

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«МАЙКОПСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра менеджмента и региональной экономики

Работа рассмотрена и допущена к защите
Зав. кафедрой, д-р экон. наук, проф.
_____ Л.И. Задорожная
« ____ » _____ 2020 г.

Выпускная квалификационная работа

на тему: Организационно-
экономическое обоснование бизнес идеи
создания предприятия малого бизнеса

Автор выпускной
квалификационной работы _____ О.В.
Люлько

Научный руководитель
канд. экон. наук, доц. _____ Г.В.
Карамушко

Нормоконтролер
Н.В. Михайлова _____

Защита ВКР:

« ____ » _____ 20__ г.

Майкоп 2020 г.

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы организации предприятия малого бизнеса....	6
1.1. Бизнес и предпринимательство: понятие, сущность, основные этапы организации предпринимательской деятельности.....	6
1.2. Бизнес-план как инструмент планирования предпринимательской деятельности.....	14
1.3.Методические основы разработки бизнес- плана.....	21
Глава 2. Организационно - финансовое обоснование открытия молодёжно подросткового центра «Самоцветы» в городе Майкопе.....	32
2.1. Общая характеристика организации нового малого предприятия.....	32
2.2. Организационно-экономическое планирование открытия нового малого предприятия.....	37

2.3. Финансовый план и экономическое обоснование бизнес-проекта.....	47
Заключение.....	52
Резюме.....	57
Список литературы.....	59
	использованной

Введение

Актуальность темы, связанной с бизнес-планированием никогда не вызывает сомнения в условиях функционирования субъектов рыночной экономики. Она состоит в том, что начиная свою деятельность, предполагая возможное расширение и в процессе ее осуществления каждый субъект предпринимательства должен ясно представлять потребность на будущее в трудовых, материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а

также уметь четко рассчитывать эффективность их использования в процессе работы фирмы.

Опыт развитых стран показывает, что индивидуальное предпринимательство играет важнейшую роль в экономике, являясь сильным катализатором экономического роста. Развитие предпринимательства оказывает влияние на насыщение рынка товарами и услугами хорошего качества, на создание новых и дополнительных рабочих мест, то есть оно решает многие актуальные социальные, экономические и другие задачи. В большинстве странах с развитой экономикой государство оказывает поддержку индивидуальному предпринимательству, не исключением является и Россия.

Устойчивый рост числа индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации объясняется позитивной внешней предпринимательской средой, предоставляющей возможность каждому физическому лицу использовать свои знания, имеющей производственный, коммерческий опыт и имущество для организации предпринимательской деятельности в разных сферах экономики.

Добиться стабильного успеха предприниматели не смогут в рыночной экономике, если не будут эффективно и четко планировать свою деятельность, постоянно аккумулировать и собирать информацию как о собственных возможностях и перспективах, так и о состоянии целевых рынков и положении на них конкурентов.

Поэтому разработка тактики и стратегии производственно-хозяйственной деятельности является

важнейшей задачей для каждой фирмы - субъекта предпринимательства. Тогда как бизнес-план является общепризнанной основой их разработки.

Бизнес-планирование - это весьма эффективный инструмент управления, применяемый широко в современной экономической практике, независимо от сферы деятельности и ее масштабов, а также формы собственности предприятий малого бизнеса.

Бизнес-планирование рассматривается как рабочий инструмент для вновь создаваемых фирм и представляет собой доступное, краткое, понятное описание бизнеса, важнейший механизм при рассмотрении большого потенциально возможного спектра ситуаций. Оно позволяет выявить актуальные проектные решения на перспективу, рассчитать и определить средства для их достижения. Все это и обуславливает актуальность бизнес-планирования при создании новых предприятий.

Основной целью выпускной квалификационной работы является разработка и экономическое обоснование открытия предприятия малого бизнеса молодёжно-подросткового центра «Самоцветы».

В данной работе были поставлены и решены следующие задачи:

- изучить основные этапы организации индивидуальной предпринимательской деятельности;
- рассмотреть теоретические основы разработки и обоснования бизнес-плана организации предприятия малого бизнеса;

- дать общую характеристику бизнес идеи создания молодёжно-подросткового центра «Самоцветы»;

- оценить организационные, маркетинговые и производственные характеристики бизнес-плана открытия нового предприятия;

- разработать и экономически обосновать финансовый план бизнес-проекта открытия молодёжно-подросткового центра «Самоцветы»;

Объект исследования – молодёжно-подростковый центр «Самоцветы».

Предметом исследования является процесс организации субъекта малого предпринимательства, действующего на рынке услуг дополнительного образования для детей и подростков г. Майкопа.

Теоретическую основу выпускной работы составил анализ литературы по заданной теме, в частности изучена учебная литература таких авторов как: С. А. Шевелева, Л. В. Стрелкова, Е.С. Филатов и другие.

При выполнении работы были использованы следующие методы исследования: технико-экономический анализ, метод сравнительного анализа, методы системного анализа и экспертный метод.

Глава 1. Теоретические основы организации предприятия малого бизнеса

1.1. Бизнес и предпринимательство: понятие, сущность, основные этапы организации предпринимательской деятельности

Бизнес и предпринимательство – одни из главных элементов рыночной экономики, без них государство не может интенсивно развиваться. Бизнес и предпринимательство влияют на темпы экономического роста государства, структуру, объем и качество валового национального продукта.

В последнее время такие понятия, как «бизнес» и «предпринимательство», стали смешиваться и утрачивать свой первоначальный смысл.

Одно из самых распространенных на сегодняшний день определений говорит, что бизнес – это любая деятельность,

направленная на получение прибыли, осуществляемая путем реализации пользующихся спросом товаров и услуг.

Однако существуют и другие определения, более адаптированные к реальным условиям, например: бизнес – это предпринимательская деятельность, которая ведется субъектами рыночной экономики и государственными органами за счет собственных или заемных средств под свою ответственность и главными целями которой являются получение прибыли и развитие собственного предприятия.

Предпринимательство или предпринимательская деятельность – самостоятельная деятельность граждан и их коопераций, связанная с риском, осуществляемая под свою ответственность, направленная на получение дохода от использования имущества, реализации товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, в соответствии с законом.

Предпринимательство как основа бизнеса предполагает собственное дело, что всегда связано с опасностью потерять его и лишиться затраченных материальных и интеллектуальных ресурсов.

Для интенсивного развития бизнеса и предпринимательства необходимы определенные условия и факторы:

- предпринимательская способность, личные интересы, созидательные идеи, выгоды;
- существование свободного места на рынке или вероятность расширения рынка;
- возможность увеличения прибыли;
- способность экономно использовать ресурсы, введение новшеств;

- возможность предсказания кризисных ситуаций и путей их разрешения.

Каждый начинающий предприниматель или бизнесмен должен предварительно проанализировать все факторы, влияющие на дело, например:

- выбрать главное направление собственного дела, учитывая собственный опыт, имеющиеся ресурсы, потенциал и (не в последнюю очередь) конкуренцию и возможный спрос;

- определить тактику и стратегию организации, коммерческие возможности, подобрать квалифицированный персонал;

- оценить финансовый потенциал предприятия, просчитать затраты, оборотные и основные средства, необходимый размер уставного капитала и привлечение возможных спонсоров.

На развитие предпринимательства, кроме способностей и желания самого предпринимателя, велико влияние государственной политики и состояния экономики в целом.

Все большую роль в современной России при сложившихся условиях хозяйственной деятельности играет сектор предпринимательства. С каждым годом увеличивается количество предпринимателей. Обеспечивая решение как экономических, так и социальных проблем, индивидуальное предпринимательство стало массовым явлением.

Опыт передовых стран доказывает, что индивидуальное предпринимательство играет очень важную роль в экономике, являясь сильным стимулом экономического роста. Развитие предпринимательства оказывает влияние на

насыщение рынка товарами требуемого качества, создание новых рабочих мест, то есть оно решает многие актуальные социальные, экономические и другие задачи. В большинстве странах с развитой экономикой государство оказывает поддержку индивидуальному предпринимательству, не исключением является и Россия.

Разберем, как зарегистрироваться в качестве ИП, какие для этого нужны документы, и как платить налоги и сборы.

Регистрация и налоги ИП (индивидуального предпринимателя).

Зарегистрироваться в качестве ИП или по-другому - открыть ИП - можно четырьмя способами, каждый из которых имеет свои плюсы и минусы:

1. Зарегистрироваться самостоятельно. Этот способ является самым дешевым, единственная затрата - 800 рублей, которые идут на оплату государственной пошлины. Лучший способ, если стоит цель сэкономить.

2. Зарегистрироваться самостоятельно по почте. Очень удобный вариант, если прописка оформлена в другом городе.

3. Обратиться за помощью к юридической компании. Данный способ требует дополнительных затрат, но экономит время и гарантируется правильность заполнения.

4. Также можно зарегистрироваться по доверенности.

Если при регистрации прибегнуть к помощи юридической компании, то необходимо искать наиболее выгодные предложения. Сейчас очень высока конкуренция между компаниями, которые предоставляют налоговые и бухгалтерские услуги для ИП и ООО, что заставляет многие

фирмы, для привлечения новых клиентов, оказывать услуги по регистрации ИП по низким ценам.

Оформление документов для регистрации ИП.

Далее рассмотрим оформление документов для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Первый документ - заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя по форме Р21001.

Для упрощения заполнения и во избежание ошибок существуют автоматические и бесплатные онлайн-сервисы для заполнения.

Следующий документ - квитанция на оплату госпошлины за регистрацию индивидуального предпринимателя. Для заполнения квитанции для оплаты государственной пошлины за регистрацию индивидуального предпринимателя можно использовать бесплатный, автоматический, официальный сервис от Федеральной налоговой службы РФ.

Также следует сразу написать заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения по форма № 26.2-1, если выбрали именно эту систему. Упрощенная система налогообложения (далее - УСНО, УСН) дает возможность вести более простую отчетность и платить меньше налогов. Данная система налогообложения особо популярна среди малого и среднего бизнеса. Есть два варианта упрощенной системы налогообложения, процентных ставок: 6% (от доходов) и 15% (доходы минус расходы).

Если использовать первый вариант, то отчислениям подлежат 6% от всех поступлений, независимо от расходов.

Данная система удобна, например, если предоставляются какие либо услуги, и доходы значительно превышают расходы [4].

В случае использования 15% ставки, из суммы доходов вычитаются расходы, и от получившейся суммы платится 15%. Эта система удобна, например, при торговле: сначала покупается товар, потом продается с наценкой. Обязательно, чтобы все расходы были задокументированы (счета, акты, чеки и т.д.).

Для перехода на УСН необходимо подать заявление в двух экземплярах, желательно, при регистрации с остальными документами. Переход на данную систему возможен лишь один раз в год. Из этого следует, что если пропустить сроки подачи заявления, то весь следующий год придется вести намного более сложную отчетность и бухгалтерию и платить намного больше налогов. Законодательно разрешается подавать данное заявление в течение 30 дней с момента регистрации, но лучше сразу все подготовить и подать с основным пакетом документов.

Обязательно иметь копию паспорта.

На этом подготовку документов для регистрации в качестве индивидуального предпринимателя можно считать оконченной.

Коды ОКВЭД для ИП.

ОКВЭД – общероссийский классификатор видов экономической деятельности. Введен он был Государственным комитетом Российской Федерации по стандартизации и метрологии постановлением от 6 ноября 2001 г. № 454-ст «о принятии и введении в действие ОКВЭД».

Выбранные коды ОКВЭД вносятся в заявление Р21001. Для выбора открываем сам классификатор ОКВЭД и выделяем виды деятельно, которыми собираемся заниматься. Первым всегда следует ставить основной вид деятельности. У каждого кода имеется расшифровка (описание), для однозначного понимания. Если нет уверенности, что будете функционировать в одной сфере, лучше внести сразу несколько предполагаемых, так как внесение изменений после регистрации обойдется и по деньгам, и по времени как новая регистрация [17].

