**ВВЕДЕНИЕ**

Темой данной дипломной работы является создание бизнес-плана по созданию бизнес школы.

Открытие нового направления в городе Лесосибирске, а именно, открытие школы бизнеса, способную помочь людям раскрыть свои возможности и свой потенциал.

Данная тема будет актуальна так как я предлагаю услугу еще не нашедшее применение в городе Лесосибирск. В Лесосибирске еще нет организации, занимающейся проведением тренингов, курсов и семинаров. Любая предпринимательская организация начинается с составления бизнес-плана. В нем отражаются проблемы, с которыми предстоит столкнуться предпринимателям в процессе достижения стоящих перед ним целей. По определению, бизнес-план – это система менеджмента, направленная на совершенствование работы любой фирмы, независимо от сферы ее деятельности.

Благодаря бизнес-плану, у руководства появляется возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны. Сам процесс разработки бизнес-плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться.

Целью бизнес-плана может быть получение кредита, или привлечение инвестиций, определение стратегических и фактических ориентиров фирмы. Овладение техникой бизнес-планирования становится сегодня актуальной задачей предпринимателей. Начиная свою деятельность, они должны ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы фирмы. Бизнес-план является основой предпринимательской деятельности и представляет собой комплексное исследование различных сторон работы фирмы (разработки, производства, реализации, послепродажного обслуживания).

Бизнес-план помогает предпринимателям продумывать свою стратегию, соизмерять свой энтузиазм с реальностью и осознавать существующие ограничения. Это позволит избежать таких потенциально опасных ошибок, как недостаток капитала для функционирования фирмы, отрицательный баланс движения денежной наличности, неверный подбор персонала, неправильный выбор местонахождения предприятия и погоня не за тем рынком, который действительно нужен.

Целью данной дипломной работы является разработка бизнес-плана по созданию школы бизнеса.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- исследовать экономическую сущность основных категорий и понятий бизнес-планирования на предприятии;

- рассмотреть структуру и содержание бизнес-плана;

- разработать бизнес-план школы бизнеса;

- оценить экономическую эффективность проекта и предложить рекомендации по минимизации рисков.

Бизнес план разработан для создания школы бизнеса.

Предметом данной работы являются основные экономические показатели эффективности проекта.

Объектом данной работы является процесс создания школы бизнеса.

Теоретической и методологической базой дипломной работы стали работы отечественных и зарубежных авторов по бизнес-планированию, экономике предприятия, финансам, планированию, бухгалтерскому учету и финансовому анализу. Также использованы нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятия в области бухгалтерского учета, налогообложения.

Методы, применяемые при анализе: системный подход, методы логического обобщения материалов, статистический анализ.

Структура дипломной работы включает в себя: введение, основную часть, заключение, список используемых источников.

В первой главе «Теоретические основы бизнес-планирования на предприятии» раскрываются теоретические основы планирования деятельности предприятий, и рассматривается роль бизнес-плана в системе планирования деятельности предприятий.

Во второй главе «Разработка бизнес-плана по созданию школы бизнеса» ведется разработка основных разделов бизнес-плана для создания школы бизнеса. Рассматриваются и анализируются основные разделы бизнес-плана.

В третьей главе «Пути повышения эффективности управления школы бизнеса» анализируются пути минимизации рисков создания школы бизнеса, приводится оценка экономического проекта по созданию школы бизнеса, и даются рекомендации по повышению эффективности деятельности.

В заключении приводятся основные выводы по результатам проведенного анализа и разработанным мероприятиям по совершенствованию деятельности созданного предприятия.

**Глава 1. Теоретические основы бизнес-планирования на предприятии**

1.1. Понятие и сущность инвестиций и бизнес-проекта

Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции, долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производственного аппарата с целью получения прибыли.

В самом общем смысле инвестиции - денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта.

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

Под инвестициями традиционно понимают процесс вложения средств в любой форме для получения дохода или какого-то эффекта. Такое понимание является наиболее общим и распространенным.

Сущность инвестиций содержит в себе сочетание двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурсов и получаемых результатов. Инвестиции могут включать как полный научно-технический и производственный цикл создания продукции (ресурса, услуги), так и охватывать его элементы: научные исследования, проектно-конструкторские работы, расширение или реконструкция действующего производства, организация нового производства или выпуск новой продукции и т.п.

Инвестор - это физическое или юридическое лицо (лица), вкладывающее средства в проект. Если инвестор и заказчик не являются одним и тем же лицом, инвестор заключает контракт с заказчиком, контролирует выполнение контрактов и осуществляет расчеты с другими участниками инвестиционной деятельности.

Инвестиционный проект - это комплексный план мероприятий, направленных на создание нового или модернизацию существующего производства с целью получения экономической выгоды.

Любой проект внедряется в реально существующую внешнюю среду: на входе проект черпает из нее ресурсы для создания продукции или оказания каких-либо услуг, а на выходе — среда принимает результаты проектной деятельности. Для успеха проекта нельзя не учитывать его взаимодействие с внешней средой, что осуществляется путем комплексной экспертизы проекта, взаимосвязанного исследования внутренней и внешней среды проекта.

В зависимости от направлений вложения инвестиций и целей их реализации инвестиционные проекты делятся на:

- производственные (вложение капиталов в создание новых, реконструкцию и перевооружение существующих основных фондов и производственных мощностей для различных сфер национальной экономики);

- научно-технические (разработка и создание новой и высокоэффективной продукции с новыми свойствами, новых высокопроизводительных технологий и технологических процессов и т.п.);

- финансовые (приобретение и формирование портфеля ценных бумаг, покупка финансовых обязательств, выпуск и реализация ценных бумаг);

- коммерческие (получение прибыли от вложений в закупку, продажу и перепродажу какой-либо продукции, товаров, услуг);

- экологические (вложения в природоохранные проекты или улучшение параметров действующих производств и предприятий по вредным выбросам в атмосферу и воздействиям на природу);

- социально-экономические (вложения в качественное улучшение здравоохранения, образования, культуры в стране, регионе).

Таким образом, всякий проект для своего осуществления нуждается в ресурсах (финансовых, материальных, трудовых) для осуществления, как процесса производства, так и процесса управления.

Существует две формы бизнес-планирования деятельности фирмы:

- планирование деятельности фирмы на рынке;

- внутрифирменное планирование.

Как правило, эти аспекты планирования взаимосвязаны.

Необходимо отметить, что по-настоящему планирование может быть рациональным только тогда, когда отношения фирмы с контрагентами на рынке носят не случайный и разовый характер, а приобретают устойчивый и долговременный характер.

Цель разработки бизнес-плана - спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Задачами бизнес-плана являются:

- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;

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

- выбрать ассортимент и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;

- оценить производственные и непроизводственные издержки;

- определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию и т.п.;

- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей и т.д.

В данной дипломной работе будут использованы все задачи бизнес-плана.

Бизнес-план выполняет следующие основные функции:

- является инструментом, с помощью которого организация может спрогнозировать и оценить фактические результаты деятельности за определенный период;

- используется для разработки концепции бизнеса в перспективе;

- является инструментом обоснования эффективности инвестиций;

- представляет собой инструмент реализации стратегии предприятия.

1.2. Роль бизнес-плана в системе планирования деятельности предприятий

Бизнес-план – это план осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности, и в то же время необходимый инструмент производства продукции или оказания услуг в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуации.

Следует различать понятия «бизнес-план», «инвестиционный проект» и «технико-экономическое обоснование». В одном случае бизнес-план относится к предприятию в целом, в другом – к итоговому документу, обосновывающий проект. Это определяется следующим. Процесс бизнес-планирования, результатом которого является бизнес-план, можно понимать в широком и узком смысле.

В узком понимании бизнес-планирование – это разработка некоторого итогового документа по обоснованию бизнес-идеи с целью привлечения инвестиций. Указанная процедура носит разовый характер. В данном случае бизнес-план выступает как вторичный документ, представляющий планы разработки и реализации соответствующей части инвестиционного проекта.

В широком понимании бизнес-планирование – это непрерывный процесс планирования хозяйственной деятельности предприятия на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможности получения необходимых ресурсов. В данном случае бизнес-план выступает инструментом управления организацией посредством его реализации и внесении в коллектив на основе анализа внутреннего состояния объекта и его положения во внешней среде. Результатом такого планирования является система планов предприятия, которая включает в себя стратегический и текущий бизнес-план предприятия. Здесь инвестиционный проект может быть включен в стратегический и текущий бизнес-план предприятия, который отражает планируемые результаты проекта.

