62	64	64
Ухудшение	21	14	13	14	21
Баланс <sup>1)</sup>	-7	8	12	8	-6
1) Разность оценок "улучшение" и "ухудшение", в процентных пунктах.					

Отрицательное значение вышеуказанного показателя зафиксировано в 10 из 15 охваченных обследованием видов экономической деятельности. Данные Росстата об изменении экономической ситуации в сфере услуг на предприятиях различных видов деятельности балансы представлены в Таблице 5.

Таблица 5

Изменение экономической ситуации в сфере услуг на предприятиях различных видов деятельности балансы, в процентах

По отношению к предыдущему кварталу	2012г.				I квартал 2013г.
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	
Рекламная деятельность	-17	10	11	13	-5

Данные Росстата об объеме платных услуг населению представлены в Таблице 6.

Таблица 6

Объем платных услуг населению

Годы	Млн. Руб. (до 2000 г. - млрд. руб.)	В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
1990	44	110,2
2000	602755	104,7
2005	2271733	106,3
2006	2798901	107,6
2007	3424731	107,7
2008	4079603	104,3
2009	4504455	97,5
2010	4943482	101,5
2011	5540168	103,2

Данные Росстата о структуре платных услуг населению представлены в Таблице 7.

Таблица 7

Структура платных услуг населению (в процентах к итогу)

	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
								В процентах к итогу	Млн. руб.
Все оказанные услуги	100	100	100	100	100	100	100	100	5540168
другие услуги	4,2	3,6	3,6	3,9	3,5	3,8	3,6	3,5	191713

Данные Росстата об объеме платных услуг на душу населения представлены в Таблице 8.

Таблица 8

Объем платных услуг на душу населения (руб.)

	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Все оказанные услуги	7544,3	15828,8	19565,9	23981,8	28580,2	31547,0	34606,2	38753,0
другие услуги	317,4	564,8	713,9	924,3	1008,0	1162,2	1251,0	1341,0

Рынок брачных агентств в России складывался стихийно. И самый развитый его сегмент – это, конечно же «замуж за границу». К сожалению, имидж данного сегмента рынка в силу определенных причин очень и очень негативный. Существующие агентства в том формате, в каком они себя позиционируют, на данный момент потребности рынка не удовлетворяют и большинство находящихся в активном поиске своего счастья из так называемого среднего класса ищет его в интернете самостоятельно – ищет и почти не находит.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке предприятий Брачных агентств необходимо отметить следующую ситуацию. Несмотря на то, что количество участников рынка Брачных агентств услуг уменьшился, объем потенциальных потребителей остался на прежнем уровне. Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев деятельность Брачных агентств ассоциируется с криминальной хроникой, как реальной, так и навязанной средствами массовой информации. Необходимы следующие мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид продукции можно непосредственно у производителя:

- реклама в специализированных газетах и дамских журналах, что сформирует специализированный имидж Брачного агентства;
- создание рекламных проспектов для распространения в компаниях партнерах;
- создание сайта;
- создание инфраструктуры и условий труда.

Основным методом продвижения продукции можно считать создание репутации и имиджа Брачного агентства, поскольку данный вид бизнеса настолько щепетилен и индивидуален, что только безупречная репутация может стать залогом постоянной клиентуры.

Рассчитаем потенциальное количество открытия новых Брачных агентств в России. Данные статистики по состоянию на 01.01.2013 года.

Таблица 9

**Потенциал создания брачных агентств в России**

	Москва	Санкт-Петербург	В России	В Европейской части	На Дальнем Востоке
<b>Количество населения в населенном пункте</b>	11,514 млн.чел.	4,848 млн.чел.	142,9 млн.чел.	112,53 млн.руб.	30,37 млн.чел.
Количество брачных агентств в 2008 году	92100	36800	115000	91197	23803
Количество брачных агентств в 2012 году	1896	824	8119	6393,5	1725,5
Количество женщин в России	6,12 млн.чел.	2,58 тыс.чел.	76 млн.чел.	59,85 млн.чел.	16,15 млн.чел.
Количество мужчин в России	5,39 млн.чел.	2,27 млн.чел.	66,9 млн.чел.	52,68 млн.чел.	14,22 млн.чел.
Количество незамужних женщин от 25 до 50 лет	3 млн. чел.	1,26 млн.чел.	17,6 млн.чел.	13,86 млн.чел.	3,47 млн.чел.
Количество неженатых мужчин от 25 до 50 лет	2,94 млн.чел.	1,23 млн.чел.	17,2 млн.чел.	13,54 млн.чел.	3,66 млн.чел.
Количество мужчин с уровнем дохода выше 300 долл, не алкоголики, не наркоманы	45,00%	45,00%	45,00%	45,00%	45,00%
Количество заключенных браков	80500	33900	1000000	787000	213000
Количество разводов	56400	23700	700000	550000	150000
Количество браков заключенных через брачные агентства в 2012 году	13272	5768	56833	44754,5	12078,5
Потенциальное количество семейных пар в России	967500	411520	12694500	10066500	2628000
Рост отрасли в 2013-15 гг.	От 10 % в год	От 10 % в год	От 10 % в год	От 10 % в год	От 10 % в год
Потенциал создания брачных агентств в России всего	138200	58800	1813500	1438070	375430
Потенциал создания брачных агентств в России с учетом действующих агентств	136304	57976	1805381	1431670	373711

Учитывая среднестатистические данные, общее количество населения Российской Федерации составляет 142,9 млн. человек. Количество Брачных агентств в настоящее время по официальным источникам приближается к 8119. В связи с приростом потребителей услуг Брачных агентств, улучшением макро- и микроэкономических показателей в России и в мире в целом потенциальное количество открытия новых Брачных агентств составляет 1805381 единиц, при прогнозируемой экспертами в 2013-15 гг. общей картине увеличения потребления услуг и предметов народного хозяйства от 3 до 10 % в год.