Следует обратить внимания, что сейчас действует три различных классификатора: ОКВЭД ОК 029-2001 (КДЕС ред.1), ОКВЭД ОК 029-2007 (КДЕС ред.1.1), который является более новым, и ОКВЭД ОК 029-2014 (КДЕС ред.2) – самый новый. Регистрация индивидуального предпринимателя производится по старому ОКВЭД: 029-2001 (КДЕС ред.1), действие данного классификатора продлено до 1 января 2017 года.

Регистрация ИП в ИФНС.

Весь пакет документов сдается в территориальный налоговый орган. В ответ должны выдать расписку о получении документов и штампом с датой, когда необходимо прийти за документами. В 2016 году данный срок составляет 3 рабочих дня. А также отдать второй экземпляр заявления на переход на упрощенную систему налогообложения с отметкой, что его приняли. Если в указанный день не забрать документы, то их вышлют по почте по адресу прописки.

В указанную дату выдадут документы:

1. Свидетельство о регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.
2. Уведомление о постановке на учет физического лица в налоговом органе на территории Российской Федерации.
3. Уведомление о регистрации физического лица в территориальном органе Пенсионного фонда РФ по месту жительства.
4. Уведомление о присвоении кодов статистики (из Росстата).
5. Выписку из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (1-я стр., 2-я стр., 3-я стр., 4-я стр.).

На этом регистрация в качестве индивидуального предпринимателя в налоговом органе окончено. Для некоторых видов деятельности необходимо отправить уведомление о начале предпринимательской деятельности в надзорный орган, например, Госавтонадзор или Роспотребнадзор. Уведомить необходимо в двух экземплярах. Штраф за невыполнение этой обязанности доходит до 30 000 рублей [14].

Регистрация ИП в ПФР, ФСС, ФОМС, Росстате.

Пенсионный Фонд России, Фонд Социального Страхования, Фонд Обязательного Медицинского Страхования – это так называемые внебюджетные фонды. Сейчас в Пенсионном фонде и Фонде обязательного медицинского страхования регистрация осуществляется автоматически. При регистрации присваивается код статистики из Росстата. Если этого не было, то его можно

получить в территориальном органе Росстата. Лучше это сделать, так как многие требуют данный документ при открытии расчетного счета.

Регистрация в ПФР осуществляется в Управлении ПФР района по прописке (регистрации). Данная регистрация обязательна для всех. Если работников не имеется, то платятся фиксированные страховые взносы только самим индивидуальным предпринимателем за себя. Если имеются работники, то обязательно регистрироваться в качестве работодателя и платить и за работников тоже.

Оплачивать взносы крайний срок до 31 декабря текущего года. Можно оплачивать как весь год сразу, так и поквартально. На сумму оплаченных страховых взносов можно уменьшить налог УСН «доходы». Платить взносы обязательно платить в любом случае, даже если не ведется никакой деятельности и прибыли нет [20].

В ФСС регистрироваться надо только в двух случаях:

1. Заключение трудового договора с работником;
2. Заключение гражданско-правового договора с обязанностью по оплате взносов в ФСС.

Регистрация ИП в ФСС осуществляется в срок не позднее 10-ти календарных дней со дня заключения первого трудового договора с наемным работником. За просрочку регистрации штрафы начинаются с 5 000 рублей.

Печать для индивидуального предпринимателя (ИП).

Законодательно индивидуальному предпринимателю необязательно иметь печать, но ее наличие имеет ряд плюсов.

- Первым плюсом является дополнительная защита документов. Хотя защита и довольно слабая, но уже не будет достаточно поставить просто подпись.

- Печать добавляет солидности и веса в глазах окружающих и партнеров. Многие клиенты часто удивляются, когда не предприниматель не ставит печать на документах или тем более договорах.

- Когда открываешь расчетный счет ИП, многие банки требуют наличие печати.

Но также наличие печати имеет и некоторые минусы.

- Если начинаешь работать с печатью, то необходимо ставить ее везде. Не получится где-то ставить, а где-то нет. Следовательно, при подписании документов она всегда должна быть с собой.

- Есть еще незначительный минус – раз в несколько лет необходимо менять штемпельную подушку.

Изготовление печати не столь затратное дело для индивидуального предпринимателя: стоимость обычной печати с пластиковой оснасткой начинается от 300 рублей, а за автоматическую – от 600 рублей. Гораздо удобнее автоматическая.

Выбирается форма оснастки, рисунок оттиска. Все это по желанию, но есть и обязательные пункты: ФИО, ОГРН ИП, ИНН. Обычно компании-изготовители сразу предлагают на выбор несколько образцов. Регистрировать в территориальном налоговом органе печать не надо. Есть большое количество защит печати от подделок, самые распространенные из них: микротекст, макраме, растровое поле – все они увеличивают защиту, но и увеличивают

стоимость. Изготовление самой печати занимает сутки, но можно сделать и сразу, от 20 минут, но это еще больше увеличивает стоимость .

Открытие расчетного счета для ИП (индивидуального предпринимателя).

Открытие расчетного счета в банке также не обязательно. Он необходим, если планируется принимать от юридических лиц или других индивидуальных предпринимателей, либо им платить по безналичному расчету. Нужно иметь в виду, что между юридическими лицами и ИП наличный расчет ограничен 100 000 рублей по одному договору. Следовательно, если планируется обмен суммами по договору, превышающими 100 000 рублей, то расчетный счет необходим.

Документы, которые требуются для открытия расчетного счета ИП:

1. нотариально заверенное свидетельство о постановке на учет в ФНС (ИНН).
2. нотариально заверенное свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.
3. копия паспорта (основной разворот и разворот с пропиской на одной странице).
4. необходимые лицензии (только если Ваша деятельность подлежит лицензированию).

Также в самом банке Вам надо будет заполнить различные договоры, заявления, приложения и т.д.

С мая 2014 года отменена обязанность уведомлять об открытии счета ФНС и ПФР.

1.2. Бизнес-план как инструмент планирования предпринимательской деятельности

Предпринимательство прорастает из бизнес-идеи. Идея бизнеса содержит определение товара, будущих потребителей и их потребностей, а также более или менее обоснованные предположения об ожидаемых доходах и затратах, связанных с осуществлением предпринимательского замысла. С момента оформления идеи бизнеса начинается процесс бизнес-планирования. Основными этапами этого процесса являются исследования рынка, анализ текущего состояния предприятия и его возможностей для реализации проекта, разработка инвестиционного плана, планов производства и сбыта. Для осуществления нового проекта нужны финансовые ресурсы, поэтому потребуется подготовить тщательно проработанную схему финансирования и обосновать эффективность инвестиций. Инициатор проекта, который зачастую и является разработчиком бизнес-плана, должен ясно понимать, кому адресован данный документ. Ведь главная цель его создания состоит в том, чтобы убедить инвестора в целесообразности участия в проекте. Если инвестор является внешним лицом по отношению к предприятию, намеревающемуся осуществить проект, то бизнес-план служит основой для заключения инвестиционной сделки.

В любом случае первым этапом подготовки бизнес-плана является проверка бизнес-идеи, давшей старт процесса разработки проекта.

Организация собственного предпринимательского дела - трудоемкий процесс, который требует не только наличия финансов, но и грамотного планирования.

Начинающие предприниматели часто пренебрегают написанием бизнес-плана. Однако даже самый опытный бизнесмен может сказать, что составление правильного является неотъемлемой частью процесса открытия своего дела.

Бизнес план - это документ, дающий развернутое обоснование проекта и возможность всесторонне оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос, стоит ли вкладывать деньги в данный проект.

Бизнес-план описывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, и определяет способы их решения, а также отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать средства в данный проект и станет ли он доходным, окупив все затраты.

Итогом всего вышесказанного является вывод, что бизнес-план - это:

- краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса; так же это рабочий инструмент предпринимателя для организации его работы, предоставляющий возможность выбора наиболее перспективного решения и определения средств их достижения;

- документ, определяющий основные стороны деятельности и развития предприятия, степень его жизнеспособности и будущей устойчивости;

- результат исследования и обоснования конкретного направления деятельности фирмы на определенном рынке в виде системы количественных и качественных показателей развития;

- система доказательств, убеждающая инвестора в выгодности проекта;

- прогноз, оценка и мера предупреждения рисков предпринимательской деятельности;

- развитие перспективного (стратегического) взгляда на организацию и её рабочую среду, и получение ценного опыта планирования.

В условиях жесткой рыночной конкуренции предприятию необходимо четко осознавать свою стратегию существования и развития. Необходимо быстро и правильно реагировать на меняющиеся условия, происходящие внутри предприятия и во внешней среде [6]. Поэтому бизнес-планирование на предприятии проводится с учётом всех факторов, влияющих на работу фирмы.

Бизнес-планирование как необходимый элемент управления выполняет в системе предпринимательской деятельности ряд важнейших функций.

Зачем нужен бизнес-план? Во-первых, составляя его, можно определить сумму инвестиций, необходимых для запуска предприятия. Во-вторых, планирование поможет расставить приоритеты, выявить возможную прибыль и риски при открытии дела, оценить востребованность товара или услуги, а также уровень конкуренции.

Правильно составленный бизнес-план должен содержать следующие пункты:

- резюме проекта;
- юридические аспекты;
- инвестиции;
- рекрутинг;
- производственная часть;
- анализ рынка;
- пошаговая схема открытия компании;
- маркетинг и реклама.

Составлять бизнес-план нужно на ближайшие 3 года - 5 лет. Он может изменяться несколько раз за год. Изменения зависят от спроса на предлагаемый товар или услугу.

Прежде чем составить самостоятельно бизнес-план, необходимо провести анализ рынка и выявить спрос на предлагаемый товар, его актуальность на рынке на данный момент и через 3 года, наличие конкурентов, их ценовую политику и местоположение. Кроме того, потребуется составить портреты предполагаемых покупателей и определить их мотивы для покупки продукции. Учитывая эти данные, можно правильно сформировать возможные способы привлечения клиентов, а также проработать предполагаемые каналы сбыта.

Следующий пункт плана - резюме проекта. Он должен содержать полную информацию о бизнес-идее, возможных сроках ее окупаемости и доходах. Какие аспекты повлияют на получение прибыли? Какова перспектива продаж продукта или услуги? Ответы на эти вопросы также должны быть учтены при планировании. Резюме является вводным пунктом, оно посвящается тем, кого компания желает заинтересовать с целью получения дополнительных средств

на развитие. Писать резюме рекомендуется после завершения работы над всем планом, потому что по факту оно излагает краткое содержание намерений, описываемых подробно в каждом пункте. Основная роль резюме – заинтересовать и побудить к дальнейшему прочтению.

Составляя бизнес-план, следует уделить внимание юридическим аспектам. Сюда можно отнести:

- регистрацию фирмы;
- получение лицензий и сертификатов;
- заключение договоров поставки и аренды помещения;
- получение разрешений от пожарной инспекции, санэпидстанции других государственных органов.

Следует указать сроки получения документов, посчитать стоимость регистрации бизнеса, стоит упомянуть об этом в плане, указав сумму за оказание услуг.

Правильное бизнес-планирование должно учитывать производственные моменты. К ним относится описание процесса производства товара, а также каналов его реализации. Составляя этот пункт бизнес-плана, необходимо указать список поставщиков, требуемое оборудование и мебель. Стоит упомянуть, нуждается ли оборудование в техническом обслуживании. Особое внимание стоит уделить подбору помещения и его местоположению, указать, нуждается ли оно в ремонте и проведении коммуникаций.

В бизнес-плане должен присутствовать раздел, посвященный подбору персонала. Необходимо рассчитать, какое количество работников потребуется, расписать обязанности каждого сотрудника, уровень заработной платы и график работы, составить схему взаимодействия отделов

между собой. Также в этом пункте должна содержаться информация о том, с помощью каких ресурсов будет проводиться поиск работников и какими качествами они должны обладать.