Близким по значению бизнес-плана можно считать технико-экономическое обоснование. Это еще один из вариантов плана развития предприятия, поэтому функции бизнес-плана близки к функциям технико-экономического обоснования. Главное отличие технико-экономического обоснования от бизнес-плана заключается в том, что это специфический документ для создания и развития промышленных объектов, т.е. особый акцент в структуре технико-экономического обоснования сделан на производственно-технический аспект проекта, в то время как коммерческие рыночные проблемы будущего бизнеса остаются нераскрытыми. С этих позиций можно говорить о гораздо узком специфическом характере технико-экономического обоснования, чем бизнес-плана.

В рыночных условиях хозяйствования бизнес-план используется в различных сферах и формах предпринимательства и помогает очертить тот круг проблем, с которым сталкивается предприятие или предприниматель в условиях изменчивости, нестабильности рыночной ситуации.

Бизнес-план – это краткое, точное, допустимое, понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Бизнес-план – это необходимый в рыночных условиях инструмент технического, организационно-экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношение с банками, с инвестиционными и сбытовыми организациями, посредниками, потребителями.

Цель разработки бизнес-плана - спланировать хозяйственную деятельность предприятия на ближайшую и отдаленную перспективу в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Бизнес – план выполняет следующие основные функции, а именно:

- является инструментом, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты деятельности за определенный период;

- может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса в перспективе;

- является инструментом добывания финансовых ресурсов;

- представляет собой инструмент реализации стратегии предприятия.

Таким образом, бизнес–план позволяет проанализировать возможности деятельности предприятия и обосновать выбор приоритетных целей, т.е. определить стратегию функционирования фирмы.

В целом, планирование деятельности предприятия с помощью бизнес-плана дает немало выгод:

- заставляет руководителей заниматься перспективой предприятия;

- позволяет осуществлять более четкую координацию предпринимательских усилий по достижению поставленных целей;

- устанавливает показатели деятельности фирмы для последующего контроля;

- заставляет руководителей четко и конкретно определить свои цели и пути их достижения;

- делает предприятие более подготовленным к внезапным изменениям рыночной ситуации;

- наглядно демонстрирует обязанность и ответственность всех руководителей фирмы.

Бизнес-план является рабочим инструментом и для действующих предприятий. Он описывает процесс функционирования предприятия и показывает, каким образом руководители стараются достичь выполнения своих целей и задач. Хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынке, где оно функционирует, составлять перспективные планы своего развития, концепцию производства новых товаров и услуг и выбрать рациональный способ их реализации.

Организация, работающая в стабильной ситуации и производящая продукцию для достаточно устойчивого рынка, при росте объемов производства разрабатывает бизнес-план, направленный на совершенствование производства и поиск путей снижения издержек. Однако все эти предприятия постоянно предусматривают мероприятия по модернизации производимой продукции, услуг и формируют их в виде локальных бизнес-планов [17, С.22].

Предприятия, выпускающие продукцию при постоянном риске, прежде всего систематически работают над бизнес-планом освоения новых видов продукции, переходов на новые поколения изделий и т.д. Если предприятие, наметив значительное производство новых или традиционных продуктов, не имеет достаточно собственных мощностей для их производства, то оно может пойти либо путем привлечения дополнительных капитальных вложений для создания новых мощностей, либо путем поиска новых партнеров, которым оно передаст изготовление определенных узлов, деталей, выполнение технологических процессов. В любом случае на предприятии разрабатывают бизнес-план.

Бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и вне ее. Он необходим руководству фирмы для ориентации в условиях акционерной собственности и в определенной мере при создании товарищества. Именно при помощи бизнес-плана руководство фирмы принимает решение, какая часть прибыли остается в деле на накопление, а какая распределяется в форме дивидендов между акционерами.

Бизнес-план используется при поиске инвесторов, кредиторов, спонсорских вложений и т.д. Перед тем как рискнуть некоторым капиталом инвесторы должны быть уверены в тщательности проработки проекта и должны быть осведомлены об его эффективности. Они должны изучить бизнес-план перед рассмотрением возможности капиталовложений, т.е. бизнес-планы необходимы в работе с любыми инвестициями.

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.

Формат бизнес-плана включает основные сведения, необходимые для планирования деятельности, анализа промежуточных и окончательных результатов, принятия решений менеджерами материнской и дочерних компаний и акционерами. Формат отчета об исполнении бизнес-плана включает сведения о плановых и фактических показателях за отчетный период.

Изучение бизнес-плана в условиях рынка опирается на знание основных функциональных дисциплин управления предприятием: маркетинговой, производственной, коммерческой, финансовой. План представляет деятельность в будущем, и поэтому предприниматель анализирует проблемы и сопровождающие их риски, с которыми придется столкнуться в последующие периоды. Определение способов и методов управления рисками удорожает проект, но вместе с тем увеличивает вероятность его реализации в запланированные сроки и с намеченными затратами.

Структура любого бизнес-плана стандартна. Горизонт планирования зависит от сформулированных в плане целей. План должен составляться на период до достижения этих целей, который может составлять год, два, три года и более.

1.3. Последовательность разработки бизнес-плана

Не существует жесткого регламентированной формы и структуры бизнес-плана. Структура и состав зависят от сути того чем будет заниматься компания: инвестиционный проект (лизинговые операции) или планирование деятельности при создании или бизнес-план под реализацию одного из проектов компании с привлечением заемных средств. Поэтому в данной дипломной работе с учетом того чем будет заниматься школа бизнеса был представлен следующий бизнес-план:

[- резюме;](#_Toc514796291)

[- исследование и анализ рынка услуг;](#_Toc514796292)

[- описание услуги;](#_Toc514796293)

[- маркетинговый план;](#_Toc514796297)

[- производственный план;](#_Toc514796298)

[- организационный план;](#_Toc514796299)

[- финансовый план;](#_Toc514796300)

[- анализ рисков;](#_Toc514796301)

Необходимо отметить, что при разработке бизнес-плана на каждом шаге производят анализ и определение возможностей сокращения риска, затрат и сроков реализации проекта.

Непосредственно начать разработку необходимо с описания продукции, уделяя особое внимание конкурентоспособности.

## 1.4. Структура и содержание бизнес-плана

Единой универсальной структуры бизнес-плана не существует. Однако выделяют все же основные разделы бизнес-плана, которые содержат информацию, направленную на реализацию целей бизнес-планирования.

Основными элементами бизнес-плана являются:

- резюме;

- содержательный раздел (описание, сущность проекта);

- планирование отделов и персоналп, технологии, товарооборот и т.п.);

- финаново - аналитический раздел (планирование финансовых показателей их анализ и оценка);

- оценка рисков бизнес-плана.

Теперь рассмотрим данные элементы бизнес-плана подробно, так как это будет способствовать более полному раскрытию частей бизнес-плна школы бизнеса в данной дипломной работе.

Резюме - это сжатый, быстро читаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющееся. По сути, резюме является сокращенной версией самого бизнес-плана.

Порядок изложения резюме является достаточно свободным, однако его необходимо начинать с главной цели предлагаемого бизнеса.

Резюме составляется в конце написания бизнес-плана, однако находится в начале документа.

Концепция бизнеса — раздел, в котором излагается вид деятельности, способы получения прибыли, направленность бизнеса.

Также необходимо отметить, важность товара для потребителей, его уникальность. Необходимо охарактеризовать функциональные возможности и особенности продукции.

Завершает раздел, описание ключевых факторов, которые должны определить успех предлагаемого бизнеса.

Описание предприятия.

В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке.

Далее в сжатой форме приводится основная информация о предприятии - организационно-правовая форма, учредители, юридический адрес и т.п.

Необходимо отразить потребность в производственных помещениях и их площадь, а также производственную площадь предприятия. Необходимо указать потребность в дополнительном оборудовании и материальных ресурсах.

Раздел заканчивается расчетом издержек производства и себестоимости производимой продукции.

План маркетинга — это план мероприятий по достижению намечаемого объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей. В этом разделе необходимо отразить маркетинговую стратегию развития предприятия.