Эксперты считают, что количество пользователей какой-либо услуги, позволяющее ей стать социально значимой, составляет 1% от экономически

активного населения. Значит, для России это 1% от 71 млн. человек, т. е. 710 тыс. человек. То есть при грамотно выстроенной маркетинговой политике, подходу к организации производственного процесса, создании репутации, открытие нового предприятия способно существовать, выполнять свои функции и приносить прибыль его владельцу. Следовательно, организация Брачного агентства при грамотном управлении и выполнении свое миссии должно принести запланированную прибыль.

Конкурентная среда рынка представляет собой агентства международного уровня, местные агентства и агентства полного цикла. Также к конкурентам Брачных агентств можно отнести мошенников, создающих агентства с целью наживы, поскольку они отнимают у настоящих компаний и клиентов, и часть доходов. Рассмотрим структуру открытия новых Брачных агентств в России согласно федеральным округам, представленную в Табл. 10.

Таблица 10

Структура открытия новых Брачных агентств в I-II полугодиях 2012 года

Регион	Прирост в I-II полугодиях 2012 года по отношению к 2011 году
Северо-западный округ - Ленинградская область	3%
Уральский федеральный округ	2%
Центральный Федеральный округ	10%
Южный Федеральный округ	2,1%
Приволжский Федеральный округ	1,5%

Рынок Брачных агентств насыщен участниками, но в течение 2008 - 2010 гг. временно сократилось потребление в связи с сокращением потребления товаров и услуг народного потребления в целом, потому его покинули 20 процентов составляющих игроков. За период 2010-2012 гг. рынок так и не достиг своих докризисных размеров, при росте отрасли от 3% в год. Экспертами рынка прогнозируется в 2013-15 гг. рост отрасли от 3 до 10% в год.

С точки зрения потребителей рынок насыщен как незамужними женщинами, так и неженатыми мужчинами, как в России, так и за рубежом.

Электронные базы данных с анкетами тех, кто хочет найти партнера, появились еще в 60-х гг. XX в. С развитием технологий службы знакомств стали охватывать все большее количество пользователей. В 80-х гг. были распространены службы видеознакомств, в которых человек был представлен не анкетой, а краткой видеозаписью. Интернет-службы появились в 90-х гг. В 2000-х гг. к ним присоединились sms-службы.

Социальные сети или интернет-службы, которые являются хорошим примером проведения деятельности Брачных агентств современного электронного формата, появились в 90-х гг. XX в. в связи с развитием Интернета и расширением его популярности. Клиенту такой службы предлагается заполнить анкету про себя и желаемого партнера, разместить фотографии, затем выдается имя и пароль для подключения к службе. Интернет-службами принято называть, в отличие от Брачных агентств, службы знакомств, в которых поиск партнеров производит не человек, сотрудник службы, а сервер на основе сопоставления анкет, содержащихся в базе. Существуют также специализированные интернет-службы знакомств: для представителей сексуальных меньшинств, для глухонемых, для ВИЧ-положительных, для людей, ищущих знакомства среди людей определённой профессии или рода деятельности. Все эти социальные группы, разумеется, присутствуют и в общих службах знакомств, однако, специализированные службы (в зависимости от запросов клиента) могут сделать поиск эффективнее. Для этих групп интернет-службы знакомств предоставили важную возможность найти похожего партнера, до того мало доступную.

Интернет предоставил Брачным агентствам несколько важных преимуществ:

- дешевизну и доступность, потому как обычно требуется только наличие компьютера с интернет-подключением;
- практически полную анонимность, что обеспечивает большую безопасность, поскольку подтверждать свою личность от клиента не требуется;
- оперативность, поскольку как фотографии, так и данные можно часто



обновлять, сообщения доставляются в реальном времени.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что, как и в любом бизнесе существует возможность обмана: использование чужих фотографий, искажение собственных характеристик в анкете, попытки выдать себя за человека другого пола и возраста. В связи с этим администраторы сайтов обычно предупреждают пользователей о возможности стать жертвой мошенников.

В настоящее время проводится работа по персонализации данных, когда человек должен будет подтверждать свою личность, чтобы получать доступ в подобных интернет-службах.

Необходимо отметить, что с развитием сотовой связи стандарта GSM появились SMS-службы знакомств. Общение с системой и партнерами ведется посредством сообщений на мобильный телефон. Личность и телефонный номер абонента не раскрываются его партнерам в целях безопасности. Клиенту предлагается сообщить о себе анкетные данные и составить запрос на поиск. За пересылку каждого sms взимается небольшая плата.

Sms-службы выгодно отличаются от интернет-служб:

- своей мобильностью, поскольку телефоны не привязаны к компьютерной сети;
- своей доступностью, так как мобильные телефоны распространены в гораздо большей степени, чем персональные компьютеры;
- своей скоростью работы, поскольку sms доставляются моментально быстро, а телефон всегда готов принять их.