Необходимо правильно составить пошаговую схему открытия компании:

- аренда помещения;
- ремонтные работы;
- оформление документов;
- закупка оборудования;
- подбор персонала;
- маркетинговая деятельность;
- открытие.

Надо описать в плане, сколько времени потребуется на осуществление каждого из пунктов. Кроме того, следует указать, помощь каких специалистов потребуется для их реализации. Например, если помещение требует ремонта, потребуется бригада рабочих, осуществляющих ремонт. Если оборудование будет закупаться в другой области или за границей, надо рассчитать сроки и способы доставки.

Для того чтобы составить бизнес-план правильно, необходимо включить в него пункт о маркетинговом продвижении и рекламе. Потребуется составить схему вывода продукта на рынок и стратегию развития, политику ценообразования, возможные каналы сбыта готовой продукции и систему продаж, рекламную деятельность.

При ценообразовании должны учитываться:

- затраты на производство товара или оказания услуги;
- желаемая прибыль;

- портрет потребителя.

Исходя из этих аспектов складывается цена.

В бизнес-плане подробно описывается схема вывода продукта на рынок. Стратегия развития зависит от проекта. Это может быть как демпинг, подрыв деятельности конкурентов, так и выстраивание собственного взаимодействия с потребителем. Стратегия развития составляется минимум на три года вперед.

Следует максимально полно оценить возможности соперников, выявить явных, скрытых конкурентов, продумать варианты защиты от захвата всего рынка сбыта.

Основной и самый подробный пункт планирования бизнеса – инвестиции и риски. Стоит более подробно описать, какая сумма потребуется на аренду помещения, ремонт, закупку оборудования, рекламу и прочие статьи расходов. Также правильный бизнес-план должен содержать информацию о расходах на ближайшие три года: оплата налогов, коммунальных услуг, заработной платы сотрудников, рекламной деятельности.

Отдельным пунктом бизнес-плана должна стать информация о возможных рисках и способах решения данных ситуаций.

Начинающие предприниматели часто задаются вопросом о целесообразности бизнес-плана, поскольку его составление несет значительные затраты. Для ответа нужно дать основное его определение: бизнес-план является документом, который содержит все сведения о вашем проекте. По сути это путеводитель бизнеса или проекта, он должен определять основные направления развития и его

конечные результаты. Его разработка требует целого комплекса для объективной оценки информации.

Грамотно разработанный и составленный бизнес план, с учетом всех нюансов, это прямой путь к успешному развитию бизнеса, привлечению инвестиций в новые проекты, гарантия от нерентабельных финансовых вложений в провальные проекты.

Для начинающих предпринимателей, особенно если их проекты требуют инвестиций, бизнес-план необходим:

- для изучения перспективности развития рынка сбыта новой продукции или услуг;

- показать свой будущий бизнес в более выгодном свете, чтобы привлечь потенциальных инвесторов;

- рассчитать все затраты на производство и возможную прибыль, чтобы оценить потенциальную прибыльность данного дела;

- оценить возможные риски и «подводные» камни в ходе реализации проекта, что особенно важно в первые годы развития бизнеса;

- определить основные критерии и показатели, на которые нужно обращать внимание для контроля состояния дел. План составляется с перспективой минимум на два - три года и является основным инструментом управления своим бизнесом.

1.3. Методические основы разработки бизнес-плана

В начале своей деятельности каждое предприятие должно конкретно представлять потребность на будущее в

финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь точно рассчитывать эффективность использования средств, находящихся в распоряжении фирмы, в процессе ее работы. В условиях рыночной экономики предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою хозяйственную деятельность, регулярно собирать и учитывать полученную информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Не смотря на многообразие форм предпринимательской деятельности, существуют основополагающие положения, которые применяются практически во всех сферах коммерческой деятельности и для различных компаний. Они необходимы для своевременной подготовки предприятия, а также для того, чтобы обойти возможные трудности и опасности, что позволяет уменьшить риск в достижении назначенных целей. Разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия является главной задачей любого бизнеса.

В современных условиях рыночной экономики бизнес-план - это рабочий инструмент, используемый во всех областях предпринимательства. Этот план позволяет охарактеризовать процесс функционирования организации, определить, каким образом ее руководители собираются добиться осуществления поставленных задач, в первую очередь - повышение рентабельности предприятия [14].

Целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший период и перспективу в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план дает возможность предпринимателю решить следующие существенные задачи:

- обозначить конкретные направления деятельности организации, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;

- определить долгосрочные и краткосрочные цели предприятия, а также стратегию и тактику их достижения. Назначить людей, ответственных за выполнение стратегического плана;

- установить состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут представлены потребителям компанией. Оценить производственные и реализационные расходы по их созданию и сбыту;

- определить соответствие существующих кадров компании, условий стимулирования их труда установленным требованиям для достижения назначенных целей;

- обозначить составляющие маркетинговых мероприятий по исследованию рынка, рекламной деятельности, стимулированию продаж, каналам сбыта, ценообразованию и др.;

- дать оценку финансовому положению предприятия и определить, соответствуют ли имеющиеся финансовые и материальные ресурсы возможностям достижения поставленных целей и задач;

- предугадать трудности и риски, которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана [11].

Формальное описание бизнес-плана имеет очень важное значение для планирования организации работ по его выполнению. Пренебрегать составлением бизнес-плана нецелесообразно даже в условиях, когда ситуация на рынке изменяется достаточно стремительно.

Планирование деятельности организации с помощью бизнес-плана обещает немало выгод, поскольку:

- ставит под необходимость руководящий персонал фундаментально изучить перспективы фирмы;
- дает возможность осуществить более четкую координацию используемых рычагов по достижению назначенных целей;
- определяет показатели хозяйственной деятельности организации, необходимые для дальнейшего контроля;
- стимулирует руководителей четче определить свои цели и пути их достижения;
- преобразовывает организацию в более подготовленную к непредвиденным изменениям рыночных условий;
- четко регламентирует обязанности и ответственность всех руководителей компании.

В зависимости от направления и масштабов задуманного дела состав и объем работ по составлению бизнес-плана может значительно изменяться, то есть степень детализации его может быть достаточно разнообразной. Некоторые разделы в бизнес-плане могут отсутствовать, следовательно он требует более объемной проработки. Если же бизнес-план разрабатывается в полном объеме, то для этого потребуются трудоемкие и сложные маркетинговые исследования.

Бизнес-план, как правило разрабатывается на продолжительный период времени, поэтому для первого и второго года основные показатели рекомендуется разбивать на кварталы, а начиная с третьего – по годам.

При разработке бизнес-плана следует выполнять следующие рекомендации:

- краткость, т.е. излагать самое основное по каждому разделу;

- доступность в рассмотрении и понимании, т.е. содержание должно быть понятно не только специалистам, но и широкому кругу людей;

- техническая корректность, т.е. отсутствие технических подробностей;

- убедительность, лаконичность, вызывать интерес у инвестора.

Для выбора самых перспективных решений и средств их достижения необходимо разработать бизнес-план, как точное и краткое отображение планируемого бизнеса, один из основных инструментов при изучении широкого спектра разнообразных ситуаций. Грамотно сформированный и экономически обоснованный план дает предприятию возможности развиваться, выходить на перспективные рынки, воплощать свои бизнес-идеи, разрабатывать новые стратегические планы и т.д.

Современные условия хозяйствования заставляют предпринимателей пристально следить за изменениями происходящими внутри фирмы, на рынке, где работает предприятие и в экономики в целом, поэтому бизнес-план как правило периодически обновляется.

По своему содержанию бизнес-план документ сложный, охватывающий все аспекты деятельности предприятия, с изменяющейся структурой в зависимости от вида решаемой задачи.

Стиль и язык написания бизнес-плана играют большую роль при его формировании. Чтобы добиться успеха и привлечь инвесторов следует выбрать правильный стиль изложения.

Составляя бизнес-план нужно учитывать то, что вся информация, содержащаяся в нем, должна быть четкой, емкой и краткой.

От уровня полноты изложения бизнес-плана во многом зависит его благополучное использование. Следует подчеркнуть, что чем больше и доказательнее информация, тем эффективнее воздействует бизнес-план на потенциального участника (инвестора) бизнеса.

Таким образом, бизнес-план должен быть написан деловым, доходчивым, живым языком, но не примитивным. Должны быть исключены профессиональные термины, непонятные неспециалисту в данной области. Бизнес-план подготавливается с учетом всех требований и стандартов организацией и лиц, которым предполагается представить его.

Каждый проект требует оценки, прежде чем его принять. Каждый из них по-своему привлекателен, и оценивать его необходимо по нескольким факторам: в каком состоянии находится финансовый рынок, какова ситуация на инвестиционном рынке, навыки и профессиональный интерес

инвестора, финансовая обоснованность и состоятельность проекта, геополитический фактор и т.д.

Бизнес-проект, как и любой другой, можно оценивать по нескольким критериям и факторам: в каком состоянии находится финансовый рынок, также с рынком инвестиций, заинтересованность инвестора, его профессиональные качества, геополитический фактор, состоятельность проекта и т.д. Но не всегда на практике учитывают эти методы, поэтому используют универсальные методы, которые могут дать формальный ответ: какой проект является более выгодный, в какой проект следует сделать вложения. Инвестирование подразумевает выгоду в будущем, а это значит, что инвестор отказывается от единовременной выгоды [44].

Проблема при оценке проектов кроется в анализе планируемых вложений и того дохода, который будет получен в результате. Необходимо оценить, насколько планируемые результаты соответствуют запросам инвестора. Каждый человек, который собирается сделать вложения, желает знать, как будут возмещены его затраты, а также соотношения возможного риска и дополнительно получаемого дохода.

Как указывалось выше именно бизнес-план имеет подробное описание технологической и организационной сторон реализации проекта, а также имеет систему внутренних и внешних факторов, влияющие на его прибыльность. Оценка бизнес - плана дает возможность получить заключение о эффективности конкретных вложений в данный проект при различных уровнях

доходности. Стоит заметить, что оценка бизнес-плана может трактоваться с двух сторон: первая – это тщательная экспертиза, во время которой специалисты выясняют устройства бизнес-плана, находя и анализируя ошибки в его разделах, составляя список рекомендаций для успешного внедрения бизнес-плана в реальность. Второй стороной являются оценочные мероприятия бизнес-плана, которые приводятся с целью выяснения рыночной стоимости готового бизнес-плана. Если же данный бизнес-план оценивается достаточно высоко, то его можно выгодно продать, потому как инвесторы и предприниматели платят деньги за интересные и уже проработанные идеи бизнеса [29]. Существуют и такие ситуации, когда предприятие составляет успешный и высоко оцененный экспертами бизнес-план, но не имеет нужных ресурсов для самостоятельного воплощения его в жизнь, например, по причине необходимости привлечения большого числа инвестиций. В этом случае разумным решением будет продать этот бизнес-план другой компании.

Рассмотрим общую последовательность оценки бизнес-плана:

- предварительная экспертная оценка;
- маркетинговый анализ;
- техническая оценка;
- финансовая оценка;
- институциональный анализ;
- оценка внешних факторов;
- оценка рисков.

Предварительная экспертная оценка бизнес-плана включает в себя оценку состояния отрасли экономики, к которой относится компания – разработчик бизнес-плана, а так же сравнение положения предприятия в рамках данной отрасли [33]. Состояние отрасли можно разделить на четыре стадии, в рамках которых и идет ее оценка: первая стадия – эмбриональная (например, предприятия, работающие в сфере солнечной энергетике и т.д.); вторая – рост (это предприятия занятые в сфере интернет и компьютерных технологий); третья – это стадия зрелости (например, производство бытовой техники); четвертая стадия – стареющая отрасль (производство видеокассет и видеомagniтофонов). Следующим этапом необходимо оценить конкурентоспособность предприятия в рамках данной отрасли, определив к какому из шести основных статусов состояния отрасли оно относится: доминирующее, сильное, благоприятное, неустойчивое, слабое, нежизнеспособное.