Разрабатывая эту стратегию, целесообразно учесть влияние внешнего окружения (тенденции изменения технологий, запросов и мотивации потребителей и т.д.) в целях адаптации предприятия к меняющимся рыночным условиям путем разработки комплекса маркетинга, включающего товарную, ценовую, сбытовую политику и сервисное обслуживание.

Финансовый план является важной частью практически любого бизнес-плана. Цель финансового плана определить эффективность предлагаемого бизнеса.

Этот раздел бизнес-плана должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга.

Следует подробным образом описать потребность в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантий. Особое значение следует уделить описанию текущего и прогнозируемого состояния окружающей экономической среды. Должны быть отражены трудно прогнозируемые факторы, их альтернативные значения для различных вариантов развития событий. Требуется четкая разбивка расходов по проекту и использования средств.

В данном разделе необходимо отразить:

- общую потребность в инвестициях;

- источники финансирования;

- план доходов и расходов;

- баланс денежных расходов и поступлений;

- потребность в оборотном капитале;

- срок окупаемости проекта;

- отчет по прибыли;

- расчет точки безубыточности, а также необходимые финансовые показатели.

Ключевые моменты бизнес-планирования – это оценка инициаторами проекта:

- возможности, необходимости и объема выпуска продукции (услуг);

- потенциальных потребителей;

- конкурентоспособности продукта на внутреннем и внешнем рынках;

своего сегмента рынка;

- показателей различных видов эффективности (коммерческой, региональной, бюджетной);

- достаточности капитала у инициатора бизнес-идеи и возможных источников финансирования.

Из перечисленного выше можно сделать вывод, что бизнес-план – это:

- изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгодности проекта;

- определение степени жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия;

- предвидение рисков предпринимательской деятельности.

**Глава** **2.** **Разработка бизнес-плана по созданию школы бизнеса**

2.1. Методологическая основа исследования

Метод это совокупность действий, призванных помочь достижению желаемого результата. Современная наука основывается на определенной методологии – то есть совокупности используемых методов и учений о методе.

Методологическая основа исследования состоит в применении метода диалектики как общенаучного метода познания, а также ряда частных научных методов таких как, финансовый анализ, анализ хозяйственной деятельности, системный анализ изучаемой структуры бизнес-плана и финансовых результатов.

Любая методика включает в себя различные методы познания. В данной дипломной работе использованы следующие методы:

- синтеза и анализа;

- индукции и дедукции;

- описания и прогнозирования;

- сравнения.

Для более полного понимания основы исследования объекта данной дипломной работы рассмотрим определение каждого метода:

- Синтез - соединение ранее выделенных частей (сторон, признаков, свойств или отношений) предмета в единое целое.

- Анализ – расчленение целостного предмета на составляющие части (стороны, признаки, свойства или отношения) с целью их всестороннего изучения. Данный метод является наиболее популярным для курсовых и дипломных работ.

- Индукция - метод исследования и способ рассуждения, в котором общий вывод строится на основе частных посылок.

- Дедукция - вид умозаключения от общего к частному, когда из массы частных случаев делается обобщенный вывод о всей совокупности таких случаев.

- Описание - фиксация средствами естественного или искусственного языка сведений об объектах.

- Прогнозирование – специальное научное исследование конкретных перспектив развития какого-либо явления.

- Сравнение - сопоставление однородных объектов для нахождения черт сходства либо различий между ними.

Каждая из методик представляет собой указания или методологические советы по исполнению исследования объекта. Что касается исследования бизнес-плана, то она будет содержать следующие моменты:

- формулировку задачей и целей бизнес-планирования;

- объекты бизнес-плана;

- специфика вида деятельности компании;

- рынок сбыта;

- конкуренция;

- стратегия развития и финансирования;

-оценка рисков.

Такая последовательность является наиболее оптимальной с точки зрения теории и практики бизнес-плана исходя из специфики данного сегмента бизнеса.

По мнению автора учебника «Экономический анализ хозяйственной деятельности» Савицкой Г.В., каждый результативный показатель, в данном случае в бизнес-плане это прибыль, зависит от многочисленных и разнообразных факторов: конкуренции, специфики деятельности компании, кредитования, запланированного объема продукции и т.п. Чем детальнее исследуется влияние факторов на величину результативного показателя, тем точнее его оценка. Отсюда важным методологическим вопросом в бизнес-планировании является изучение влияния факторов, таких как конкуренция, рынок сбыта, кредитование, объем продукции и т.п. на величину запланированной прибыли, так как бизнес-план составляется именно с целью получения прибыли. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы (запас финансовой прочности, количество отчислений в фонды компании), обосновать планы и управленческие решения, прогнозировать результаты деятельности, оценивать, при принятии управленческих решений, их чувствительность к изменению внутренних и внешних факторов в деятельности компании.

Таким образом, на основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что методологическая основа в исследовании бизнес-плана очень важна, не менее чем в написании и исследовании научных трудов.

2.2. Резюме

Цель проекта**:** Открытие нового направления в городе Лесосибирске, а именно, открытие школы бизнеса, способную помочь людям раскрыть свои возможности и свой потенциал.

Заявитель**:** Самсонова Алена Владимировна 11.02.1997

Образование**:** неоконченное высшее

Место открытия**:** Красноярский край, г. Лесосибирск, ул. Привокзальная 12, офис 205.

Описание проекта.

Целевая аудитория: население города есосибирск, а именно взрослая часть населения от 17 до 50 лет, стремящаяся открыть свое дело и добиться успеха.

Конкурентные преимущества**:** к конкурентным преимуществам можно отнести то, что предлагаются услуги еще не нашедшее применение в городе Лесосибирск. В городе Лесосибирск еще нет организации, занимающейся проведением тренингов, курсов и семинаров.

Финансовые показатели данного проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1

Финансовые показатели

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Значение |
| Стоимость проекта, руб. | 60000 |
| Сумма кредита, руб. | 60000 |
| Выручка в год, рубли | 614000 |
| Выручка средняя в месяц, рубли | 51166,7 |
| Затраты в год, рубли | 473400 |
| Затраты в месяц, рубли | 39450,0 |
| Прибыль за первый год, рубли | 103265 |
| Прибыль в месяц, рубли | 8605,4 |

2.3. Исследование и анализ рынка услуг

Предпринимательство – это то, что только начинает развиваться в городе Лесосибирск. Люди не знаю с чего начать, как действовать и что их ждет дальше. Школа бизнеса поможет разобраться со всеми трудностями, которые могут возникнуть на пути к этой не простой цели. Тренинги, курсы и семинары будут проводиться на различные темы, начиная от личностного развития человека, до обсуждения самих идей и проектов.

Потенциальные потребители**:** Потенциальными клиентами школы бизнеса будет являться часть население города Лесосибирска возрастом от 17 до 50 лет. Как раз в этом возрасте люди осознанно подходят к вопросу личностного развития, а также к своей деятельности. Также стоит отметить, что не высокие цены наших услуг и продукции будут доступны людям с разной степенью дохода.

Определение ёмкость рынка**:** согласно данным статистики численность населения города Лесосибирск составляет 59 903 человек. Услугами школы бизнеса будут пользоваться мужчины и женщины с 17 лет до 50 лет. Следовательно, потенциальными посетителями могут являться около 80 % населения, это примерно 59903 · 80% = 47923 человека. Но, учитывая, что части жителей данная услуга будет не интересна, то есть им не интересна сфера бизнеса, из этих человек возьмем только 30 : 47923 ∙ 30% = 14376человек.

Также потребители могут предпочитать другой способ получения знаний в сфере бизнеса (например, самообучение) поэтому рассчитываем на 50% из числа оставшихся потенциальных посетителей, то есть 14376⋅50%=7188.

Общий расчет емкости рынка сведен в таблицу 2.

Таблица 2

Ёмкость рынка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерий | Возраст от 17-50 лет | Интересы | Другой способ получения знаний |
| Численность города Лесосибирска | 80 % | 30% | 50% |
| 59903 человека | 47923 человека | 14376 человек | 7188 человек |
| Итого: | | | 7188 человек |

Таким образом, исследования показали, что потребность в данных услугах будет востребована достаточно активно.