Неудобствами этой системы является высокая стоимость, так как интернет-службы, как правило, бесплатны, и отсутствие наглядности, так как пока нет возможности разместить фотографии.

Стоимость услуг и соответственно формирование доходов Брачного агентства формируется в соответствии с типом агентства.

Средние цены на услуги Брачного агентства в России в 2011 -2012 гг. в рублях представлены в Таблице 11.

## Средние цены на услуги Брачного агентства в России в 2011 -2012 годах

Типы агентств			
Агентства, которые берут плату с клиенток, за следующие услуги:		Агентства, берущие плату с женихов, полностью бесплатны для своих клиенток. Такие фирмы берут деньги за следующие услуги:	
- внесение в базу данных	От 5500 рублей	- предоставление адреса клиенток	От 18000рублей
- доступ к базе данных мужских анкет	От 5500 рублей в год	- передачу клиенткам подарков и цветов	От 5500 рублей
- размещение анкет клиенток в Интернете	От 18000 рублей	- возможность почтовой переписки с клиентками	От 39000 рублей
- услуги электронной почты - услуги фотографа, переводчика, юриста.	От 1200 рублей	- всевозможные дополнительные услуги	От 1200 рублей.
- услуги по организации встреч с женихами и др.	От 10000 рублей	- поиск девушек по заказам западных брачных агентств	От 39000 рублей

Агентства, соединяющие оба эти варианта, предоставляют набор платных услуг, как своим клиенткам, так и потенциальным женихам.

Итак, Брачное агентство как бизнес является доходным и перспективным при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Число граждан, желающих вступить в брак неизменно из года в год. Следовательно, количество заказов на услуги Брачного агентства будет всегда. Брачное агентство при условии инвестиций, принесет высокий доход и окупит свои затраты в течение одного двух лет. Поэтому финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

### **6. Техничко-экономические данные оборудования.**

Основным оборудованием Брачного агентства являются:

- сервер;
- мебель для комнат (ы) собеседования и мебель для ресепшн;
- офисная техника: принтер, сканер, ксерокс, факс, телефонный аппарат;

- аптечка с наличием успокоительных;
- аппараты для кофе и для воды;
- кондиционер для создания приятного температурного режима;
- система безопасности компьютера, программное обеспечение для сервера и программное обеспечение для создания базы данных клиентов.

Для стабильной работы Брачного агентства в Интернете необходим сервер (от англ. server, обслуживающий).

Сервер (сеть)— логический или физический узел сети, обслуживающий запросы к одному адресу и/или доменному имени (смежным доменным именам), состоящий из одного или системы аппаратных серверов, на котором выполняются один или система серверных программ. Сервер, также и программное обеспечение, принимающее запросы от клиентов (в архитектуре клиент-сервер) и компьютер, выделенный и/или специализированный для выполнения определенных сервисных функций.

Серверное приложение (сервер) запускается на компьютере, так же называемом «сервер», при этом при рассмотрении топологии сети, такой узел называют «сервером». В общем случае может быть так, что серверное приложение запущено на обычной рабочей станции, или серверное приложение, запущенное на серверном компьютере в рамках рассматриваемой топологии выступает в роли клиента (то есть не является сервером с точки зрения сетевой топологии). Аппаратный сервер — специализированная высокопроизводительная электронно-вычислительная машина, построенная на мультипроцессорной платформе, предназначенной для высоконагруженных параллельных вычислений, предоставляющая запущенные на ней сервисы клиентам сети и управляющая использованием ресурсов разделяемых между сегментами сети. Аппаратный сервер снабжается производительными контроллерами дисковых массивов (RAID), позволяющими производить независимые от центральных процессоров операции с данными. В состав серверной платформы включаются специализированные аппаратные сервисы контроля состояния и диагностики оборудования сервера, а также сервисы

дистанционного управления состоянием сервера. Мощный сервер необходим Брачному агентству, чтобы обеспечить доступ к своему сайту всех желающих со всего мира. Пример технических характеристик Сервера USN Zeus Intel iGT100 - Core2 Duo E8400/ 2Gb/2\*320GB(fix)/ DVD-RW/ 2\*1gb lanсервера, необходимого в работе, представлен в Таблице 12 Приложений.

Для обеспечения его работы компании необходимо приобрести специализированное программное обеспечение для работы сервера, программное обеспечение безопасности работы и доступа к базе данных Брачного агентства, такие как:

- Программное обеспечение Microsoft Windows Server CAL 2008 Rus Device 1 pk 5clt (лицензия на 5 клиентов);
- Антивирус Касперского для файловых серверов – это надежная защита серверов под управлением ОС Windows, Novell NetWare, Linux и Samba от всех видов вредоносных программ.

Антивирусная защита сетевых хранилищ общего доступа очень важна, поскольку один-единственный зараженный файл на сервере может стать источником заражения компьютеров всех пользователей, обращающихся к ресурсу. Должная защита файлового сервера не только обеспечивает безопасную работу пользователей с данными и сохранность информации, но и позволяет избежать попадания вируса в резервные копии данных, которое может вызвать повторные вирусные эпидемии и другие инциденты. Основные технические характеристики Антивируса Касперского для серверов представлены в Таблице 12 Приложений.