На последнем этапе экспертной оценки эффективности бизнес-плана определяется положение анализируемого предприятия на основе указанных критериев, то есть непосредственно находим к какой «клетке» матрицы принадлежит компания. Более перспективные проекты должны располагаться в левых верхних клетках матрицы. Если же расположение проектов определяется в нижних правых клетках матрицы, то скорей всего анализируемый бизнес-план обречен на провал.

Следующим этапом анализируется коммерческая выполнимость бизнес-плана или его еще называют –

маркетинговый анализ. Целью данного анализа является получение ответа на два основных вопроса:

1. Может ли предприятие продать услуги или продукт, являющиеся результатом реализации проекта?

2. Можно ли получить от продажи данных услуг или продукта необходимый объем прибыли, покрывающий затраты на реализацию бизнес-плана?

Изначально стоит определить на какой рынок нацелен данный проект: внутригосударственный или международный, а также совместимость его с политикой государства [21]. В случае несовместимости бизнес-план следует отклонить. При маркетинговом анализе определяется анализ рынка и анализ конкурентной среды. Анализируя рынок, выявляем потенциального покупателя, а так же причину покупки услуги или продукта и способа проведения покупки. Данный анализ включает в себя прогнозирование спроса. Оценивая конкурентность среды, следует выявить уже существующих конкурентов, осуществив оценку возможности и значения вхождения на рынок новых участников и конкуренцию со стороны товаров-заменителей.

Осуществляя техническую оценку эффективности бизнес-плана, следует определить технологии, наиболее подходящие с точки зрения цели проекта; провести анализ местных условий, учитывая доступность и стоимость сырья, материалов, рабочей силы; проверить наличие потенциальных возможностей планирования и осуществления проекта.

При финансовой оценке бизнес-плана, следует проанализировать финансовое состояние фирмы в течении

трех – пяти предыдущих лет работы и оценить окупаемость бизнес-плана в течении срока его реализации. Оценка окупаемости проекта в течении срока его реализации рассматривает анализ денежных потоков, которые должны получиться при реализации проекта. Объем денежных потоков должен покрывать величину суммарной инвестиции с учетом временной стоимости денег

Предложенный в текущей работе бизнес-проект будет оценивать с помощью точки безубыточности.

В современной экономике широко используется расчет точки безубыточности в различных модификациях. При помощи его можно определить риск инвестиционного проекта. Суть данного метода заключается в определении минимально допустимого (критического) уровня производства товаров (продаж, услуг), при котором предприятие будет являться безубыточным.

Для успешного ведения бизнеса необходимо знать, какой объем продукции требуется реализовать фирме для покрытия всех затрат на ее производство. При меньшем объеме производства и продаж продукции предприятие будет не прибыльным, при большем – получит прибыль. Кроме того, чем ниже будет рассчитанный критический уровень производства, тем более устойчивым будет предприятие в условиях большой вероятности сокращения рынков сбыта.

Точка безубыточности может быть определена графически и аналитически. При построении графиков по горизонтальной оси откладывают объем производства, по вертикальной – производственные затраты, при этом отдельно постоянные и переменные, и доход.

Предполагается, что продажи происходят равномерно, цены на продукцию и сырье за рассматриваемый период времени не изменяются; при изменении объема продаж переменные затраты в расчете на единицу продукции постоянны; постоянные издержки не меняются в указанном диапазоне объема продаж, весь объем произведенной продукции реализуется.

В результате построений получаются графики постоянных и переменных затрат, валовых издержек, объем реализации продукции. Точка пересечения графиков выручки и валовых затрат будет являться точкой безубыточности.

Далее рассмотрим вариант аналитического расчета. Точка безубыточности является таким объемом производства продукции, при котором полученные доходы покрывают все издержки и расходы предприятия, но не увеличивают прибыль, то есть прибыль равна нулю. Здесь, как и в графическом способе, при расчетах необходимо учитывать, что вся произведенная продукция будет реализована, то есть объем производства соответствует объему продаж.

Выручка от реализации продукции вычисляется по формуле:

$$V_R = I_{\text{ПОСТ}} + I_{\text{ПЕР}} + П;$$

где V_R – доходы от реализации товаров и услуг;

$I_{\text{ПОСТ}}$ – постоянные расходы;

$I_{\text{ПЕР}}$ – переменные расходы;

$П$ – прибыль.

Значения выручки и затрат должны относиться к одному и тому же периоду времени – месяц, квартал, год. В

результате расчетов мы найдем значение точки безубыточности за тот же период времени [41].

Срок окупаемости проекта определим при помощи точки безубыточности, которая определяется как минимальный объем реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а после реализации каждой следующей за предыдущей единицы продукции предприятие будет получать чистую прибыль.

Определим маржинальный доход по формуле:

$$MR=TR-VC \quad (1.1)$$

где TR – выручка от реализации продукции, тыс. руб.;

VC – переменные затраты, тыс. руб.

Далее рассчитаем коэффициент маржинального дохода по формуле:

$$K_{MR}=MR \setminus TR \quad (1.2)$$

Точка безубыточности в денежных единицах может быть найдена по формуле:

$$T_{БД} = FC \setminus K_{MR} \quad (1.3)$$

где FC – постоянные затраты, тыс. руб.

Таким образом, необходимо произвести $T_{БД}$ и реализовать на $T_{БД}$, чтобы получить нулевую прибыль. Все продажи свыше $T_{БД}$ будут приносить прибыль.

Запас прочности в денежных единицах определяется по формуле:

$$З_{ПР} = (V_P - T_{БД}) \setminus V_P \times 100\%$$

$$(1.4)$$

Запас прочности часто является более объективной характеристикой, чем точка безубыточности. Рассчитав

данный показатель, можно выяснить, насколько близко находится компания к границе, за которой будут убытки [39].

Кроме того у предприятия есть запас финансовой прочности в размере $Z_{\text{пр}}$. Данный показатель свидетельствует о том, на какую сумму предприятие может снизить выручку от реализации и не получить убытков.

Рентабельность инвестиций показывает, насколько они эффективны. Рассчитаем рентабельность инвестиций по формуле:

$$R_{\text{и}} = \frac{\text{ПР}_{\text{ч}}}{\text{И}}$$

(1.5)

где $\text{ПР}_{\text{ч}}$ – величина чистой прибыли за три года реализации проекта, тыс. руб.;

- И – величина инвестиций, тыс. руб.

Полученное значение больше нуля, следовательно, проект можно считать эффективным.

Одним из недостатков метода является отсутствие учета налоговых выплат. Взяв за основу расчет точки безубыточности, можно по аналогии вычислить объем производства для получения запланированного (целевой) дохода [40].

Если фирма не меняет объем производства (продаж), не расширяется и не уменьшается, то низкая точка безубыточности будет критерием успешного функционирования фирмы. Если же при таких условиях происходит рост точки безубыточности, это будет сигналом ухудшения финансового положения предприятия.

Однако на практике условия функционирования предприятия могут изменяться, и рост точки безубыточности

может быть вызван разными причинами. Например, расширение производства неизбежно приведет к росту затрат: возрастают издержки на обслуживание и ремонт оборудования, на аренду новых помещений, происходит увеличение числа работников и, следовательно, расходы на оплату труда, и т.д. Предприятие, в связи с увеличением объемов производства, будет иметь новую точку безубыточности, более высокую.

Существует пропорциональная зависимость между размером оборота предприятия и величиной ее точки безубыточности. Например, для мелкого торгового предприятия величина точки безубыточности может быть в сотни раз меньше, чем соответствующая величина для крупной торговой фирмы. Сравнить их устойчивость на рынке можно несколько иным способом.

Найдя точку безубыточности, можно рассчитать запас устойчивости (запас прочности) компании – степень превышения объема производимого товара над критическим объемом, или, другими словами, насколько далеко отстоит предприятие от точки безубыточности. Этот показатель показывает жизнеспособность предприятия.

Бизнес-планирование является способом организации деятельности предприятия для выполнения поставленных целей, выраженных в установленных для них значениях ключевых показателей эффективности. Бизнес-план является инструментом достижения этих целей.

Глава 2. Организационно - финансовое обоснование открытия молодёжно-подросткового центра «Самоцветы» в городе Майкопе

2.1. Общая характеристика организации нового малого предприятия

Бурное развитие бизнеса в сегменте учебных и образовательных центров является общемировой тенденцией. Концепция непрерывного обучения заставляет людей пользоваться услугами учебных центров на протяжении всей жизни – от дошкольного образования и до пенсионного возраста. Современные образовательные платформы делают возможным минимальный порог входа и обеспечивают хорошую рентабельность этого бизнеса.

В наше время приобретают популярность различные курсы для подростков. Предлагается создание молодёжно-подросткового центра «Самоцветы» (далее Центр) для подростков 11-16 лет. Данный центр поможет подросткам получить необходимые знания и навыки в области дизайна, стиля, причёске и макияже и других интересных для целевой аудитории направлений.

Цель проекта – создание центра для подростков по оказанию развивающих образовательных услуг.

Дополнительное образование принципиально расширяет возможности человека, предлагая большую свободу выбора, так, чтобы каждый мог определять для себя цели и стратегии индивидуального развития, капитализировать (превращать в

ресурс) собственные личные качества и обстоятельства, а также проектировать и формировать будущее, возможные качества. Дополнительное образование направлено на обеспечение персонального жизнетворчества обучающихся в контексте их социокультурного образования как «здесь и сейчас», так и в плане их социально-профессионального самоопределения, реализации личных жизненных планов.

Потребности семьи в разнообразных образовательных услугах и сервисах для детей расширяются и становятся более дифференцированными. Еще более многообразными и динамичными являются интересы детей и подростков. Дополнительное образование ориентировано на удовлетворение индивидуально-групповых потребностей, которые объективно не могут быть учтены при организации общего образования.

В дополнительном образовании образование рассматривается не просто как «подготовка к жизни» или освоение основ профессии, а как, собственно, основа жизни – непрерывный процесс саморазвития, самосовершенствования, увлекательного и радостного потребления интеллектуальных ресурсов. В дополнительном образовании подрастающее поколение учится мечтать, проектировать, планировать, преобразовывать свою жизнь и окружающую действительность, стремясь в своей творческой деятельности к совершенству и гармонии. Такое образование основывается на свободе мысли и действия, творчестве, партнёрстве, уважении достоинства каждой личности.

Молодёжно-подростковый центр «Самоцветы» в первый год работы планирует предлагать следующие образовательные курсы:

1. Курс «Юный модельер – от идеи до воплощения» - это увлекательные занятия по созданию одежды от практикующего дизайнера одежды. Итог - собственная коллекция на бумаге на первом этапе и в виде готовых изделий на втором. Курс предназначен для подростков с 11 до 16 лет. Направление делится на 2 этапа:

- 1-й курс (в первый год реализации проекта): знакомство с историей моды и костюма, развитие навыков создания предметов одежды, изучение основ стилистики и колористики, освоение приемов декорирования одежды, знакомство с технологией пошива одежды, дизайнерский рисунок.

- 2-й курс (второй год работы Центра): конструирование одежды, технологии кройки и шитья, материаловедение, оформление и подача коллекции одежды.

Данные курсы позволят обучающимся узнать, откуда модельеры черпают вдохновение, как создаются ткани, какие цвета и фактуры «дружат» между собой, прослушать увлекательные лекции об истории моды. Данный курс позволит слушателям не только узнать о профессии модельера изнутри, но и развить художественный вкус.

Количество слушателей в группе - не более 6-ти человек, что позволяет преподавателю уделять внимание каждому. Стоимость 12 тыс. руб. с человека за курс 16 занятий по 2 академических часа в течении 2-х месяцев.