2.4. Описание услуги

Необходимые нормативно-правовые документы: лицензия не требуется. Школа бизнеса представляет собой деятельность направленную на развитие человека как личность, и как специалиста, а в дальнейшем и развитие его бизнеса. В программе «Школы бизнеса» будет осуществляться семинары, тренинги и курсы, которые способны помочь раскрыть человеку свой потенциал, а также свой бизнес.

- Семинары

Одной из активных форм учебных занятий являются семинары, они используются практически во всех сферах обучения. Как правило, они строятся на основе живого творческого обсуждения, товарищеской дискуссии по рассматриваемой тематике. В действительности, как указывают многие педагоги, основной недостаток семинарских занятий в настоящее время заключается в пассивности слушателей, создания видимости активности, путем предварительного распределения вопросов и выступлений, отсутствие подлинно творческой дискуссии. Семинар позволяет активизировать познавательную и эмоциональную деятельность студентов, раскрывать их творческий потенциал

- Тренинги

Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которого является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении. От лекции или урока тренинг отличается тем, что материал не только "начитывается", но и прорабатывается, т.е. закрепляется в сознании участников тренинга. Достигается это за счет того, что ведущий на протяжении всего тренинга активно работает с мотивацией участников, стимулируя их интерес и пробуждая желание сделать услышанное частью своего личного опыта

- Курсы

На данных курсах будут проводить практическую подготовку и профессиональное обучение предпринимателей. Данные учебные курсы разработаны для тех, кто желает открыть свой бизнес, успешно его вести и развивать.

Учебные программы курсов разработаны для тех, кто желает заняться предпринимательской деятельностью, не имея специального образования и каких-либо начальных знаний, и опыта в данной сфере. Курсы предпринимательства помогут слушателям получить необходимые знания, практические советы и последовательность действий по организации, ведению, контролю и развитию собственного бизнеса.

Обучение начинающих предпринимателей также проводится при активном изучении программ 1С, составление бизнес планов и помощь в открытии своего дела.

2.5. Маркетинговый план

Маркетинговая деятельность важна для раскручивания любой организации. На первых этапах это дает возможность проинформировать потенциальных потребителей о наличии данной услуги на рынке. Далее реклама позволяет создать компании свое имя и стать популярной. Поддерживать рекламную деятельность необходимо на всех этапах деятельности.

Поэтому в данном проекте будут реализованы рекламные акции в нескольких направлениях, а именно: газеты, телевидение, печатная продукция-буклеты, визитки, этикетки, ярлыки

- реклама на телевидение. Бегущая строка на телевидение является отличным способом привлечения внимания людей, так как более 90% населения смотрит телевизор ежедневно. Подать рекламу на телевидение будет стоить 10000 рублей в месяц.

- печатная продукция: газеты, буклеты, визитки. Реклама в печатной продукции очень удобна людям для восприятия информации. Распространять её очень легко. На создание рекламы в печатной продукции в месяц будет составлять 5000 рублей.

Смета затрат на организацию рекламы представлена в таблице 3.

Таблица 3

Затраты на организацию рекламы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип рекламы | Цена, месяц | Стоимость в год, руб |
| Реклама на телевидении | 10 000 р. | 120 000 р. |
| Печатная продукция | 5000 р. | 60000 р. |
| Итого: | 13000 р. | 156000 р. |

Итого затраты на рекламу составляют 13000 рублей в месяц или 156000 рублей в год.

Анализ конкурентов:как и в любом другом виде деятельности, в данном виде деятельности существуют конкуренты. В городе Лесосибирске подобной школы не существует, но множество подобных школ создано в г. Красноярске. Поэтому можно сделать вывод, что по данному направлению есть косвенные конкуренты. Также конкурентами можно рассматривать флагманскую программу «Ты предприниматель». Анализ конкурентов представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Критерии анализа | организации в г.Красноярске | ФП «Ты предприниматель» | «Школа бизнеса» |
| Популярность | Средний уровень | Средний уровень | Низкий уровень |
| Расположение | Далеко, но доступно | Близко | Близко |
| Уровень цен | высокий | - | Низкий |

Проведя анализ конкурентов по данному направлению можно заметить, что конкурентов в данной отрасли в городе Лесосибирск не много. Цены на продукцию средние и высокие. Если учесть, что школа бизнеса будет располагаться в центре города и цены на продукцию при выходе на рынок будем устанавливать средние, то можно с легкостью преодолеть барьер выхода на рынок.

Если же рассматривать в целом по двум направлениям, то школа бизнеса имеет хорошие шансы для развития данного бизнеса.

2.6. Производственный план

В производственном плане будет представлено описание мероприятий:

Семинары:семинары будут проводиться два раза в месяц продолжительностью один день (три часа) в обычный месяц и один раз в месяц пониженной активности по следующим темам:

- управление предприятием;

- страхование жизни и недвижимости;

- дошкольное, среднее, средне-специальное и высшее образование;

- технология делового успеха женщины-руководителя;

- мужчина руководитель и его главные черты;

- открытие бизнеса с 0: С чего начать?

Семинары будет представлять собой, прослушивание и обсуждение какой-то проблемы определенной тематики. Темы могут быть связаны, как и с бизнесом, так и с развитием личностных качеств предпринимателя.

Тренинги:тренинги проводятся три раза в обычный месяц и два раза в месяц пониженной активности по два часа два дня подряд. Особенность заключается в том, что на тренинге закрепляются полученные знания путем применения их на конкретной смоделированной ситуации.

Темы тренингов будут следующие:

- постановка и достижение целей;

- личная эффективность;

- эффективное деловое общение;

- управление временем.

Курсы:обучающие курсы в школе бизнеса будут проходить по два часа 12 дней подряд. В обычный месяц курсы будут организованны два раза в месяц, а в месяц с пониженной активностью один раз в месяц.

Тематика проводимых курсов будет следующая:

- написание бизнес проектов;

- работа в программе 1С;

- работа в программах налоговой направленности.

Процесс обучения будет организован следующим образом: по началу курсов каждый будет брать себе задание, и выполнять это задание на протяжении всего процесса обучения как самостоятельно, так и с помощью преподавателя.

В качестве преподавателей и бизнес-тренеров будут приглашаться к сотрудничеству успешные руководители предприятий, знаменитые бизнес-тренеры г. Красноярска и других городов, а также психологи и успешные работники местных организаций. Оплата их деятельности будет проводиться 5000 рублей 1 час.

Необходимое мебель и оборудование для функционирования школы бизнеса, представлена в таблице 5.

Таблица 5

Необходимая мебель и оборудование

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фото | Наименование | Фото | Наименование |
| Картинки по запросу ноутбук | Компьютер | Картинки по запросу стулья офисные | Стулья |
| Картинки по запросу принтер | Принтер | Картинки по запросу диван офисные | Диван |
| Картинки по запросу Стол | Стол | Картинки по запросу шкаф офисные | Шкаф |

Необходимое оборудование и мебель представлена в таблице 6.

Таблица 6

Наименование необходимого оборудования и мебели

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Кол-во | Цена | Стоимость |
| Компьютер | 1 | 18 000 | 18 000 |
| Принтер | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Стол | 1 | 6 000 | 6 000 |
| Шкаф | 1 | 6 000 | 6 000 |
| Стулья | 6 | 500 | 3 000 |
| Диван | 1 | 16000 | 16 000 |
| Итог: | | | 53 000 |

Расчет производственной мощности: планирование объемов оказания услуг осуществляется исходя из производственных мощностей. Объем проводимых мероприятий в период летних каникул снижается, так как большая часть населения находиться в отпусках. В таблице 7 представлен планируемый объем проводимых мероприятий

Таблица 7

Планируемый объем проводимых мероприятий

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ | Наименование мероприятия | Количество раз в месяц | | | | | | | | | | | |
| Янв | Февр | Март | Апр | Май | Июнь | Июль | Авг | Сент | Окт | Ноя | Дек |
| 1 | Семинары | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 2 | Тренинги | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 3 | Курсы | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Количество мероприятий | | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 4 | 4 | 4 | 4 | 7 | 7 | 7 |

При условии, что в среднем в школе бизнеса посещать семинары будут десять человек, тренинги семь человек, курсы пять человек, из этих данных можно рассчитать количество посетителей школы бизнеса в каждый из месяцев. Количество клиентов по месяцам рассчитано в таблице 8.

