

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра акмеологии и менеджмента

Бизнес план открытия дошкольной образовательной организации

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа
допущена к защите
Зав. кафедрой АиМ,
канд.психол.наук, доцент
_____ (Кружкова О.В.)
(подпись)
«__» _____ 20__ г.

Исполнитель:
Самихова Елена Маратовна
студент группы ББ-41, 4 курса,
очное отделение
направление
«38.03.02-Менеджмент»
(профиль «Управление малым
бизнесом»)

(подпись)

Нормоконтролер:
_____ Федоровых Н.В.
«__» _____ 20__ г.

Научный руководитель:
Аликперов И.М.,
канд.экон.наук,
доцент кафедры АиМ

(подпись)

Екатеринбург 2016

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	3
1. Резюме.....	6
2. Характеристика объекта.....	9
3. Анализ рынка.....	14
4. План маркетинга.....	23
5. Производственный план.....	28
6. Организационный план.....	31
7. Финансовый план.....	35
8. Риски и их страхование.....	41
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	43
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	45

Введение

Актуальность. Несмотря на все трудности и проблемы в России в сфере частного предпринимательства заняты уже миллионы людей. Ведение бизнеса предполагает готовность предпринимать самостоятельные решения и рисковать. При этом гарантии успеха не может дать никто.

Типичными причинами краха предприятий являются: общий экономический спад, выпуск товаров, не удовлетворяющих нужды рынка, неправильное управление и маркетинг и, конечно же, неадекватное финансирование. Этот перечень можно дополнить большим количеством других факторов, большинство из которых в той или иной степени являются производными от названных основных причин.

Составление бизнес-планов необходимо как перед началом предпринимательской деятельности, когда предприниматель выбирает отрасль, в которой будет задействован, рынок сбыта, деловых партнёров, так и для развития уже существующего бизнеса, если предприниматель хочет выйти на новые рынки, реализовывать новую продукцию, модернизировать производство и т.д. Бизнес-план соединяет идею и финансовые возможности. По своей сути планирование определяет направления движения, а не пункт назначения. Наиболее вероятно, что информация будет меняться по мере того, как бизнес будет развиваться во времени. Если планирование правильно проводится и базируется на четком отслеживании событий, то оно становится мощным инструментом для бизнесмена.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что системе образования, тем более системе дошкольного образования необходимо искать пути самокупаемости и расширять спектр услуг. Без знаний

планирования, законов бизнеса и основ бизнес-планирования современному образовательному учреждению сложно существовать.

Согласно Федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 (ред. от 02.03.2016) в сфере образования появились новые рыночные возможности, однако руководители образовательных учреждений пока слабо подготовлены к предпринимательской деятельности.

Теоретическая база исследования. В исследованиях, посвященных бизнес-планированию заслуживают внимание труды таких российских ученых, как Аникеев С.А., Балабанов И.Т., Баринов, В.А., Бекетова, О.Н., Горохов, Н.Ю., Грибалев Н.П., Игнотов И.П., Зарубинский, В.М., Клоков, И.В., Липсиц И.В., Петров, К.Н., Просветов, Г.И., Рябых, Д.А., Халтаева, С.Р., Черняк В.З., Черняк А.В., Довдиенко И.В., Шапиро В. Д. и др.

Цель исследования – разработка бизнес-плана детского сада «Перспектива» с английским уклоном в г. Екатеринбурге.

Объект исследования – бизнес-планирование.

Предмет исследования – бизнес-план дошкольного образовательного учреждения.

Задачи исследования:

- изучение основ бизнес-планирования деятельности фирмы;
- рассмотреть содержание разделов бизнес-плана;
- разработать, на основе проведенного исследования, бизнес-план частного детского сада с английским уклоном в г. Екатеринбурге.

Методы исследования: теоретические: изучение литературы, нормативно-правовых документов; практические - анализ конкурентов проведен методом наблюдения, сравнения; моделирование, статистические методы.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка литературы из 47 источников. Текст работы проиллюстрирован 5 рисунками, 16 таблицами.

Введение содержит обоснование актуальности темы исследования, характеристику цели, задач, объекта, предмета, практической и теоретической основ, а также описание структуры выпускной квалификационной работы.

В основной части работы разработан бизнес-план детского сада с английским уклоном.

Составлены резюме, приведено описание предприятия, услуг, проведен анализ рынка, разработан маркетинговый план, организационный план и план производства, финансовый план, а также проведена оценка рисков.

В заключении сформулированы основные выводы по теме исследования.

1. Резюме

Бизнес-план детского сада разработан студенткой четвертого курса Самиховой Еленой.

Организационно-правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель.

Вид деятельности согласно ОКВЭД – 80.10.1. «Дошкольное образование (предшествующее начальному общему образованию)».

Юридический адрес: Свердловская область, город Екатеринбург, улица Луначарского, д. 49. Площадь помещения – 86 м².