2. Курс «Основы дизайна: рисунок, живопись, композиция». Знание таких дисциплин, как рисунок, живопись и композиция, необходимо любому дизайнеру. Рисунок дает нам новый способ постижения окружающего мира, живопись - знание о том, как взаимодействуют между собой цвета, а композиция учит гармонично располагать элементы в заданных границах. Курс предназначен для подростков с 11 до 16 лет.

Занятия по направлению «Основы дизайна: рисунок, живопись, композиция» позволят самостоятельно:

- создавать эскизы для творческих работ;
- работать с различными красочными материалами (акриловая краска, акварель, текстильная краска, покрывные и декоративные лаки);
- применять техники декорирования различных поверхностей (дерево, стекло, текстиль);
- создавать красочные коллажи из различных материалов;
- придумывать узоры и рисунки для декора;
- грамотно подбирать цветовые сочетания для своих работ.

Количество слушателей в группе - до 10-ти человек. Продолжительность курса составит 12 академических часа. Стоимость услуги составит 7 тыс. рублей.

3. Курс «Визажа». Консультации для желающих освоить азы техники нанесения макияжа с учетом индивидуальных особенностей. В последнее время эта услуга пользуется особым спросом. Ведь красивыми хотят быть все и всегда, а вот каждый раз тратиться на услуги

профессионального визажиста готов не каждый. Курс предназначен для подростков с 13 до 16 лет. Такой курс будет проходить в формате групп по 5 человек. Длительность курса визажа будет состоять из 5-ти занятий. А стоимость услуги составит 6 тыс. рублей.

4. Курс « Парикмахерское искусство как хобби». На данных курсах отрабатываются различные прически: на основе кос (косоплетение), жгутов, прически из локонов, прически на основе валиков, современные, легкие и эффектные. Очень подробно разбираются композиция и моделирование прически, стайлинговые средства для причесок. Все прически отрабатываются на моделях. Курс предназначен для подростков с 13 до 16 лет. Групповое занятие в количестве 6 участников. Продолжительность курса составит 8 академических часа. Стоимость услуги составит 5 тыс. рублей.

Проект реализуется в городе Майкоп. Центр будет располагаться в удобном и доступном месте. Выгодное месторасположение Центра является одним из ключевых факторов успеха и способствует привлечению клиентов.

Образовательные услуги Центр планирует оказывать для жителей республики и города Майкопа. По данным ТОФСГС по Республике Адыгея за 2018 год в регионе проживает около 6000 подростков. На дополнительное образование детей родители тратят в среднем 5000 руб. в месяц. Таким образом ёмкость рынка образовательных услуг для подростков составляет 3000000 руб. в месяц.

На рынке дополнительных образовательных услуг в Майкопе свои услуги представляют такие «Центры»

(организации), как «Избушка Kids», НП Центр «Радуга», «Перспектива» и др. Ассортимент предлагаемых ими услуг широкий, включает подготовку к школе, робототехнику и другие, однако, курсы для подростков во выбранным в данном бизнес-плане направлениям ими не предоставляются.

Чтобы оценить возможности Центра проведем SWOT-анализ, выявляющий факторы, влияющие на его работу.

Внешние факторы:

1. Возможности:

- политическая стабильность в регионе;
- растущая в России популярность образовательных курсов за рамками школьной программы для подростков;
- высокая мотивация родителей в развитии детей и приобретении дополнительных образовательных услуг;
- низкий уровень конкуренции;
- предоставление широкого спектра услуг;
- возможности расширения собственного бизнеса;
- возможности привлечения инвесторов для развития собственного бизнеса;
- поддержка со стороны государства;
- рост спроса даже во время экономического спада в стране;
- низкие финансовые барьеры для входа на рынок (почти отсутствие их);
- легкость в оформлении документов;
- отсутствие необходимости получения лицензии (именно для нашего типа развивающего центра);
- строгие требования к помещению и персоналу в плане обеспечения безопасности жизни и здоровья детей.

2. Угрозы:

- растущая инфляция;
- ухудшение экономической ситуации в регионе;
- снижение платёжеспособности потребителей;
- низкая осведомленность потребителей об услугах

Центра;

- повышение цен на расходные материалы.

- возможны изменения в законодательных актах, вследствие которых может приостановиться работа центра.

Внутренние факторы:

1. Сильные стороны:

- качество оказываемых услуг;
- удобное место расположения Центра;
- возможность расширять спектр услуг путем введения новых курсов.

2. Слабые стороны:

- небольшой предпринимательский опыт;
- недостаточная известность на рынке образовательных услуг в регионе;
- высокая ответственность за детей;
- возможно отсутствие мотивации персонала;
- необходимость искать персонал;
- высокие расходы на материалы.

Центр является конкурентоспособным на рынке услуг. Дополнительное укрепление конкурентоспособности будет производиться с помощью уникальности предлагаемых услуг, рекламы, высокого качества обслуживания.

2.2. Организационно-экономическое планирование открытия нового малого предприятия

Организационно-правовой формой предприятия будет индивидуальное предпринимательство (ИП).

Коды ОКВЭД:

1. 80.10.3 - дополнительное образование для детей в возрасте преимущественно от 6 до 18 лет, основными задачами которого является обеспечение необходимых условий для личностного развития, укрепления здоровья, профессионального самоопределения и творческого труда детей, осуществляемое:

- во внешкольных учреждениях (детских музыкальных школах, художественных школах, школах искусств, домах детского творчества и др.)

- в общеобразовательных учреждениях и образовательных учреждениях профессионального образования.

2. 92.51 - организация учреждений клубного типа.

3. 93.05- персональные услуги.

Применять можно ЕНВД или УСН. Во втором случае возможны два варианта — УСН «Доходы» 6% или УСН «Доходы минус расходы» 15%.

В Центре предполагается использовать упрощенную систему налогообложения УСН «Доходы» 6%.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16.03.2011 N 174 «Об утверждении Положения о лицензировании образовательной деятельности»: «Образовательная деятельность, осуществляемая путем

проведения разовых занятий различных видов (в том числе лекций, стажировок, семинаров) и не сопровождающаяся итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании, деятельность по содержанию и воспитанию обучающихся и воспитанников, осуществляемая без реализации образовательных программ, а также индивидуальная трудовая педагогическая деятельность не подлежат лицензированию». Следовательно, лицензию оформлять не нужно.

Необходимо получить разрешительные документы на помещение. В течение учебного года Роспотребнадзор будет проводить плановые проверки. Надо заключить договоры на вывоз мусора, дератизацию и прочие.

Преподавателей можно принимать не по трудовой книжке (ведь наверняка у них уже есть основное место работы), а по договору. Поэтому стоит заранее позаботиться о составлении такого договора и должностных инструкций.

Необходимо разработать и договора с родителями, дети которых будут посещать заведение. Лучше к ним прикладывать платежные квитанции для перечисления денежных средств. Поэтому лучше открыть расчетный счет.

Обязательно наличие медицинских книжек у всех работников и своевременное прохождение медосмотров.

Индивидуальный предприниматель осуществляет свою деятельность за свой счет и единолично принимает решения.

Преимущества ИП:

- свобода в принятии решений;
- личная ответственность за свои поступки;

- оперативность реагирования на возникающие вопросы и проблемы.

Цели маркетинговой стратегии:

- удержание постоянных клиентов. Количество постоянных клиентов должно составлять не менее 40% от всей группы обучающихся в год;

- привлечение новых клиентов. Ежегодный прирост клиентской базы не менее 10%;

- повышение качества предоставляемых услуг. Количество замечаний от клиентов не более 1% от общего числа;

- расширение спектра услуг за счёт организации новых курсов. После 10 месяцев со старта реализации проекта каждый квартал предлагается минимум один новый курс.

В маркетинговую стратегию входит:

1) продукт - обучающие курсы для подростков 11 - 16 лет по направлениям: «Дизайн», «Причёски», «Стиль», «Макияж»;

2) цена курса образовывается исходя из средней стоимости оплаты часа образовательных услуг в регионе и составляет от 5000 руб.;

3) место расположения - центральный район города Майкоп (Черёмушки), помещение в торговом центре. Общая площадь помещения 120 кв. м (холл 10 кв.м, 3 аудитории для занятий площадью по 30 кв.м, методический кабинет 15 кв.м, санитарные помещения для личного пользования 5 кв.м). Аренда помещения 500 руб. за 1 кв. метр, итого 60 тыс. руб. в месяц.

4) способы стимулирования потребителей: акции, конкурсы, вознаграждение за репосты новостей в социальных сетях – скидка на оплату курса до 1000 руб.

5) реклама будет распространяться по нескольким направлениям:

- сотрудничество с учебными организациями (школы, колледжи) – устные презентации, размещение плакатов, листовок;

- рекламные объявления в социальных сетях, местных газетах, радио, на информационных стендах.

Бюджет маркетинга представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Планируемые расходы на рекламу в первый год реализации проекта

Наименование рекламы	Стоимость рекламы, руб.
Объявления в газетах	10000
Плакаты о предоставляемых услугах и их стоимости	15000
Печать листовок	5000
Объявления на радио	11000
Итого:	41000

Общие затраты на рекламную кампанию составят 41 тыс. руб. в течение первого года работы предприятия.

Для организации рабочего процесса необходимы администратор и методист.

Для оказания дополнительных образовательных услуг будут привлекаться специалисты в направлениях: дизайн, макияж, стилистика, парикмахерское дело, с опытом работы не менее 3 лет.

Время работы Центра – 6 дней в неделю, понедельник – суббота с 9:00 до 20:00. Воскресенье – выходной день.

На основе трудового законодательства Российской Федерации будет строиться кадровая политика. Документы, отражающие основные принципы кадровой работы на предприятии, являются: правила внутреннего трудового распорядка и должностные инструкции работников. Чтобы обеспечить равновесие между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов на предприятии должен быть сформирован собственный механизм управления персоналом[18].

При формировании стратегии управления персоналом учитывается стратегия деятельности организации, направленная на повышение объемов реализации, увеличение прибыли, рационализацию затрат в организации.

Прием на работу кадров может происходить как при поддержке кадровых агентств, так и на вольной основе. При отборе кандидатов на определенную должность планируется изучить документы, подтверждающих образование, специальность или квалификацию, после чего индивидуальный предприниматель проводит собеседование. Для более полной оценки профессиональных и деловых качеств принимаемого на работу поощряется предоставление резюме.

Для приема на работу и заключения трудового договора (контракта) необходимо предоставление трудовой книжки, оформленной в установленном порядке, паспорта, удостоверяющего личность и документа о полученном образовании. Прием на работу осуществляется, как правило, с прохождением испытательного срока продолжительностью 1 месяц и оформляется приказом, который объявляется

работнику под расписку. Фактическим допуском к работе считается заключение трудового договора, независимо от того, был ли прием оформлен надлежащим образом[25].

При приеме на работу знакомят работника с порученной работой, условиями и оплатой труда, разъясняет его права и обязанности, инструктирует его по технике безопасности, предупреждает его о сохранении сведений, если они составляют коммерческую тайну.

На предприятии составляется штатное расписание для организации учета труда, заработной платы, для составления отчетности и контроля за фондом оплаты труда (таблица 2.2).

Таблица 2.2. Планируемое штатное расписание

Должность	Количество, чел.	Заработная плата в месяц, тыс. руб.	Фонд оплаты труда за месяц, тыс. руб.	Отчисления в ПМС, тыс. руб.	Годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.	Отчисления в ПМС за год, тыс. руб.
2020 год						
Администратор	1	17	17	5,1	204	61,2
Бухгалтер	1	18	18	5,4	216	64,8
Методист	1	18	18	5,4	216	64,8
Уборщица	1	10	10	3,0	120	36,0
Итого	4	63	63	18,9	756	226,8
2021-2022 год						
Администратор	2	17	34	10,2	408	163,2
Бухгалтер	1	18	18	5,4	216	64,8
Методист	2	18	36	10,8	432	129,6
Уборщица	1	10	10	3,0	120	36,0
Итого	6	63	98	29,4	1176	352,8

Политика предпринимателя в области оплаты труда будет строиться на рационализации затрат на персонал применении систем стимулирования персонала. Для поддержания имиджа, роста трудовой отдачи и привлечения

более квалифицированных кадров, выплачивает заработную плату своим работникам на уровне не ниже среднего по региону.