Таблица 8

Количество клиентов по месяцам

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ | Наименование мероприятия | Количество посетителей в месяц | | | | | | | | | | | |
| Янв | Февр | Март | Апр | Май | Июнь | Июль | Авг | Сент | Окт | Ноя | Дек |
| 1 | Семинары | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 10 | 10 | 10 | 10 | 20 | 20 | 20 |
| 2 | Тренинги | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 14 | 14 | 14 | 14 | 21 | 21 | 30 |
| 3 | Курсы | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 | 10 | 2 |
| Количество посетителей | | 51 | 51 | 51 | 51 | 51 | 29 | 29 | 29 | 29 | 51 | 51 | 51 |

Другие организационные вопросы школы бизнеса представлены в таблицах ниже. В таблице 9 представлены затраты по времени на проведение мероприятий.

Таблица 9

Затраты по времени на проведение мероприятий.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Затраты по времени | За одно мероприятие | | |
| Продолжительность в день, час | Количество дней, дн | Итого затраты времени, час |
| Семинары | 3 | 1 | 3 |
| Тренинги | 2 | 2 | 4 |
| Курсы | 2 | 12 | 24 |

В таблице 10 рассчитаны затраты времени в месяц на проведение всех мероприятий

Таблица 10

Затраты времени в месяц на проведение всех мероприятий

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ | Наименование мероприятия | Месяца | | | | | | | | | | | |
| Янв | Февр | Март | Апр | Май | Июнь | Июль | Авг | Сент | Окт | Ноя | Дек |
| 1 | Семинары | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 3 | 3 | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 |
| 2 | Тренинги | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 8 | 8 | 8 | 8 | 12 | 12 | 12 |
| 3 | Курсы | 48 | 48 | 48 | 48 | 48 | 24 | 24 | 24 | 24 | 48 | 48 | 48 |
| Количество посетителей | | 51 | 66 | 66 | 66 | 66 | 66 | 35 | 35 | 35 | 35 | 66 | 66 |

По данной таблице видно, что в затраты в месяц по времени укладываются в норму 176 часов (8 часов рабочий день\* 22 рабочих дня в месяц)

Для удобства организации школы бизнеса составлен определенный календарный план проведения мероприятий. На рисунке 1 показан обычный месяц, а на рисунке 2 месяц сниженной активности.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |  |
| 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч |  |
|  |  |  |  |  | 2 ч | 2 ч |  |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |  |
| 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч |  | 3ч |  |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |  |
| 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч |  |
|  |  |  |  |  | 2 ч | 2 ч |  |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |  |  | Курсы |
| 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч |  | 3ч |  |  | Тренинги |
| пн | вт |  |  |  |  |  |  |  | семинар |
| 2ч | 2ч |  |  |  |  |  |  |

Рис. 1. Обычный месяц

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |
|  |  |  |  |  | 2ч | 2ч |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |
| 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |
| 2ч | 2ч | 2ч | 2ч | 2ч |  | 3ч |
| пн | вт | ср | чт | пт | сб | вс |
|  |  |  |  |  | 2ч | 2ч |
| пн | вт |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

Рис. 2. Месяц сниженной активности

Согласно этим данным, и данных по плановому количеству клиентов можно рассчитать выручку, полученную за год. Расчет выручки представлен в Приложении 1.

2.7. Организационный план

Оптимальная организационно-правовая форма ведения данного вида бизнеса – некоммерческая организация.

Некоммерческая организация (НКО) — организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками. Этот вариант является оптимальным по ряду причин, однако основная из них состоит в том, что потенциальными потребителями наших услуг будут выступать физические лица, значит, я буду оказывать услуги населению.

Общая информация о заявителе проекта:

Заявитель: Самсонова Алена Владимировна 11.02.1997

Образование: неоконченное высшее

Место открытия бизнеса: Красноярский край, г.Лесосибирск, ул. Привокзальная 12, офис 205.

На первом этапе не планируется привлечение работников, в целях экономии денежных средств. Заниматься организацией проведения мероприятий заявитель будет заниматься лично. В дальнейшем планируется привлечение работников в количестве одного человека на должность администратора.

Должностная инструкция заявителя как инициатора проекта:

- общее руководство;

- решение вопросов по обеспечению спроса на данную услугу;

- решение вопросов по организации рекламы;

- организаций непосредственного проведения мероприятий;

- решение прочих организационных вопросов.

Условия аренды помещения:для более удобной организации мероприятий, помещение под непосредственный офис и место для проведения тренингов и курсов будет арендоваться кабинет 205 по адресу улица Привокзальная 12. В нем будет очень удобно проводить как организацию встреч с клиентами, так и непосредственно мероприятия небольшого масштаба. Для проведения семинаров, в которых количество участников может составить около 20 человек, будет арендоваться зал в Молодежном центре г.Лесосибирска. Стоимость аренды будет составлять 3000 рублей.

Основные этапы реализации проекта: поэтапный организационный план представлен выше в таблице 7. Главным шагом в реализации данного бизнес плана по открытию школы бизнеса. Организация данной школы бизнеса берет свое начало еще в декабре 2017 г. А начать деятельность планируется уже с ноября 2018 года. Сводный календарный план представлен в таблице 12.

Таблица 12

Сводный календарный план

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Этапы | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. |
| 1. | Определение основных параметров проекта | Х | - | - | - |
| 2. | Регистрация НКО | Х | - | - | - |
| 3. | Открытие расчетного счета | Х | - | - | - |
| 4. | Получение кредита | Х | - | - | - |
| 5. | Приобретение оборудования | Х | -- | - | - |
| 6. | Доставка оборудования | Х | - | - | - |
| 7. | Организация рекламы | Х | Х | Х | Х |
| 8. | Подготовка помещения | Х | - | - | - |
| 9. | Начало производства | - | Х | - | - |

2.8. Финансовый план

Для составления финансового плана рассчитаем стоимость проекта. **Данная стоимость складывается из стоимости оборудования и материалов, которое необходимо приобрести.** Расчет стоимости проекта приведен в таблице 13.

Таблица 13

**Расчет стоимости проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование | Кол-во |
| 1 | Гос пошлина за регистрацию НКО | 4000 |
| 2 | Открытие расчетного счета | 3000 |
| 3 | Компьютер | 18000 |
| 4 | Принтер | 5000 |
| 5 | Стол | 6000 |
| 6 | Стулья | 3000 |
| 7 | Диван | 15000 |
| 8 | Шкаф | 6000 |
| Итого: | | 60000 |

**По итогам приведенной таблицы можно сделать вывод о том, что для организации бизнеса необходимо 60 000 руб.**

Для начала деятельности необходимо получить кредит и рассчитать его сумму.

Сумма кредита составляет 60 000 рублей. Срок выплаты кредита – 1 год. Процент, под который банк выдает кредит - 20%

60 000 • (1+0,2)1 = 72 000 рублей

За срок выплаты кредита в банк возвращается 72 0000 рублей.

72 000 – 60 000 = 12 000 рублей

Процент по кредиту за весь период составит 12 000 рублей, то есть 1 000 рублей в месяц.

Данные расчета выплат по кредиту приведены в таблице 14.

Таблица 14

Расчет выплат по кредиту

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма, руб. |
| Стоимость проекта | 60 000 |
| Оплата кредита | 72 000 |
| Проценты по кредиту за весь период | 12 000 |

Окончание таблицы 14

|  |  |
| --- | --- |
| Выплаты за год | 72 000 |
| Выплаты в месяц | 13 000 |

Расчет затрат.Себестоимость услуги складывается из постоянных и переменных затрат, которые представлены в таблице 15.

Таблица 15

Состав постоянных и переменных затрат

|  |  |
| --- | --- |
| Затраты | |
| Постоянные затраты | Переменные затраты |
| Аренда помещения | Аренда зала для семинаров |
| Оплата сотовой связи | Изготовление сертификатов |
| Электроэнергия | Оплата Преподавателям |
| Реклама |  |

Расчет постоянных затрат.Как было отмечено выше в число постоянных затрат входят затраты на арендную плату, плата за сотовую связь, электроэнергии и рекламу. Суммы затрат по этим пунктам были разобраны ранее в данном бизнес-плане, и в совокупности представлены в таблице 16.