Аптечка должна присутствовать в Агентстве с наличием успокоительных в связи со спецификой работы – клиент может при собеседовании разволноваться, рассказывая о своей жизненной ситуации (Таблица 13 Приложений).

Мебель в Агентстве должна быть подобрана таким образом, чтобы создавать атмосферу уюта и доверия (Таблица 14 Приложений).

Аппараты для кофе, чая и воды необходимы для того, чтобы и

сотрудники и клиенты могли всегда принять чашечку кофе, создав тем самым приятную атмосферу (Таблица 15, 16 Приложений).

С целью создания приятного микроклимата компании необходимо обзавестись системой кондиционирования, чтобы и зимой и летом клиенты могли себя прекрасно чувствовать (Таблица 17 Приложений).

Также для организации работы необходима офисная техника: принтер, сканер, ксерокс, факс, телефонный аппарат. Сканер в частности необходим для сканирования фотографий клиентов, чтобы вносить их в общую базу Брачного Агентства. (Таблица 18 Приложений). Технические характеристики Лазерного факса представлены в Таблице 19 Приложений.

Техническая оснащенность Брачного агентства должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, то есть количеству заключенных браков с помощью агентстве, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды.

## **7. Финансовый план**

Система учета:

Финансовый год предприятия начинается в январе.

Валюта проекта: рубли (руб.)

Основные уплачиваемые налоги:

Наименование	База	Период	Ставка
Налог на прибыль	Прибыль	Месяц	20%
НДС	Добавленная стоимость	Месяц	18%

Налог на имущество	Стоимость имущества	Согласно установленному графику платежей	2,2 %
Подходный налог	Фонд оплаты труда	месяц	13%
Социальные выплаты	Фонд оплаты труда	месяц	30%

Прогнозируемая структура доходов.

Прогноз продаж 2013-2015 годов основан на:

- анализе спроса потребителей на услуги Брачных агентств;
- анализе рынка предоставления услуг предприятий «Брачное агентство»;
- на общих выводах о состоянии рынка потребления услуг «Брачных агентств».

При составлении программы реализации услуг предприятия будет рассматриваться самый низкий порог рентабельности функционирования Брачного агентства. Рассмотрим план объемов реализованных услуг Брачным агентством.

Таблица 20

План объемов предоставления услуг расчетного периода

Период	Наименование вида услуги	Объем производства и реализации в месяц (шт.)	Цена	Выручка от реализации (руб.)
1-12 месяц инвестирования	Внесение в базу данных клиенток, доступ к базе данных мужских анкет, передача клиенткам подарков и цветов	2592	От 5500 рублей	14256000
1-12 месяц инвестирования	Услуги по организации встреч с женихами и др.	2400	От 12000 рублей	28800000
1-12 месяц функционирования	Размещение анкет клиенток в Интернете, предоставление адреса клиенток	2400	От 18000 рублей	43200000

1-12 месяц функционирования	Возможность почтовой переписки с клиентками, поиск девушек по заказам западных брачных агентств	2400	От 39000 рублей	93600000
1-12 месяц функционирования	Услуги электронной почты - услуги фотографа, переводчика, юриста; всевозможные дополнительные услуги	5184	От 1200 рублей	6220800
14 - 24 месяц функционирования	Внесение в базу данных клиенток, доступ к базе данных мужских анкет, передача клиенткам подарков и цветов	2800	От 6160 рублей	17248000
14 - 24 месяц функционирования	Услуги по организации встреч с женихами и др.	2600	От 13440 рублей	34944000
14 - 24 месяц функционирования	Размещение анкет клиенток в Интернете, предоставление адреса клиенток	2600	От 20160 рублей	52416000
14 - 24 месяц функционирования	Возможность почтовой переписки с клиентками, поиск девушек по заказам западных брачных агентств	2600	От 43680 рублей	113568000
14 - 24 месяц функционирования	Услуги электронной почты - услуги фотографа, переводчика, юриста; всевозможные дополнительные услуги	5500	От 1344 рублей	7392000

При сохранении тенденций развития данного рынка, а именно приросте объемов ВВП и сохранении тенденции улучшения благосостояния населения России и увеличения потребления услуг Брачного агентства в размере от 3 до 10 % в год в зависимости от региона России, предприятие достигнет роста

объемов реализации от 10 млн. рублей в год и более.

Учитывая данные роста объемов продаж, произведен расчет дисконтированных потоков выручки, выплаты кредита, расходов на деятельность предприятия представлены в Таблице 21 Приложений.

Данные по расходам предприятия представлены в таблице 22 Приложений. Поскольку предприятие преследует цель преодолеть барьеры вхождения на рынок, то приобретать необходимо высококачественное оборудование, которое и составляет основную расходную часть проекта. Также при анализе расходов учтена специфика предоставления услуг предприятием. К приобретению запланированы оргтехника, мебель, необходимое оборудование, обеспечивающее производственный процесс по оказанию услуг.

Также на предприятии предусматривается привлечение высококвалифицированной рабочей силы, для чего будет применена система найма. Конкурс на вакантные места будет установлен для всех специалистов, поскольку работа на данном предприятии является престижной в связи с достойной оплатой и спектром социальных мероприятий, проводимых для работников. Претенденты будут отбираться в течение месяца. Планируемый фонд оплаты труда, количество участников трудового коллектива, а также суммы отчислений налогов представлены в Таблице 23 Приложений.