Планируемая численность штатного персонала 4 человека в первый год работы.

Организационная структура представлена на рисунке 2.1.

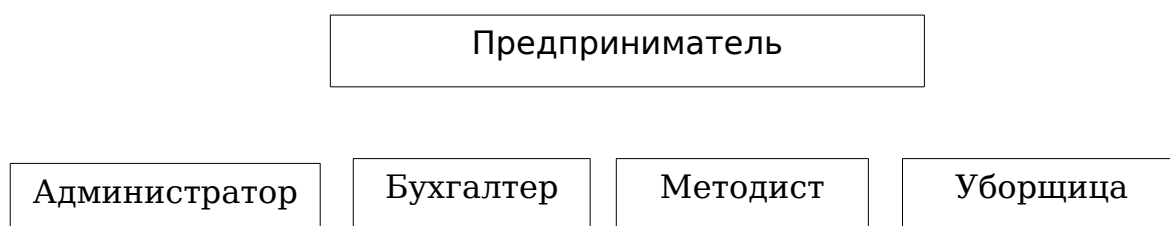


Рисунок 2.1. Организационная структура

У каждого работника будут свои должностные обязанности.

В обязанности администратора будет входить:

1. Изучение рынка.
2. Предложение своих услуг потребителям.
3. Заключение договоров с юридическими и физическими лицами.
4. Заключение договора с поставщиками и соблюдение сроков поставки продукции.
5. Осуществление оперативно-календарного планирования своей деятельности.
6. Реализация мероприятий по улучшению деловой репутации предприятия и защита его имущественных интересов.

Методист:

1. Анализирует состояние учебно-методической и воспитательной работы и разрабатывает предложения по повышению ее эффективности.

2. Участвует в комплектовании учебных групп обучающихся.

3. Оказывает помощь педагогическим работникам в определении содержания, форм, методов и средств обучения.

4. Оказывает консультативную и практическую помощь педагогическим работникам по соответствующим направлениям деятельности.

Бухгалтер будет обеспечивать правильную организацию и введение бухгалтерского и налогового учета в соответствии с нормативными документами РФ.

Для оказания дополнительных образовательных услуг будут привлекаться специалисты в направлениях: дизайн, макияж, стилистика, парикмахерское дело. Стоимость двух академических часа составит 1500 руб. Планируется в первый год привлекать по одному специалисту на каждое направление.

Планируется ежемесячно проводится набор на курсы. Методистом составляется удобное для клиентов расписание. Занятия начинаются по мере укомплектования групп, в составе не менее 5 человек и более 10 человек в группе.

Для работы Центра необходимо оборудовать рабочее место для преподавателя и участников курсов (таблица 2.3).

Занятия проводятся в аудиториях. Длительность одного занятия два академических часа (1,5 часа) с перерывом на 15 минут.

Таблица 2.3. Необходимое оборудование

№	Наименование	Цена за ед., руб.	Кол-во, шт	Стоимость, р уб.
1	Телевизор	10000	1	10000
2	Стол	3000	15	45000
3	Флипчарт	3500	3	10500
4	Стул	1200	50	60000
5	Диван	12000	1	12000
6	Ноутбук	30000	3	90000
7	Проектор	30000	2	60000
8	Экран для проектора	4000	2	8000
9	Журнальный столик	3000	1	3000
10	Стойка администратора	7500	1	7500
11	Денежный ящик	2000	1	2000
12	Сигнализация	5000	1	5000
13	Пожарная сигнализация	8000	1	8000
14	Огнетушители	1000	3	3000
15	Кондиционер	18000	1	18000
16	Электрический чайник	1000	3	3000
17	Стол кухонный	2000	1	2000
18	Шкаф кухонный	2000	1	2000
19	Микроволновая печь	5000	1	5000
20	Колонки	3500	2	7000
21	Вешалка для одежды	1500	3	4500
22	Стеллаж	7000	3	21000
23	Зеркала	2000	5	10000
24	Пылесос	5000	1	5000
25	Штамп-печать	1000	1	1000
26	Элементы декора	7000	1	7000
27	Фен для волос	1500	5	7500
28	Плойки, щипцы для волос	15000	10	15000
29	Манекен портновский женский (мягкий 48-50) с бедром D-10	2800	2	5600
	Итого:			437600

В Центре каждый участник курсов в аудитории может пользоваться: столом (1шт.), стулом (1 шт.), вешалкой (1шт.), зеркалом (1шт.).

Для удобства работы преподаватель может пользоваться ноутбуком (1шт.), проектором (1шт), экраном для проектора (1 шт.), флипчартом (1шт.), стеллажами (3 шт.).

Для создания комфортной атмосферы Центр будет оснащен телевизором (1шт.), диваном (1шт.), кондиционером (1шт.), кухонным столом (1шт.), кухонным шкафчиком (1шт.),

микроволновой печью (1шт.), электрическим чайником (1шт.).

Помещение Центра, в первую очередь, должно быть безопасным. Для этого оно будет оснащено пожарной сигнализацией, сигнализацией и средствами пожаротушения (огнетушители).

Необходимые комплектующие для работы администратора: стойка администрации (1шт.), денежный ящик (1шт.), штамп-печать (1шт.), ноутбук (1шт.).

Преподаватели могут использовать необходимые для проведения курсов материалы в расчете на одну группу (таблица 2.4).

Таблица 2.4. Необходимые материалы

№	Наименование товара	Цена за ед. шт., руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
1. Дизайнер				
1.1.	Бумага для черчения (ватман) А3 (пач.)	400	1	400
1.2.	Краски акварельные 24 цвета	400	2	800
1.3.	Краски гуашевые «Сонет» 12 цветов/Гамма	452	2	904
1.4.	Краски акриловые	464	2	928
1.5.	Кисти круглые (синтетика) 4	10-12	1	81
		17	1	200
		17	1	300
1.6.	Кисти плоские (синтетика) 4	10-12	1	102
		17	1	200
		17	1	300
1.7.	Мелки пастельные масляные 24 цвета	246	2	492
1.8.	Бумага цветная тонированная в наборе	77	2	154
1.9.	Клей-карандаш «ErichKrauze» маленький	30	5	300
1.10	Карандаши цветные	200	2	400
1.11	Малярный скотч узкий маленький	81	2	162
1.12	Пластиковые тарелки (100 шт.)	50	1	50

.				
1.13	Пластилин/ Гамма	84	2	168
.				
1.14	Картон	56	2	112
.				
	Всего:			5903
2. Визажист				
№	Наименование товара	Цена за ед. шт., руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
2.1.	Эксфолиант, Оксиджен, 60 мл.	1120	1	1120
2.2.	Средство для снятия макияжа MAKEUPREMOVER, 100 мл Оксиджен	410	1	410
2.3.	Архитектура формы бровей	300	10	3000
2.4.	Пакет индивидуальный	3	10	30
2.5.	Мисочка для теплой воды	3	10	30
2.6.	Хлоргекседин	15	5	75
2.7.	Одноразовые щёточки для туши	24	10	240
2.8.	Одноразовые щёточки для губ	20	10	200
2.9.	Мини-спрей по 30 мл ПП04, пустой для талой воды или отвара ромашки	110	10	1100
2.10	Баночки пустые на 6 мл ПП 05 для пигмента хайлайтера	40	10	400
2.11	Баночки пустые на 6 мл ПП 05 для блеска	40	10	400
2.12	Баночка пустая на 6 мл ПП 05 для кремового корректора	40	10	400
2.13	Баночка для пудры	70	10	700
2.14	Баночка для эксфолианта	40	10	400
2.15	Баночка для ремовера	40	10	400
2.16	Баночка для базы под макияж	40	10	400
2.17	Баночка для ВВ крема	40	10	400
2.18	Ватные диски	100	2	200
2.19	Ватные палочки	3	10	30
2.20	Матирующие салфетки	16	10	160
2.21	Одноразовые салфетки	16	10	160
2.22	База под макияж БТ01, 20гр, выравнивающая Manly PRO в банке по 2 гр	640	1	640

2.23	ВВ крем по 3 мл	620	1	620
2.24	Пудра мелкого помола минеральная рассыпчатая матирующая (без цвета) Манли про, MPW00 20 гр.	930	1	930
2.25	Карандаш для глаз, Колорматик, 504 Коричневый	240	1	240
2.26	Тушь коричневая для ресниц, Гурмандиз	300	1	300
2.27	Пигмент, LP12 бежево-перламутровый, ManlyPROхайлайтер	560	1	560
2.28	CascadeofColours Карандаш для губ №322 натуральный	240	1	240
2.29	Блеск для губ персиковый 8 мл Ревесен	640	1	640
2.30	Корректор кремовый, Manly PRO, магнитный рефил KMS03, размер 5,8 см	480	1	480
	Всего:			14905
3. Парикмахер				
№	Наименование товара	Цена за ед. шт., руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
3.1.	Бигуди в ассортименте	100	30	3000
3.2.	Расчески	15	60	900
3.3.	Средства для укладки волос	6	160	960
3.4.	Невидимки, шпильки, заколки	100	30	3000
3.5.	Лак для волос	10	150	1500
	Всего:			9360
4. Модельер				
4.1.	Сантиметровая лента	250	10	2500
4.2.	Ножницы	400	10	4000
4.3.	Линейка	200	10	2000
4.4.	Лекало	600	5	3000
4.5.	Бумага для черчения (ватман) А3 (пач.)	400	1	400
4.6.	Карандаш, мел, ластик в ассортименте			1000
4.7.	«PALAZZO» Альбом для эскизов «Модель» 70-78 г/м2 А3 29.7 х 42 см склейка 40 л. ЭМ3/20	110	15	1650
	Всего:			14550
	Итого:			44718

Планируемая величина инвестиций представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5. Основные статьи капиталовложений в первые полгода реализации проекта

№	Наименование	Стоимость, руб. в месяц
1.	Сырье и материалы	1073232
2.	Оборудование	437600
3.	Арендная плата	360000
4.	Реклама	41000
5.	Прочие расходы	48168
	Итого:	1960000

Общая сумма капитальных вложений по проекту 1960 тыс. руб. – 392 тыс. руб. собственные средства и 1568 тыс. руб. заемные средства.

2.3. Финансовый план и экономическое обоснование бизнес-проекта

Планируется оформить кредитный продукт «Бизнес-старт» Сбербанка, который позволяет получить средства на открытие бизнеса по типовому бизнес-плану, разработанному Сбербанком.

Банком самостоятельно разработаны типовые бизнес-модели компаний.

Кредит выдается индивидуальным предпринимателям, юридическим лицам (общество с ограниченной ответственностью) или физическим лицам, планирующим открыть свой бизнес. Основное требование к заемщикам – отсутствие текущей предпринимательской деятельности в течение последних 90 календарных дней.

Ссуду может оформить любой начинающий бизнесмен в возрасте от 20 до 60 лет. Кредит предоставляется в рублях на сумму 1568 тыс. руб. на срок 3 года. Заемщик должен внести 20% от объема финансирования проекта.

При кредитовании на срок до трех лет процентная ставка по ссуде составит 18,5%. Обеспечением по кредиту выступают поручительство физических лиц.

Размер ежемесячного платежа вместе в процентами составит 56 тыс. руб.

Прогноз объема продаж в образовательном центре, по мнению экспертов, количество групп в месяц составит примерно 4 по каждому направлению с учетом минимального количества человек в группах. Тогда выручка от продажи первые месяцы реализации проекта составит 476 тыс. руб.