Таблица 16

Состав постоянных затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Постоянные затраты | Сумма в месяц, рубли | Сумма в год, рубли |
| Аренда помещения | 5000 | 60000 |
| Оплата сотовой связи | 1000 | 12000 |
| Электроэнергия | 1000 | 12000 |
| Реклама | 1500 | 18000 |
| Итого постоянных затрат | 8 100 | 97 200 |

Расчет переменных затрат*.* Далее рассчитываем переменные затраты на организацию мероприятий. Величина переменных затрат за аренду зала зависит от количества проведенных семинаров в месяц. Затраты на изготовления зависят от количества участников всех мероприятий в месяц. Оплата преподавателям рассчитывается исходя из количества отработанных часов (количества часов проведенных мероприятий). Сумма переменных затрат показана в таблице 17.

Таблица 17

Переменные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расчет переменных затрат | Затраты, рублей | Ед. изм. |
| Аренда зала для семинаров | 500 | Час |
| Изготовление сертификатов | 100 | рублей сертификат |
| Оплата Преподавателям | 1000 | рублей час |

В приложении 2 представлен расчет переменных затрат с учетом количество проводимых мероприятий за каждый месяц.

Выбор системы налогообложения: среди нескольких систем налогообложения была выбрана упрощенная система налогообложения. Это более оптимальный налог на данный момент. Упрощенная система налогообложения (УСН) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. Суть данной системы заключается в том, что налогоплательщик выплачивает единый налог, который заменяет ряд налогов в традиционной системе налогообложения.

Объектами налогообложения являются доходы, а также доходы, уменьшенные на величину расходов.

Статьей 346.20 НК РФ устанавливаются следующие налоговые ставки по налогу:

- 6 %, если объектом налогообложения являются доходы;

- 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. Наиболее выгодный вариант для данного проекта представлен в Приложении 3.

Расчет показал, что более выгодно будет использовать второй вариант. В расчетах данного проекта объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, следовательно, налог 15 %.

Расчет прибыли представлен в приложении 4 содержащий полную информацию о движении денежных средств за год. Реализация проекта начинается с января 2017 года.

По двум таблицам можно сделать вывод, что срок окупаемости данного проекта около 4 месяцев.

В таблице 18 приведены сводные показатели проекта.

Таблица 18

Показатели привлекательности инвестиций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | за год | в среднем за месяц |
| Выручка в год, рубли | 614 000 | 51166,7 |
| Затраты в год, рубли | 473 400 | 39450,0 |
| Затраты в месяц, рубли | 92 858 | 7738,2 |
| Прибыль за год, рубли | 103 265 | 8605,4 |
| Срок окупаемости,  (дисконтированный), месяц | 4 | |
| Срок окупаемости, (простой), месяц | 4 | |
| Рентабельность продукции, % | 21,81% | |

Рентабельность проекта рассчитывается, как отношение чистой прибыли за год к затратам за год.

R=103 265 : 473 400= 21,81%

Приведенные данные свидетельствуют о значительной эффективности проекта, быстрой окупаемости (около 4 месяцев) как простой срок окупаемости, так и дисконтированный, с учетом фактора времени).

2.9. Анализ рисков

Определение способов минимизации рисков:Для «Школы бизнеса» основным фактором риска является не востребованность на рынке, низкий спрос. Уменьшить риск можно путем качественного облуживания и низких цен.

Необходимо и очень важно дать участникам проекта то, что не может предложить другая организация. Чем можно заинтересовать клиента - привлечь приемлемыми ценами и обеспечить качество обслуживания, а также заинтересовать клиента своей деятельностью.

При анализе рисков было выявлено, что на эффективность работы влияют множество факторов. Все основные риски перечислены ниже в таблице19.

Таблица 19

Возможные риски

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возможные риски | Влияние прибыль | Меры по снижению влияния риска |
| 1.Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами. | Уменьшение дохода  Потеря спроса | Постоянная работа с клиентами,совершенствование и повышение качества услуг, гибкая ценовая политика |
| 2.Производственные риски, не организованность преподавателей | Снижение доходности | Четкое календарное планирование. Заблаговременные договоренности |
| 3.Технический риск | Потеря престижа | Связан с выполнением и качеством работы-услуги |

Определение безубыточного количества посетителей представлен в таблице 20.

Таблица 20

Расчет безубыточного количества человек

|  |  |
| --- | --- |
| Расчет | В год |
| Выручка, руб. | 614 000 |
| Переменные затраты, руб | 316 200 |
| Постоянные затраты, руб | 97 200 |
| Общий объем затрат, руб | 413 400 |
| Объем, кол-во процедур | 524 |

Рассчитаем безубыточный объем производства по формуле 1.

(1)

Итого, безубыточный объем производства равен 171 человек в год, или 14 человек в месяц. График безубыточности показан на рисунке 2.

171

Рис. 2. График безубыточности

Создан реальный бизнес план по открытию «Школы бизнеса». Осуществлено детальное планирование всех сфер деятельности потенциального предприятия, проанализированы все показатели.

Представлен реальный бизнес-план, способствующий успешному развитию не только организатору проекта, но и людям, которые будут в нем участвовать. Проведен анализ емкости рынка, дано описание продукта и технологии проведения всех мероприятий. При выборе структуры налогообложения была выбрана наиболее выгодная УСН (15%).

**Глава 3. Пути повышения эффективности управления организациями учебной направленности**

3.1. Анализ безубыточности школы бизнеса

Анализ безубыточности помогает определить тот минимально необходимый объем реализации продукции, при котором предприятие покрывает свои расходы и работает безубыточно, не давая прибыли, но и не неся убытков. Задавая этот уровень или, как иногда говорят, «точку безубыточности», возникает задача, от успешного решения которой напрямую зависит прибыльность или убыточность деятельности предприятия.

Расчет уровня безубыточности на основании данных, полученных из проекта отчета о финансовых результатах деятельности предприятия был рассмотрен выше. Для обеспечения безубыточной работы школы бизнеса, то есть достижения минимального объема реализации, при котором школа бизнеса будет работать без убытков, необходимо 171 человек в год или 14 человек в месяц.

Срок окупаемости – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. Период окупаемости – это период, в котором итог от операционной и инвестиционной деятельности, нарастающим итогом переходит в «+», в данной дипломной работе, срок окупаемости составляет 4 месяца.

Срок окупаемости проекта менее года. Поэтому данный проект можно рассматривать с целью быстрого получения прибыли с последующим ее вложением в другой проект, то есть в качестве «толчкового» проекта, то есть проект достигает своих целей.

3.2. Повышение качества управления образовательных учреждений

Суть проблемы данной работы заключается в повышении качества управления образовательных учреждений. Качество управления заключается в следующем:

- тщательный подбор персонала;

- грамотное планирование учебного процесса;

- современные методики преподавания, а также использование в учебном процессе новых технологий;

- постоянный контроль как за процессом обучения, так и за его результатами.

Основной целью образовательных учреждений является получение обучающимися знаний, которыми он сможет воспользоваться в дальнейшем в своей работе. Именно поэтому образовательные учреждения разных уровней должны заботиться не только об эффективности работы самого учреждения, но и о качестве своих услуг.

Понятие «качество образования» - многомерное. Качество трактуется как определенный уровень знаний и умений, умственного, физического и нравственного развития, которого достигли обучающиеся. Качество образования увязано с планируемыми задачами, и является соотношением цели и результата, под понятием качества образования обычно рассматривают:

- качество содержания образования;

- значение результатов образования;

- качество образовательных технологий.

Термин «эффективность» означает степень приближения к оптимальному (наиболее желаемому) или максимальному результату при минимальных издержках. Эффективность очень часто определяется как отношение результатов к формирующим их затрат.

Можно выделить ряд подходов и рекомендаций, направленных на повышение качества образования и социально-экономической эффективности образовательных учреждений:

- повышение надежности обучения.

- приведение в соответствии целей общества и целей образовательных учреждений. Выполнение данного пункта позволит избежать противоречий и разногласий между образовательными учреждениями и обществом. Ведь для эффективного осуществления процесса обучения интересы общества и образовательных учреждений должны быть направлены в одно направление.

- проектирование и внедрение системы управления качеством образовательного процесса.

Управление качеством образования рассматривается как целенаправленное и комплексное взаимодействие управления и управляющей части в целях достижения наилучшего результата. Данный вопрос может быть определен как дисциплинарный.