Все расходы предприятия, представленные в Таблице 22 Приложений, окупятся в течение двух лет.

## **8. Оценка риска**

Риски при ведении данного вида бизнеса состоят в следующем:

- высокий уровень конкуренции;
- высокий уровень мошенничества;
- высокий уровень организационных и трудовых затрат;
- низкое качество квалификации персонала в отрасли.

## **9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций.**



Для реализации проекта предприятию необходимо взять кредит в размере 1200000 рублей на 24 расчетных месяцев с нормой дисконта 17,5%.

При расчете выяснилось, что точка безубыточности предприятия начинается с 4-го расчетного месяца. В этот период первая сумма прибыли составит 99313880 рублей.

По истечении периода кредитования сумма прибыли составит 120563300 руб. При этом прибыль банка составит 81760 руб. за 24 расчетных периода.

Ежемесячные выплаты расходов составили 396700 рублей.

Итоговая валовая прибыль проекта составила: 2349907200 рублей.

Прибыль проекта составила: 1870276216 рублей.

Расчет дисконтированных потоков денежных средств предприятия представлен в таблице 21 Приложений.

## **10. Выводы**

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как создание Брачного агентства является сверхприбыльным, высокорискованным и перспективным. Одно из главных условия его функционирования является грамотная работа с клиентом основанная на сформированной команде профессионалов и постоянном методичном обновлении базы данных женихов и невест Брачного агентства, что связано с объективными экономическо-финансовыми причинами. Открытие Брачного агентства потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий, знаний, умения сплотить коллектив, а также осознания того, что данный вид бизнеса требует тщательной проработки и значительных капитальных вложений. Если руководитель проекта понимает, и берет на себя ответственность за создание предприятия такого масштаба и характера, берет на себя ответственность за жизни людей, участвующих в производственном процессе услуг, то его интеллектуальные, финансовые и личные вложения будут приносить прибыль, а предприятие выполнять свою непосредственную задачу, необходимую экономике и обществу в течение десятилетий.

## Этапы проекта

Этапы проекта	Условия выполнения	Сроки выполнения
Начало проекта		01/2 год
Заключение инвестиционного договора	1 месяц проекта	1-30 банковских дней
Получение кредита	Наличие соответствующего пакета документов	01 месяц
Внесение в госреестр, постановка на учет в административных и налоговых органах	Заключение инвестиционного договора	1-30 календарных дней
Подбор местоположения и оформление документации	Предварительные работы	01 месяц
Покупка оборудования	Заключение инвестиционного договора	1-30 календарных дней
Установка оборудования	Получение инвестиционных средств	1-30 календарных дней
Найм персонала	Производственная деятельность	1-30 календарных дней
Обучение персонала	Окончание этапа организации производственного процесса	1-30 календарных дней
Проведение маркетинговой компании	360 календарных дней	1-360 календарных дней
Окончание проекта		12 месяц – 24 месяц

Технические характеристики Сервера USN Zeus Intel iGT100 - Core2 Duo E8400/  
2Gb/2\*320GB(fix)/ DVD-RW/ 2\*1gb lan



Краткие технические характеристики

- Процессор: Intel Core2 Duo/Quad LGA-775
- Максимальный объем памяти: 8 Гб DDR-II 667/800 МГц ECC
- Встроенные контроллеры дисков: 6-Port SATA RAID 0, 1, 5, 10
- Видеосистема: Integrated Graphics

Подробное описание

- Процессор: Intel Core2 Duo/Quad LGA-775
- Набор микросхем: Intel 3210
- Количество процессоров: 1
- Системная шина: 800 /1066 /1333МГц
- Максимальный объем памяти: 8 Гб DDR-II 667/800 МГц ECC
- Встроенные контроллеры дисков: 6-Port SATA RAID 0, 1, 5, 10
- Поддержка горячей замены HDD: опционально
- Накопители: DVD-RW
- Сетевые адаптеры: 2 Gigabit Ethernet Controller
- Видеосистема: Integrated Graphics
- Форм-фактор: Пьедестал
- Блок питания: 670 Вт

Технические характеристики Антивируса Касперского для серверов

Преимущества

1. защита файловых серверов в режиме реального времени;
2. предотвращение вирусных эпидемий;
3. проверка системы по требованию;
4. технологии оптимизации сканирования;
5. восстановление после заражения;
6. масштабируемость;
7. баланс загрузки системы;
8. выбор доверенных процессов;
9. удаленное управление.

Дополнительные характеристики

1. централизованная установка и управление;
2. резервные копии объектов;
3. изоляция подозрительных объектов;
4. оповещения о событиях;
5. система отчетов;
6. автоматическое обновление баз.