Произведем расчеты на три года функционирования Центра. Рассчитаем финансовый план на 2020-2024гг. (таблица 2.6).

Запас финансовой прочности позволяет оценить уровень рентабельности при ухудшении рыночной конъюнктуры. Запас финансовой прочности это разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности. Чем выше запас финансовой прочности, тем

больше возможностей для сохранения обозначенного уровня прибыльности при уменьшении выручки от реализации.

Запас прочности в денежном выражении:

$$\text{ЗПд} = (В - \text{ТБД})/В \times 100\%$$

где В - выручка от продаж,

ТБД - точка безубыточности в денежном выражении,
руб.

Таблица 2.6. Финансовый план 2020-2024 гг., руб.

Наименование статей	1 кварта л	2 кварта л	3 кварта л	4 кварта л	2020 год	1 полугодие	2 полугоди е	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
1. Выручка от реализации	1428000	1540000	1540000	1695000	6203000	3700000	4950000	8650000	8650000	9500000	9500000
2. Себестоимость продукции (п.2.1+2.2)	1655646	1347866	1347866	1397762	3639862	2921624	4034624	6956248	6956248	7537436	7537436
2.1. Переменные расходы (п.2.1.1. + п.2.1.2)	1129554	820654	820654	869000	3639862	1830000	2030000	3860000	3860000	4440000	4440000
2.1.1. Сырье и материалы	134154	134154	134154	150000	552462	300000	370000	6700000	6700000	9000000	9000000
2.1.2. Топливо и электроэнергия	30000	30000	30000	30000	120000	70000	70000			160000	160000
2.1.3. Оборудование	437600	-	-	-	437600	-	-	-	-	-	-

2.1.4.. Оплата труда работников по договору	396000	495000	495000	520000	1906000	1100000	1200000	2300000	2300000	2600000	2600000
2.1.5. Отчисления от ФОТ	118800	148500	148500	156000	571800	330000	360000	690000	690000	780000	780000
2.1.6. Прочие	13000	13000	13000	13000	52000	30000	30000			40000	40000
2.2. Постоянные расходы (п.2.2.1+... +п.2.2.6)	526092	527212	527212	528762	2109278	1091624	1374624	2466248	2466248	3097436	3097436
2.2.1. Арендная плата	180000	180000	180000	180000	720000	360000	360000	720000	720000	960000	960000
2.2.2. Коммунальные расходы	15000	15000	15000	15000	60000	40000	40000	80000	80000	100000	100000
2.2.3. Оплата труда штатных работников	189000	189000	189000	189000	756000	378000	588000	966000	966000	1392000	1392000
2.2.4. Отчисления от ФОТ + фиксированный платеж ИП при доходе	76092	77212	77212	78762	309278	161624	234624	396248	396248	555436	555436

более 300000 руб.											
2.2.5. Погашение кредита	168000	168000	168000	168000	672000	336000	336000	772000	772000	-	-
2.2.6. Прочие	10000	10000	10000	10000	40000	40000	40000	80000	80000	90000	90000
3. Налоги: УСН (доходы 6%)	85680	92400	92400	101700	372180	210000	297000	507000	507000	570000	570000
4. Чистая прибыль (п.1- п.2-п.3)	-313326	99734	99734	195538	81680	568376	618376	1186752	118675 2	1392564	139256 4

Точка безубыточности в денежных единицах:

$$\text{ТБД} = \text{VS} \setminus \text{KMR},$$

где VS - постоянные затраты, тыс. руб.

KMR - коэффициент маржинального дохода.

Маржинальный доход рассчитывается, как разность между выручкой от реализации и переменными затратами:

$$\text{MR} = \text{B} - \text{VC};$$

где B - выручка от реализации услуг, руб.;

VC - переменные затраты, руб.

$$\text{MR} = 23503000 - 11359862 = 12143138 \text{ руб.}$$

Таким образом, величина данного показателя отражает вклад предприятия, который он может сделать для покрытия постоянных затрат и получить прибыль.

Коэффициент маржинального дохода рассчитывается, как отношение маржинального дохода к выручке от реализации.

$$\text{KMR} = \text{MR} \setminus \text{B}$$

$$\text{KMR} = 12143138 \setminus 23503000 = 0,52$$

Так как маржинальный доход больше постоянных затрат, то за счет выручки от реализации не только покрываются все затраты, но и формируется прибыль организации.

$$\text{ТБД} = 23503000 \setminus 0,52 = 12418453,8 \text{ руб.}$$

Таким образом, Центру необходимо произвести и реализовать услуги на сумму 12418453,8 руб., чтобы получить нулевую прибыль.

$$\text{Тогда ЗПд} = (23503000 - 12418453,8) / 23503000 \times 100\% = 47,2\%$$

Запас прочности более объективная характеристика, чем точка безубыточности, и показывает, что выручка или объем

реализации должны снизиться на 47,2%, чтобы предприятие оказалось в точке безубыточности.

Рентабельность продаж - это часть выручки организации, которую составляет прибыль.

$$R_{\text{пр}} = (\sum \text{ЧР}_i / V) \times 100 \%,$$

где $\sum \text{ЧР}_i$ - чистая прибыль, руб.

$$\text{Отсюда } R_{\text{пр}} = (2455184 / 23503000) \times 100 \% = 10,4\%$$

Далее рассчитаем четыре основных показателя эффективности бизнес-плана:

1. Чистый дисконтированный доход:

$$\text{ЧДД} = -\text{НК} + (\text{Д}_1 - \text{Р}_1) / (1 + \text{СД}_1) + (\text{Д}_2 - \text{Р}_2) / (1 + \text{СД}_2) + (\text{Д}_3 - \text{Р}_3) / (1 + \text{СД}_3), \text{ руб.};$$

где НК - капитал начальных вложений и затрат, руб.

Д - доходы за первый, второй, третий год и т.д. в соответствии с цифрами рядом, руб.

Р - расходы за первый, второй, третий год и т.д., руб.

СД - ставка дисконта (прогноз Минфина РФ коэффициент инфляции за 2020 год 3%, с 2021-2024 - 4%), %.

$$\text{ЧДД} = -1960000 + (6203000 - 3639862) / (1 + 3) + (8650000 - 6956248) / (1 + 4) + (8650000 - 6956248) / (1 + 4) + (9500000 - 7537436) / (1 + 4) + (9500000 - 7537436) / (1 + 4) = 143310,9 \text{ руб.} > 0 - \text{проект можно принять.}$$

2. Рентабельность предприятия:

$$\text{РООД} = \text{ПОР} / \text{ПЗ},$$

где РООД - рентабельность от основной деятельности.

ПОР - прибыль от реализации, руб.

ПЗ - понесенные затраты, руб.

$$\text{Отсюда } \text{РООД} = 9875770 / 32627230 = 0,3$$

3. Простой срок окупаемости бизнес-плана:

$$PP = \frac{НК}{ПЧ_{сг}},$$

Где НК – капитал начальных вложений и затрат, руб.;

ПЧ_{сг} – чистая прибыль, получаемая в среднем за год, руб.

Тогда $PP = 1960000 / 1048062,4 = 1,87$ года или 1 год и 11 месяцев.

4. Дисконтированный срок окупаемости - характеризует изменение покупательной способности денег, то есть их стоимости, с течением времени. На его основе производят сопоставление текущих цен и цен будущих лет.

Для инвестиционного планирования и выбора антикризисных инвестиционных проектов показатель дисконтированного срока окупаемости проекта практически важен в первую очередь тем, что он указывает на тот горизонт времени в бизнес-плане, в пределах которого план-прогноз денежных потоков по проекту должен быть особенно надежным.

Данные для расчета дисконтированного срока окупаемости проекта представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7. Данные для расчета дисконтированного срока окупаемости проекта представлены

Год	CF	PV	CFxPV	CCF
0	1960000	1	1960000	1960000
1	640784	0,96	616138,46	1343861,54
2	338750	0,92	313193,42	1030668,12
3	338750	0,89	301147,52	729520,6
4	392512	0,85	335520,9	393999,7
5	392512	0,82	322616,25	71383,45

Дисконтированный период окупаемости = 3,22 года или 3 года и 3 месяца.

Все показатели эффективности имеют высокие значения, следовательно, настоящий проект подтверждает способность

его инициатора эффективно освоить инвестиции, получить прибыль и возратить вложенные средства.

Проект будет развиваться при помощи введения новых обучающих курсов и привлечения специалистов в этих областях.

В дальнейшем дополнительно планируется открыть курсы по следующим направлениям: флористика; швейное дело; скрапбукинг; курсы для блогеров; курсы фотографии; курсы по видеомонтажу.

Заключение

Предпринимательство - это процесс принятия решений, их реализации и оценки результатов принятых действий, план же дает основу для принятия рациональных решений.

Работа без плана является реакцией на совершающиеся события, деятельность на основе плана - реакция на предвиденные и запланированные явления.

Современная экономическая ситуация, связанная с активным развитием рыночных отношений, диктует предприятиям новый подход к внутрифирменному планированию. Они вынуждены искать такие формы и модели планирования, которые обеспечивали бы максимальную эффективность принимаемых решений.

Оптимальным вариантом достижения таких решений является новая прогрессивная форма плана - бизнес-план.

В наше время приобретают популярность различные курсы для подростков. Предлагается создание молодёжно-подросткового центра «Самоцветы» (далее Центр) для подростков 11-16 лет. Данный центр поможет подросткам получить необходимые знания и навыки в области дизайна, стиля, причёске и макияже и других интересных для целевой аудитории направлений.

Цель проекта - создание центра для подростков по оказанию развивающих образовательных услуг.

Молодёжно-подростковый центр «Самоцветы» в первый год работы планирует предлагать следующие образовательные курсы:

1. Курс «Юный модельер - от идеи до воплощения» - это увлекательные занятия по созданию одежды от практикующего дизайнера одежды. Итог - собственная коллекция на бумаге на первом этапе и в виде готовых изделий на втором. Курс предназначен для подростков с 11 до 16 лет. Количество слушателей в группе - не более 6-ти человек, что позволяет преподавателю уделять внимание каждому. Стоимость 12 тыс. руб. с человека за курс 16 занятий по 2 академических часа в течении 2-х месяцев.

2. Курс «Основы дизайна: рисунок, живопись, композиция». Знание таких дисциплин, как рисунок, живопись и композиция, необходимо любому дизайнеру. Рисунок дает нам новый способ постижения окружающего мира, живопись - знание о том, как взаимодействуют между собой цвета, а композиция учит гармонично располагать элементы в

заданных границах. Курс предназначен для подростков с 11 до 16 лет.

Количество слушателей в группе - до 10-ти человек. Продолжительность курса составит 12 академических часа. Стоимость услуги составит 7 тыс. рублей.

3. Курс «Визажа». Консультации для желающих освоить азы техники нанесения макияжа с учетом индивидуальных особенностей. В последнее время эта услуга пользуется особым спросом. Ведь красивыми хотят быть все и всегда, а вот каждый раз тратиться на услуги профессионального визажиста готов не каждый. Курс предназначен для подростков с 13 до 16 лет. Такой курс будет проходить в формате групп по 5 человек. Длительность курса визажа будет состоять из 5-ти занятий. А стоимость услуги составит 6 тыс. рублей.

4. Курс « Парикмахерское искусство как хобби». На данных курсах отрабатываются различные прически: на основе кос (косоплетение), жгутов, прически из локонов, прически на основе валиков, современные, легкие и эффектные. Курс предназначен для подростков с 13 до 16 лет. Групповое занятие в количестве 6 участников. Продолжительность курса составит 8 академических часа. Стоимость услуги составит 5 тыс. рублей.

Проект реализуется в городе Майкоп. Центр будет располагаться в удобном и доступном месте. Выгодное месторасположение Центра является одним из ключевых факторов успеха и способствует привлечению клиентов.