- управление практической и профессиональной ориентации учебных дисциплин в общеобразовательных и профессиональных учебных заведений.

Все дисциплины должны иметь практическую значимость, способствующие в дальнейшем формированию личности. В рамках различных направлений и специальностей изучаются разный список дисциплин, но при этом все изучаемые дисциплины должны быть не просто доведены до обучающегося, а именно иметь практическую значимость для него.

- соединение обучения с практической трудовой деятельностью. Применение полученных знаний и навыков в процессе обучения на практике, позволяет еще раз убедиться в их необходимости и полезности. Также это позволяет закрепить полученные знания на практике.

- систематический контакт будущих работодателей с образовательными учреждениями. Это позволит идти «в ногу со временем» и удовлетворять имеющие потребности. Выполнение данного пункта поможет соотнести спрос и предложение на рынке образовательных услуг, оперативно реагировать на изменения, а также сократить нерациональное использование образовательных ресурсов.

- взаимодополняемость всех ступень обучения. Каждая из ступень образовательного процесса должна не противоречить, а именно дополнять предыдущую.

Использование данных подходов и рекомендаций позволит повысить рост качества образовательных учреждений, сократить издержки, тем самым повысить эффективность функционирования и предоставлять образовательные услуги, соответствующие потребностям заинтересованных сторон. Именно качество подготовки выпускников в дальнейшем формирует лицо образовательного учреждения, его имидж и конкурентоспособность, что имеет большую значимость в условиях рыночной конкуренции.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Грамотное использование методов бизнес – анализа и прогноза дает руководителям и менеджерам компаний уверенность в завтрашнем дне, и, как следствие, ведет к повышению организованности и цивилизованности на рынке в целом.

Разработанный бизнес-план развития предприятия направлен на:

- понимание общего состояния дел на данный момент;

- представление того уровня, который вы собираетесь достичь;

- планирование процесса перехода из одного состояния в другое.

Бизнес-план позволяет решить эти проблемы. Он включает разработку цели и задач, которые ставятся перед предприятием на ближайшую и дальнюю перспективу, оценку текущего состояния экономики компании, путем анализа основных показателей ее работы и сопоставление их с показателями по бизнес-плану. В нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции.

Бизнес-план дает возможность продумать свои действия, помогает предупредить и достойно встретить многие неизбежные проблемы в развитии бизнеса. Он является инструментом, с помощью которого возможен контроль и управление производством. Бизнес-план позволяет управлять по предварительному плану, а не просто реагировать на события.

Для достижения цели в работе были определены и решены следующие задачи:

- описаны теоретические основы бизнес-планирования, а именно: цели, функции и назначение бизнес-плана, этапы разработки и структура бизнес-плана;

- представлена методология исследования бизнес-плана;

- разработан бизнес план по созданию школы бизнеса.

В ходе рассмотрения бизнес-плана школы бизнеса было выявлено, что для реализации данного проекта требуется наличие финансовых средств в размере 60000 рублей.

Кроме того, были оценены потенциальные риски данного бизнес-плана, которые являются маленькими. В финансовом плане обоснованы расходы по реализации проекта, а так же доказана эффективность реализации бизнес-плана.

В заключении, к данной дипломной работе, можно сказать, что благодаря разработки бизнес-плана был задан определенный экономический уровень работы компании при котором она приносит прибыль. Именно от этого уровня идет точка отсчета эффективности ее работы.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

бизнес план разработка

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.94 №51-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 20.02.96 №18-ФЗ, от 12.08.96 МП1-ФЗ, от 8.07.99 №138-ФЗ, от 16.04.01 №45-ФЗ, от 15.05.01 №54-ФЗ, от 21.03.02 №31-ФЗ, от 14.11.02 М161-ФЗ, от 26.11.02 №152-ФЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 №14-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 12.08.96 №ЛО-ФЗ, от 24.10.97 №133-ФЗ, от 17.12.99 №213-ФЗ, от 26.11.02 №152-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 26.01.96 №15-ФЗ, постановлением Конституционного суда Российской Федерации от 23.12.97 №21-П).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (ред. от 30.12.2010)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 30.12.2010)
5. Постановление правительства Российской Федерации от 5.08.92 №552 «Об утверждении положения о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в себестоимость и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли».
6. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 03.11.2006) "о бухгалтерском учете" (принят ГД ФС РФ 23.02.1996)
7. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, № 48, ст. 5369; 1998, № 30, ст. 3619; 2002, № 13, ст. 1179).
8. Алан Д. Орр. «Управление проектами: руководство по ключевым процессам, моделям и методам.» –Днепропетровск.: «Баланс Бизнес Букс», 2009.-216с.
9. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 248 с.
10. Аникеев, С.А. Методика разработки плана маркетинга. Сер. «Практика маркетинга» – М.: Форум, Информ-Студио, 2014. – 128 с.
11. Анискин Ю.П., Павлова А.М. «Планирование и контроллинг»: Учебник.-М.:Омега – Л, 2010.-280с.
12. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. «Финансовый анализ». – М.: Издательство «ДИС», 2010.-310с.
13. Арустамов Э.А., Пахомкин А.Н., Платонов А.П., Рыкова И.В. «Организация предпринимательства»: Учебное пособие. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», МУПК, 2014.-355с.
14. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом – М.: Финансы и статистика, 2015. – 384 с.
15. Бернстайн Л.А. 2Анализ финансовой отчетности.» М.: Финансы и статистика, 2006. -210с.
16. Бринк И.Ю., Савельева Н.А. «Бизнес-план предприятия. Теория и практика» / Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н / Д: Феникс, 2013.-278с.
17. Буров В.П., Морошкин О.К. «Бизнес-план. Методика составления реальный пример» - М: ЦИПКК, 2009. – 201с.
18. **Винокуров, В.А.** Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006 –160 с.
19. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: методика разработки. 25 реальных образцов бизнес плана / В.А. Горемыкин.—[3-е изд].—М.: Ось-89, 2009.—576 c.
20. Горохов, Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. – М.: Информационно-издательский дом Филинъ, 2017 – 208 с.
21. Горохов В.Н., Малеев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ: Как привлечь деньги. – М., 2011.
22. **Грибалев, Н.П.,** Игнотов И.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. С. Петербург: Белл, 2006 – 203 с.
23. Гуляев В.Г. Организация бизнеса. - М.: Нолидж, 2006.
24. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2008. – 341 с.
25. **Жуков,В.В.** SWOT-анализ / В. В. Жуков // Бизнес-план инновационного проекта : теория и практика: [ пособие для вузов] / В. В. Жуков.—С. 344-349.—М., 2007.
26. Зигель Э.С. Шульц Л.А. «Составление бизнес-плана» М: Финансы и статистика, 2006.-632ч.
27. Карпов А.Е. 100% практического бюджетирования. – М.: Дело и сервис. – 2009. – 215 с.
28. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное. - М.: ЗАО “Центр экономики и маркетинга”, 2009 г. – 511 с.
29. Ковалев В.В. «Финансовый анализ: методы и процедуры. Финансы и статистика.» – М.: Финансы и статистика, 2012.-361с.
30. Ковелло Д.А., Хейзелгрен Б. Дж. Бизнес-планы: Полное справочное руководство. – М.: ЗАО «Издательство Бином», 2007.
31. Котлер Ф. «Основы маркетинга» М: Прогресс, 2005.- 301с.
32. Кистерева,Е.В. Инвестиционный бизнес-план : расчет эффективности проекта / Е. В. Кистерева // Справочник экономиста.—М...—2007.—№5.—С. 54-63.
33. Краюхина Г.А. «Экономика предприятия. Ч.6.Экономическая деятельность предприятия»: Учебное пособие. СПб.:СПбГИЭУ, 2007.-255 с.
34. Липсиц И.В. «Бизнес-план – основы успеха»: Практическое пособие – М: Машиностроение, 2015. – 300с.
35. Максютов А.А. Бизнес-план предприятия: финансовый бюджет. Учебно-практическое пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», 2007. – 96 с
36. Маркова В.Д. Внутрифирменное планирование. – М.: Экор. – 2008. – 274 с.
37. Масленченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Практика бюджетирования на предприятиях России. – М.: БДЦ-Пресс. – 2008. – 392 с.
38. Миронова И.А. «Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий.» – Спб: ПрофиКС, 2016.-108с.
39. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов высших и средних учебных заведений. М.: ИВУ «Маркетинг», 2006 г. - 328 с.
40. Пелих А.С. «Бизнес-план или как организовать собственный бизнес.»- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: «Ось-89», 2014.-362с.
41. Попов В.М. Деловое планирование. – М.: Финансы и статистика, 2008. -152 с.
42. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности.» Учебник. М.: ИНФРА-М, 2006.- 425 с.
43. Савельева Н.А. «Бизнес-план предприятия» /Теория и практика: Учебное пособие. – Ростов н / Д: Феникс, 2007.-384 с.
44. Ситосенко Е. Подсистемы планирования в «1С:Управлении производственным предприятием 8.0». – 2006. - № 23. – С. 4
45. Шепеленко, Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии [Текст]: учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов / Г.И. Шепеленко. – 2-е изд., доп. и переработ. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2010. – 544 с.
46. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. «Методика финансового анализа.» М.: ИНФРА-М, 2006.-291с.
47. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных пред­приятий России. -2-е изд., перераб. и доп.- М.: Изда­тельство «Дело и Сервис», 2009. - 592 с.
48. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 718 с.
49. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: Юристь, 2011. – 608 с.
50. Экономика: учебник / под ред. проф. А.С. Булатова – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристь, 2012. – 896 с.