Компоненты продукта

- Антивирус Касперского для Windows Server
- Антивирус Касперского для Linux File Server
- Антивирус Касперского для Samba Server
- Антивирус Касперского для Novell NetWare
- Kaspersky Administration Kit

## Технические характеристики Аптечки первой помощи (First Aid Kit)



Правильно собранная Аптечка первой помощи (First Aid Kit) должна включать в себя следующие предметы, медицинские препараты и средства:

- Кофр из прочного нержавеющей материала
- Учебник для студента Emergency First Responce - используется как справочник
- Телефоны служб экстренной помощи/монеты/жетоны/телефонные карты - для того, чтобы в чрезвычайной ситуации всегда иметь под рукой важную контактную информацию
- Перчатки - для защиты спасателя от контактов с тканями и жидкостями пострадавшего
- Устройства для ИВЛ - для защиты дыхательных путей спасателя при проведении ИВЛ (искусственной вентиляции легких)
- Большие гигроскопические повязки; различных размеров для остановки кровотечения
- Стерильные марлевые салфетки различных размеров - для остановки кровотечения и наложения на раны
- Перевязочные материалы, имеющие липкую поверхность — для наложения на раны
- Лейкопластырные повязки различных размеров - для заклейки ран
- Пластырь, клейкая лента - для заклейки ран
- Треугольные повязки - для фиксации вывихов и переломов
- Вата стерильная - для наложения на раны
- Ватные тампоны - для очистки ран
- Ножницы для снятия повязок - для обрезания повязок и одежды пострадавшего
- Шпатель - для проверки основных показателей состояния пострадавшего во время проведения оценки заболевания; также может использоваться как шина при вывихах и переломах пальцев
- Пинцет - для удаления инородных предметов
- Иголка - для удаления инородных предметов
- Английская булавка - для крепления и фиксации повязок
- Карманный фонарик - для освещения и для проведения осмотра
- Термометр - для измерения температуры тела, как показателя состояния организма
- Пластиковая бутылка с водой - для питья, для пациентов при тепловом ударе; для промывания мест ожогов глаз и ран
- Шины - для фиксации вывихов и переломов
- Одеяло - для обогрева; используется, чтобы укутать пострадавшего, находящегося в шоковом состоянии
- Холодный компресс - при ушибах, растяжениях, вывихах, при поражении глаз, укусах, вывихах и переломах
- Горячее обертывание - при укусах и уколах ядовитых растений и животных
- Уксус - для нейтрализации ожогов медуз
- Полиэтиленовые пакеты - для использованных перчаток и медицинских отходов; также могут использоваться как замена перчаткам
- Небольшие бумажные стаканчики - для питья и наложения на пораженный глаз
- Медицинский спирт - для дезинфекции; не использовать для обработки ран
- Антибактериальное мыло - для очистки ран
- Антисептический раствор - для обработки ран
- Антибактериальные мази - для обработки ран
- Гидрокортизоновая мазь - для обработки укусов и раздражений
- Аспирин и не содержащие аспирин обезболивающие - для снятия отека и чувства дискомфорта у пострадавшего

- Антигистаминовые таблетки - при аллергических реакциях
- Сахар, леденцы или фруктовый сок - для пострадавших с низким уровнем сахара в крови

Препараты, способствующие предотвращению болевого шока:

- Сильный анальгетик (анальгин, баралгин, спазган, максиган и т.п.)
- Аспирин
- Димедрол

Препараты, используемые при ожогах:

- Не прилипающие повязки - для наложения на места ожогов
- Противоожоговая мазь "Алазол" или "Пантенол"
- Противоожоговый гель "АППОЛО"
- Гелевые повязки "АППОЛО" 10x10 см. и 20x30 см.
- Повязки гелевые противоожоговые «АППОЛО-ПАК-АИ»

Препараты, используемые при отравлениях:

- Специальный контейнер для сбора рвотных масс для нейтрализации действия токсических веществ:
- Фильтрум СТИ (Активированный уголь)
- Смекта
- Энтеродез
- Марганцовокислый калий для борьбы с диареей:
- Имодиум (индестопан) для нормализации кишечной флоры:
- Бактисубтил и хилак для проведения ингаляции при осиплости голоса и затрудненном дыхании:

Сода питьевая

- Аэрозоли (гидрокарбонат натрия, гидрохлорид эфедрина, новокаин, пенициллин) при отравлении кислотами:
- Жженая магнезия при отравлении щавелевой кислотой:
- Глюконат или лактат кальция при отравлении щелочами:
- Лимонная кислота
- Столовый уксус

Обезболивающие препараты для борьбы с шоком:

- Промедол (гидрохлорид морфина, омнопон, препараты белладонны)

## Технические характеристики мебели для офиса

Стойка ресепшн Размер: 149x101x72



Мебель для приема клиентов



Эта изысканная мебельная коллекция, выполненная в традиционном классическом стиле, предназначена для самых взыскательных клиентов. Элегантность и простота строгих линий, композиционная завершенность и высочайшее качество исполнения удовлетворят самый взыскательный вкус, а разнообразие функциональных элементов позволит создать множество вариантов интерьерных решений. Мебель отделана шпоном корня ясеня в сочетании со шпоном американской вишни, натуральной кожей зеленого, бордового, коричневого и черного цветов.