Образовательные услуги Центр планирует оказывать для жителей республики и города Майкопа. По данным ТОФСГС по Республике Адыгея за 2018 год в регионе проживает около 6000

подростков. На дополнительное образование детей родители тратят в среднем 5000 руб. в месяц. Таким образом ёмкость рынка образовательных услуг для подростков составляет 3000000 руб. в месяц.

На рынке дополнительных образовательных услуг в Майкопе свои услуги представляют такие «Центры» (организации), как «Избушка Kids», НП Центр «Радуга», «Перспектива» и др. Ассортимент предлагаемых ими услуг широкий, включает подготовку к школе, робототехнику и другие, однако, курсы для подростков во выбранным в данном бизнес-плане направлениям ими не предоставляются.

Организационно-правовой формой предприятия будет индивидуальное предпринимательство (ИП).

Преимущества ИП:

- свобода в принятии решений;
- личная ответственность за свои поступки;
- оперативность реагирования на возникающие вопросы и проблемы.

Цели маркетинговой стратегии:

- удержание постоянных клиентов. Количество постоянных клиентов должно составлять не менее 40% от всей группы обучающихся в год;
- привлечение новых клиентов. Ежегодный прирост клиентской базы не менее 10%;
- повышение качества предоставляемых услуг. Количество замечаний от клиентов не более 1% от общего числа;
- расширение спектра услуг за счёт организации новых курсов. После 10 месяцев со старта реализации проекта каждый квартал предлагается минимум один новый курс.

В маркетинговую стратегию входит:

1. Продукт - обучающие курсы для подростков 11 - 16 лет по направлениям: «Дизайн», «Причёски», «Стиль», «Макияж».

2. Цена курса образовывается исходя из средней стоимости оплаты часа образовательных услуг в регионе и составляет от 5000 руб.

3. Место расположения - центральный район города Майкоп (Черёмушки), помещение в торговом центре. Общая площадь помещения 120 кв. м (холл 10 кв.м, 3 аудитории для занятий площадью по 30 кв.м, методический кабинет 15 кв.м, санитарные помещения для личного пользования 5 кв.м). Аренда помещения 500 руб. за 1 кв. метр, итого 60 тыс. руб. в месяц.

4. Способы стимулирования потребителей: акции, конкурсы, вознаграждение за репосты новостей в социальных сетях - скидка на оплату курса до 1000 руб.

5. Реклама будет распространяться по нескольким направлениям:

- сотрудничество с учебными организациями (школы, колледжи) - устные презентации, размещение плакатов, листовок;

- рекламные объявления в социальных сетях, местных газетах, радио, на информационных стендах.

Бюджет рекламы составит 41 тыс. руб.

Планируемая численность штатного персонала 4 человека в первый год работы.

Для оказания дополнительных образовательных услуг будут привлекаться специалисты в направлениях: дизайн,

макияж, стилистика, парикмахерское дело. Стоимость двух академических часа составит 1500 руб. Планируется в первый год привлекать по одному специалисту на каждое направление.

Планируется ежемесячно проводится набор на курсы. Методистом составляется удобное для клиентов расписание. Занятия начинаются по мере укомплектования групп, в составе не менее 5 человек и более 10 человек в группе.

Для организации бизнеса необходимо приобрести оборудование на сумму 437, 6 тыс. руб. Кроме того, для проведения занятий в первые полгода реализации проекта потребуются материалы на сумму 1073, 232 тыс. руб.

Общая сумма капитальных вложений по проекту 1960 тыс. руб. – 392 тыс. руб. собственные средства и 1568 тыс. руб. заемные средства.

Простой срок окупаемости бизнес-плана 1 год и 11 месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости срок окупаемости 3 года и 3 месяца.

Все расчетные финансовые показатели (и абсолютные, и относительные) имеют высокие значения, что наглядно свидетельствует об эффективности и экономической целесообразности финансовых вложений в предлагаемый бизнес-план.

Резюме

Основная цель данного исследования заключается в анализе рыночных возможностей и разработка бизнес-плана для открытия собственного бизнеса на рынке оказания услуг дополнительного образования школьников Республики Адыгея. В выпускной работе выделены основные этапы разработки бизнес-плана и рассмотрены методики составления его основных разделов.

В качестве объекта исследования выступило создаваемое предприятие малого бизнеса - ИП молодёжно-подростковый центр «Самоцветы». В работе дана оценка рынка образовательных услуг, которая показала, что имеют место рыночные предпосылки для открытия собственного бизнеса в данной сфере экономики.

В работе обозначен планируемый запуск предприятия, выделена целевая аудитория, сделан прогноз возможностей и угроз для создаваемой фирмы на рынке оказания данного вида услуг региона.

Эффективная реализация бизнес-проекта предполагает проведение следующего спектра мероприятий: закупка основных средств, проведение рекламной кампании еще на стадии организации проекта с целью информирования круга потенциальных потребителей.

В рамках реализации проекта автором работы обоснованы необходимые объемы инвестирования за счет собственных и заемных средств.

В выпускной работе представлена организационная структура нового предприятия. Планируемая численность штатного персонала четыре человек.

При проектировании нового предприятия подход с точки зрения бизнес-планирования является наиболее оптимальным, в связи с тем, что в результате работы определяется положение предприятие на рынке, открываются перспективы деятельности и осуществляется детальное прогнозирование доходов и расходов в ходе реализации проекта.

Одной из важных составляющих разработки бизнес-плана является маркетинговое исследование, в ходе которого было установлено, что в среднесрочной перспективе можно прогнозировать темпы роста объемов.

Данный проект можно считать эффективным, так как его простой срок окупаемости 1 год и 11 месяцев.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным референдумом 12 декабря 1993 г. (с изм. И доп. От 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // Рос. Газ. 1993. 25 дек. № 237; СЗ РФ. 03.03.2014. N 9. Ст. 851.- Режим доступа: <http://consultant.ru/>

2. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в российской федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ, 15.08.2014. - №28. - Ст.2520.- Режим доступа: <http://consultant.ru/>

3. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. И доп., вступ. В силу с 01.07.2014) // Собрание законодательства РФ, 15.08.2014. - №28. - Ст.2790.- Режим доступа: <http://consultant.ru/>

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изменениями и дополнениями) // Часть вторая // Раздел VIII.1. Специальные налоговые режимы // Глава 26.2. Упрощенная система налогообложения Статья 346.11.- Режим доступа: <http://consultant.ru.>

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса [Электронный ресурс] / Ронда Абрамс; Пер. с англ. - М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. - 486 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

2. Арустамов, В. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Баринов В. А. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 272 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

3. Баринов, В. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Баринов В. А. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 272 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

4. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ./ Беренс В., Хавранек П.М. / Перераб. и доп. изд. - М.: АОЗТ «Интерэксперт», ИНФРА-М, 1995. - 383 с.

5. Бизнес-планирование. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / под ред. В.З. Черняка, Г.Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: ЮНИТИ, 2016. - 590 с.

6. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2014. - 296 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

7. Бизнес-процессы [Электронный ресурс]: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 319 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

8. Бобков, Л.В. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2018. - 296 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

9. Бронникова, Т. С. Разработка бизнес-плана проекта:

Учебное пособие / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2016. - 224 с.

10. Буров, В. П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика [Электронный ресурс]: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. - М.: НИЦ Инфра-М, 2015. - 192 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

11. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии: Учебник / М.И. Бухалков. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 411 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

12. Воронина М.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Воронина М.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 400 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

13. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: Учебник/Гарнов А.П. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 365 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

14. Голов Р.С. Бизнес-энциклопедия / Голов Р.С., Теплышев В.Ю., Пророков А.Н., - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 776 с.

15. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2013 - 248 с.

16. Горфинкель, В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 349 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

17. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

18. Забродская, Н.Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий [Электронный ресурс]: Учебник / Н.Г. Забродская. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 263 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

19. Как написать простой и эффективный бизнес план. Информационно-аналитический сайт «BIZMAGAZINE – Лучшие бизнес идеи». - 06.11.2014. - <http://bizmagazine.ru/prostoy-biznes-plan>.

20. Казакова, Н. А. Экономический анализ: Учебник / Н.А. Казакова. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 343 с.

21. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами / Петров К.Н., Изд-во «Вильямс», 2011.

22. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика. - М.: Прогресс, 2008 .

23. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский управленческий учет [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 352 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

24. Кондраков, Н. П. Основы малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 446 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

25. Котлер, Ф. Маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж.

Мейкенз; пер. с англ. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 1071 с.

26. Лапуста, М.Г. Предпринимательство [Электронный ресурс]: Учебник / Лапуста М.Г. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 384 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

27. Лапыгин, Д.Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании [Электронный ресурс] / Лапыгин Д.Ю., Лапыгин Ю.Н. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 332 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

28. Маллинс, Дж. Поиск бизнес-модели: как спасти стартап, вовремя сменив план / Джон Маллинс, Рэнди Комисар; пер. с англ. Марины Пуксант и Екатерины Бакушевой. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 329 с.

29. Мамедова, Н.А. Малый бизнес в рыночной среде [Электронный ресурс] / Мамедова Н.А., Девяткин Е.А. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 152 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

30. Мандрощенко, О.В. Налоги и предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник / под научн. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. И. Гончаренко. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2018. — 432 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

31. Морозко, Н.И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса [Электронный ресурс] / Морозко Н.И. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 314 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

32. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 288 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

33. Панков, В. В. Экономический анализ: Учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. - 624 с.

34. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации [Электронный ресурс]: Учебник / Пласкова Н.С. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 368 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

35. Поташева, Г.А. Управление проектами (проектный менеджмент) [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Поташева Г.А. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

36. Романова, М. В. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие/Романова М. В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 240 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

37. Руденко, Л.Г. Планирование и проектирование организаций [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров/ Л.Г. Руденко - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.

38. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / Р. В. Савкина. - М.: Дашков и К, 2014. - 324 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

39. Соколов, П. Три главные ошибки при написании бизнес-плана. Информационно-аналитический сайт Forbes. - 22.11.2014. - <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/67457-tri-glavnye-oshibki-pri-napisaniibiznes-plana-startapa>.

40. Стрелкова, Л. В. Внутрифирменное планирование [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономика труда», «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Л.

В. Стрелкова, Ю. А. Макушева. - М. : ЮНИТИ-ДАНА 2016. - 367 с

41. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: [учеб. пособие (+ CD с учеб. материалами)]: теория и практика / Н.Д. Стрекалова. - СПб. ; СПб. : Питер: Питер, 2016 - 352 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>

42. Типовые ошибки при написании бизнес-плана. Информационно-аналитический сайт «Малый и средний бизнес г. Томска». - 13.11.2014. - <http://mb.admin.tomsk.ru/content/tipovye-oshibki-pri-napisanii-biznesplana>

43. Чараева, М.В. Инвестиционное бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашенникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 176 с. - Режим доступа: <http://znanium.com>

44. Черняк, В. З. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В. З. Черняк и др.; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 591 с.- Режим доступа: <http://znanium.com>

45. Шевелева, С. А. Основы экономики и бизнеса [Электронный ресурс]: учеб. пособие для учащихся средних профессиональных учебных заведений / С. А. Шевелева, В. Е. Стогов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 496 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

46. Экономика и организация малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Н.М. Филимонова,

Н.В. Моргунова, Е.С. Ловкова - 2-е изд., доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 222 с. - Режим доступа: <http://znanium.com>

47. Яковлев, Г.А. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Яковлев Г.А., - 2-е изд. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 313 с. - Режим доступа <http://znanium.com>

48. Янковская, В. В.Планирование на предприятии [Электронный ресурс]: Учебник / В.В. Янковская. - М.: НИЦ Инфра-М, 2016. - 425 с. - Режим доступа: <http://ibooks.ru/>