**Приложения**

Приложение 1

Расчет выручки, от проведенных мероприятий

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ | Наименование мероприятия | Месяца | | | | | | | | | | | | |
| Янв | Февр | Март | Апр | Май | Июнь | Июль | Авг | Сент | Окт | Ноя | Дек |
| 1 | Семинары | 9000 | 9000 | 9000 | 9000 | 9000 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 9000 | 9000 | 9000 |
| 2 | Тренинги | 21000 | 21000 | 21000 | 21000 | 21000 | 14000 | 14000 | 14000 | 14000 | 21000 | 21000 | 21000 |
| 3 | Курсы | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 | 30000 | 30000 | 30000 |
| Выручка за месяц | | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 33500 | 33500 | 33500 | 33500 | 60000 | 60000 | 60000 |

Приложение 2

Расчет количества переменных затрат на проведение мероприятий

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Затраты | Количество процедур | | | | | | | | | | | |
| Январь | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь |
| Аренда зала для семинаров | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 2500 | 2500 | 2500 | 2500 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Изготовление сертификатов | 100 | 5100 | 5100 | 5100 | 5100 | 5100 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 5100 | 5100 | 5100 |
| Оплата Преподавателям | 1000 | 77000 | 77000 | 77000 | 77000 | 77000 | 38500 | 38500 | 38500 | 38500 | 77000 | 77000 | 77000 |
| Итого |  | 87100 | 87100 | 87100 | 87100 | 87100 | 43900 | 43900 | 43900 | 43900 | 87100 | 87100 | 87100 |

Приложение 3

Выбор системы налогообложения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Общая таблица | Янв | Февр | Март | Апр | Май | Июнь | Июль | Авг | Сент | Окт | Ноя | Дек | Σ |
| Выручка | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 33500 | 33500 | 33500 | 33500 | 60000 | 60000 | 60000 | 614000 |
| Затраты | 40300 | 40300 | 40300 | 40300 | 40300 | 25750 | 25750 | 25750 | 25750 | 40300 | 40300 | 40300 | 413400 |
| Налогообложение 6% от выручки | 3600 | 3600 | 3600 | 3600 | 3600 | 2010 | 2010 | 2010 | 2010 | 3600 | 3600 | 3600 | 36840 |
| Налогообложение 15 % от прибыли | 0 | 2955 | 2955 | 2955 | 2955 | 1162,5 | 1162,5 | 1162,5 | 1162,5 | 2955 | 2955 | 2955 | 25335 |

Приложение 4

План денежных поступлений и выплат

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Поступления и выплаты: | в том числе по месяцам | | | | | | | | | | | | Итого |
| 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц | 7 месяц | 8 месяц | 9 месяц | 10 месяц | 11 месяц | 12 месяц |  |
| Выручка от реализации | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 33500 | 33500 | 33500 | 33500 | 60000 | 60000 | 60000 | 614000 |
| Стоимость проекта | 60000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2.Затраты | 40300 | 40300 | 40300 | 40300 | 40300 | 25750 | 25750 | 25750 | 25750 | 40300 | 40300 | 40300 | 425400 |
| Арендная плата | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 60000 |
| Оплата сотовой связи | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| Электроэнергия | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| Реклама | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 18000 |
| Аренда зала для семинаров | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 3000 | 3000 | 3000 | 30000 |
| Изготовление сертификатов | 5100 | 5100 | 5100 | 5100 | 5100 | 2900 | 2900 | 2900 | 2900 | 5100 | 5100 | 5100 | 52400 |
| Оплата преподавателям | 23100 | 23100 | 23100 | 23100 | 23100 | 12250 | 12250 | 12250 | 12250 | 23100 | 23100 | 23100 | 233800 |

Продолжение приложения 4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Уплата процентов по кредиту | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| Налогооблагаемая база | -40300 | 19700 | 19700 | 19700 | 19700 | 7750 | 7750 | 7750 | 7750 | 19700 | 19700 | 19700 | 128600 |
| УСН (15%) | 0 | 2955 | 2955 | 2955 | 2955 | 1162,5 | 1162,5 | 1162,5 | 1162,5 | 2955 | 2955 | 2955 | 25335 |
| 3.Чистый поток | -40300 | 16745 | 16745 | 16745 | 16745 | 6587,5 | 6587,5 | 6587,5 | 6587,5 | 16745 | 16745 | 16745 | 103265 |
| 4.Чистый дисконтированный поток | -35982,1 | 14950,9 | 14950,9 | 14950,9 | 14950,9 | 5881,7 | 5881,7 | 5881,7 | 5881,7 | 14950,9 | 14950,9 | 14950,9 | 92200,8 |
| 5.Чистый диск.поток нарастающим итогом | -35982,1 | -21031,3 | -6080,4 | 8870,5 | 23821,4 | 29703,1 | 35584,8 | 41466,5 | 47348,2 | 62299,1 | 77250,0 | 92200,9 | - |

Приложение 5

Отчет о прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | по месяцам | | | | | | | | | | | | Итого |
| 1 месяц | 2 месяц | 3 месяц | 4 месяц | 5 месяц | 6 месяц | 7 месяц | 8 месяц | 9 месяц | 10 месяц | 11 месяц | 12 месяц |
| Выручка от реализации | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 33 500 | 33 500 | 33 500 | 33 500 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 614 000 |
| 2 Затраты | 99 300 | 39 300 | 39 300 | 39 300 | 39 300 | 24 750 | 24 750 | 24 750 | 24 750 | 39 300 | 39 300 | 39 300 | 473 400 |
| 2.1. Стоимость проекта | 60 000 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 60 000 |
| 2.2. Переменные затраты | 31 200 | 31 200 | 31 200 | 31 200 | 31 200 | 16 650 | 16 650 | 16 650 | 16 650 | 31 200 | 31 200 | 31 200 | 316 200 |
| 2.3.Постоянные затраты | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 8 100 | 97 200 |
| 3.Налогооблагаемая прибыль (п1-п2) | -39 300 | 20 700 | 20 700 | 20 700 | 20 700 | 8 750 | 8 750 | 8 750 | 8 750 | 20 700 | 20 700 | 20 700 | 140 600 |
| 4. Налог по УСН, 15% | 0 | 2955 | 2955 | 2955 | 2955 | 1162,5 | 1162,5 | 1162,5 | 1162,5 | 2955 | 2955 | 2955 | 25 335 |
| Оплата % по кредиту | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 12 000 |
| 5. Чистая прибыль | -40 300 | 16 745 | 16 745 | 16 745 | 16 745 | 6 588 | 6 588 | 6 588 | 6 588 | 16 745 | 16 745 | 16 745 | 103 265 |
| 6. Чистая прибыль с нарастающим итогом | -40 300 | -23555 | -6 810 | 9 935 | 26 680 | 33 268 | 39 855 | 46 443 | 53 030 | 69 775 | 86 520 | 103 265 | - |