## Технические характеристики Автомата для продажи напитков Bianchi BVM 952



- Кол-во стаканчиков: 500 шт.
- Кол-во палочек для перемешивания: 400 шт.
- Контейнеры: 6 шт.
- Дисплей: 2-строчный буквенно-цифровой ЖКИ
- Сахар: В стаканчик
- Область выдачи: Закрытая
- Высота: 1620 мм
- Ширина: 667 мм
- Глубина: 676 мм
- Длина палочек: 95 - 105 мм
- Прямой выбор наименования ассортимента
- Возможность предварительного выбора продукта: Сахар
- Кол-во наименований ассортимента: 20
- Двойная выдача
- Тип кофейного модуля: Espresso, Z 2000 M
- Протокол связи: Executive , MDB
- Замок: Rielda
- Вес нетто: 155 кг
- Напряжение: 220 В
- Частота: 50 Гц

## Технические характеристики кулера AEL MYL 31S-W со шкафчиком







Напряжение:	220 В
Частота:	50 Гц
Мощность нагрева:	450 Вт
Мощность охлаждения:	95 Вт
Производительность нагрева:	5 л/ч >90° С
Производительность охлаждения:	2 л/ч >10° С
Тип охлаждения:	компрессорный
Габариты, мм:	315 x 350 x 990 мм
Масса (без упаковки):	18 кг
Гарантия:	

---



## Технические характеристики кондиционеров EURONORD



Параметры \ Модель		EC/EU-S07HR	EC/EU-S09HR	EC/EU-S12HR	EC/EU-S18HR	EC/EU-S24HR
Мощность, BTU/час		7000	9000	12000	18000	24000
Электропитание, В-Гц-Фаз		220-50-1				
Холодопроизводительность, кВт		2,10	2,60	3,50	5,30	7,00
Теплопроизводительность, кВт		2,20	2,90	3,80	5,90	7,90
Потребляемая мощность, кВт		0,80	1,05	1,35	1,96	2,75
		0,80	1,02	1,35	1,89	2,90
Сила тока, А		3,50	4,60	6,00	9,40	13,00
		3,50	4,45	6,00	8,60	14,00
Воздухопроизводительность м3/ч		400/350/300	450/400/350	580/500/420	800/730/600	1150/1080/1020
Уровень шума внутреннего блока, дБ		35/32/28	36/35/31	40/38/32	42/40/38	48/46/43
Габариты, мм	внутр. блок	790x275x190			940x275x195	1030x313x221
	наружн. блок	700x535x235		780x540x250		845x695x335
Вес, кг	внутр. блок	8,5	8,5	9	11	14,5
	наружн. блок	29	31	36	36	59
Хладагент		R22				
Цена, руб.		9 400	10 200	12 600	20 460	24 240

## Технические характеристики Ricoh Aficio MP C2030



Спрос на производство документов в офисе непрерывно растет. Цветная печать становится стандартом, но такой документооборот значительно увеличивает расходы. Ricoh Aficio™MP C2030/MP C2530 являются прекрасным и долгожданным решением.

Возможностях МФУ в ультра-компактном корпусе.

- Высококачественная цветная продукция с новым полимеризованным тонером РхР™ Быстрая скорость печати 20/25 стр./мин. как в монохромном, так и цветном режимах
- Скорость двусторонней печати аналогична скорости односторонней
- Поддержка широкого ряда носителей
- Весь спектр функций: печать, копирование, сканирование и факс (дополнительно)

<p>Характеристики</p> <p><b>КОПИР</b></p> <p>Процесс копирования Система сухого электростатического переноса</p> <p>Скорость копирования MP C2030 Ч/Б / Цвет: 20 копий в минуту</p> <p>MP C2530 Ч/Б / Цвет: 25 страниц в минуту</p> <p>Разрешение 600 dpi</p> <p>Множественное копирование До 999</p> <p>Время прогрева Менее 25 секунд?</p> <p>Время выхода первой копии Ч/Б Менее 6.5 секунд</p> <p>Цвет Менее 9.5 секунд</p> <p>Масштабирование 25 - 400% (с шагом 1%)</p> <p>Память Стандартно 512MB</p> <p>Емкость входных лотков Стандартно 2 лотка по 250 листов</p> <p>обходной лоток на 100 листов</p> <p>Максимально 1600 листов</p> <p>Емкость выходных лотков Максимально 550 листов</p> <p>Формат бумаги А6 — А3</p> <p>Плотность бумаги Лоток для бумаги 1 60 - 256 г/м?</p> <p>Лоток для бумаги 2 60 - 169 г/м?</p> <p>Обходной лоток 52 - 256 г/м?</p> <p>Дуплекс 60 - 105 г/м?</p> <p>Габариты (Ш x Г x В) 587 x 655 x 845 мм (с ARDF)</p> <p>Вес Менее 100 кг (с ARDF)</p> <p>Источник электропитания 220 - 240 V, 50/60 Гц</p> <p>Энергопотребление Рабочий режим Максимально 1,680W</p> <p><b>ПРИНТЕР</b></p> <p>Скорость печати MP C2030 Ч/Б / Цвет: 20 страниц в минуту</p> <p>MP C2530 Ч/Б / Цвет: 25 страниц в минуту</p> <p>Язык принтера Стандартно RPCS™</p> <p>Дополнительно PCL5c, PCL6</p> <p>Разрешение 600 dpi</p> <p>Интерфейс USB 2.0 Host</p> <p>USB 2.0 Device</p>	<p><b>ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SmartDeviceMonitor™</li> <li>• * Web SmartDeviceMonitor™</li> <li>• * Web Image Monitor</li> <li>• * DeskTopBinder™ Lite/Professional/v.5</li> </ul> <p><b>ФАКС (опция)</b></p> <p>Тип линий PSTN, PBX</p> <p>Совместимость ITU-T (CCITT) G3</p> <p>Скорость модема Максимум 33.6 Kbps</p> <p>Разрешение 200 x 100/200 dpi</p> <p>Метод сжатия MH, MR, MMR, JBIG</p> <p>Скорость сканирования 36 страниц в минуту</p> <p>Общая память Стандартно 4 MB</p> <p>Дополнительная память Да</p> <p><b>ДРУГИЕ ОПЦИИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Лоток на 500 листов</li> <li>• * Лоток 2 x 500 листов</li> <li>• * Роликовая платформа</li> <li>• * Тумба</li> <li>• * Разделительный лоток</li> <li>• * Боковой лоток для факсовых сообщений</li> <li>• * Опция PCL — принтера</li> <li>• * Факс</li> <li>• * Штмп для факса</li> <li>• * Модуль защиты от несанкционированного копирования</li> <li>• * PictBridge</li> <li>• * Интерфейс внешнего аудитрона тип А</li> <li>• * Крепление для внешнего аудитрона</li> </ul> <p>Время прогрева и энергопотребления могут отличаться в зависимости от условий эксплуатации машины.</p> <p>За справками о наличии моделей, дополнительных устройств и программного обеспечения, пожалуйста, обращайтесь к партнерам Ricoh.</p> <p>Все наименования брендов/ продуктов являются собственностью их правообладателей.</p> <p>Технические характеристики и внешний вид аппаратов</p>
--	--

<p>Ethernet 10 base-T/100 base-TX  Сетевой протокол TCP/IP (IPv4, IPv6), IPX/SPX  Поддерживаемые операционные системы Windows®  2000/XP/Vista/Server 2003/Server 2008  IBM iSeries  AS/400® с поддержкой OS/400 Host Print Transform  СКАНЕР  Скорость сканирования Ч/Б 41 оригинал в минуту  (МН, А4)  Цвет 26 оригиналов в минуту  Разрешение Максимум 600 dpi  Формат оригинала А5 — А3  Формат получаемых документов PDF/JPEG/TIFF/  Высокое сжатие PDF  Встроенные драйвера TWAIN Сетевой</p>	<p>могут быть изменены без дополнительного уведомления.  Опции 2 x 500-sheet paper trays  Key counter bracket  Copy Data Security Unit  Cabinet  Fax unit  1 x 500-sheet paper tray  Caster table  Inner one-bin tray  Side tray  Fax stamp ink  PictBridge  Counter Interface Unit Type A  Remote Communication Gate BN1  Расходные материалы  Toner Black, Toner Cyan, Toner Magenta, Toner Yellow,  Fax Stamp ink  Решения для оптимизации работы  SmartDeviceMonitor™  Web SmartDeviceMonitor™ 2  Web Image Monitor  Desktop Binder™ Lite/Professional/v.5</p>
--	--

## Технические характеристики Лазерного факса Panasonic KX-FL403RU



Высокоскоростной лазерный факс с АОН и с возможностью приема факсов в память.

Лазерный многофункциональный аппарат Panasonic обладает всем необходимым для офисной работы.

Компактный - экономит место на столе. Многофункциональный - экономит время. Исполнительный - работает один за всех, сочетая в себе телефон, факс, цифровой копир.

#### Основные функции

- АОН, Caller ID\*
- Лазерная печать (600 точек на дюйм)
- Скорость печати - 10 страниц/мин
- Прием при отсутствии бумаги (до 40 страниц)
- Высокоскоростная передача (до 14,4 Кбит/с)
- Режим исправления ошибок (ЕСМ)
- Кнопка навигации
- Рассылка (3x20 адресатов)
- Автоподатчик на 15 листов
- Набор 110 номеров

#### Общие свойства

Идентификация вызывающего абонента\* АОН, Caller ID

LCD-дисплей (число знаков / строк) 16 / 2

Многофункциональный копировальный аппарат есть

Кнопка Navigator есть

Автоподатчик (листов) 15

Листов в лотке 200

Лазерная печать есть

#### Расходные материалы

Ресурс стартового тонер-картриджа при 5%  
заполнении 500 копий

Тонер-картридж KX-FAT88A

Ресурс картриджа при 5% заполнении 2000 копий

Оптический блок KX-FAD89A

Ресурс оптического блока 10000 копий

#### Факсимильный аппарат

Размер документа А4

Передача из памяти есть

Энергонезависимая память есть

Прием при отсутствии бумаги (число страниц)\*\* 40

Рассылка (число адресатов) 3 x 20

64 уровня полутонов есть

Отложенная передача есть

Модем 9,6 кбит/с 14,4 кбит/с

Режим исправления ошибок (ЕСМ) есть

Индикатор необходимости замены пленки/тонера есть

#### Телефонный аппарат

Однокнопочный/ускоренный набор (число номеров)  
10/100

Электронный регулятор громкости Есть

Спикерфон Монитор

Автодозвон есть

## Расходы проекта (в руб.)

Наименование статьи расходов	Стоимость				
	Кол-во (шт)	в месяц	в год	Единовременная покупка	Итого расходы в год
Покупка (аренда) здания, помещения	12	75000	900000	150000	900000
Покупка оборудования	1			201789	201789
Приобретение компьютерного оборудования	1			165750	165750
Сайт, хостинг, покупка необходимого программного обеспечения	1			120000	120000
Постоянные затраты на интернет-рекламу	12	50000	600000		600000
Зарплата	12	271700	3260400		3260400
- в т.ч. налоги	12	81700	980400		980400
Непредвиденные расходы				63761	63761
Итого:		396700	4760400	701300	5311700