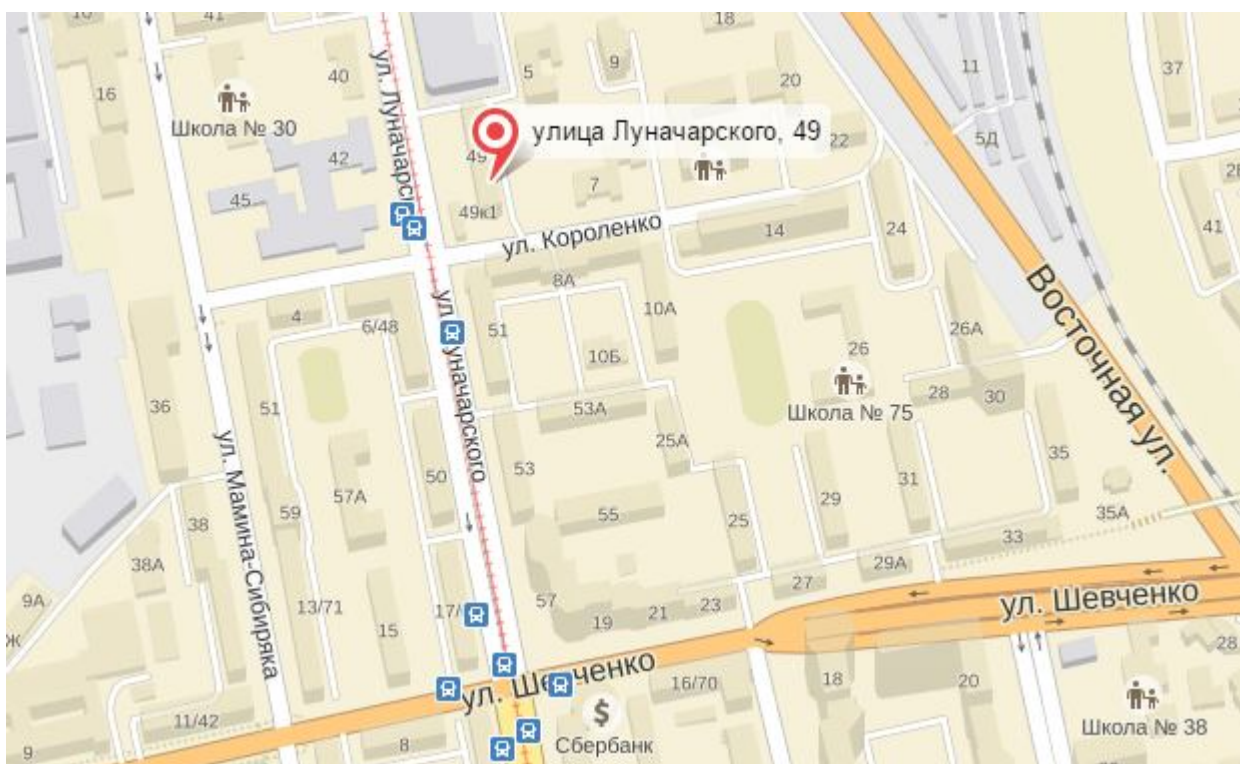


Рисунок 1 – Местоположение Детского сада «Перспектива»

Название предприятия: Детский сад «Перспектива».

Персонал состоит из 8 человек: директор, бухгалтер, четыре педагога, помощник педагога, уборщица.

Услуги, оказываемые детским садом: Помимо основных дошкольных образовательных услуг, мы предлагаем следующие виды образовательных

услуг:

1. Подготовка к школе с английским уклоном. Дети 4, 5, 6 лет - развитие речи, введение в иностранный язык, математику, окружающий мир, логика.

2. Реабилитационный курс для детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Группы 3-6 лет по методикам Малера А.Р.(г. Москва), комплексной программе Малковой Ю.Н.(г. Екатеринбург) (арт. - терапия, эвритмия (основа движения), музыка, театрализация).

3. Театральное искусство (возраст 3-7 лет) по комплексной авторской программе Левиной Т.А. (г. Екатеринбург). Актёрское мастерство, ритмика, вокальный ансамбль, пластика, музыкальная грамота, история театра, сценическая речь, вокальный ансамбль.

4. Праздник выходного дня (встреча в русском, испанском, американском, японском и других стилях).

5. Индивидуальные занятия и консультации с логопедом;

6. Индивидуальные и групповые занятия с психологом (диагностирование, нейропсихологическое развитие).

Миссия детского сада: Реализация права каждого ребенка на качественное и доступное образование, обеспечение условий для личностного развития и проживания дошкольного детства, как самоценного периода жизни, охраны и укрепления его здоровья.

Философия детского сада: детский сад - территория успешности каждого.

Цели:

- повышение качества услуг дошкольного образования;
- создание эффективной системы, обеспечивающей доступность и равенство возможностей для каждого ребенка в получении качественного дошкольного образования;

- создание оптимальных условий для реализации образовательной программы дошкольного образования в соответствии с требованиями ФГОС;

- сохранение уникальности и самоценности детства, как важного этапа в общем развитии человека, сохранение единства образовательного пространства

Общий размер инвестиций, необходимых для вложения в проект составляет 500 000 рублей. Инвестиции – собственные средства. Срок окупаемости проекта – 1 года 5 месяцев.

2. Характеристика объекта

Месторасположение Детского сада «Перспектива» в городе Екатеринбурге на ул. Луначарского, д. 49 обеспечит удобное место для подъезда на общественном транспорте (трамваи, маршрутные такси, троллейбусы, парковочные места).

Основным направлением деятельности детского сада «Перспектива» является предоставление дошкольных образовательных услуг. Принципиальным отличием, и одновременно важнейшим конкурентным преимуществом, является то, что образовательные услуги, предлагаемые потребителям, будут не дороже аналогичных, реализуемых в других образовательных учреждениях, преобладание английского языка в образовательном и воспитательном процессах позволяет существенно выделиться из среды конкурентов. Кроме того, мы предлагаем качественное и интересное образование, профессиональных воспитателей, увлекательные образовательные программы и специально оборудованные кабинеты.

Ключевые задачи:

- усиление внимания к личности каждого воспитанника, создание благоприятных условий для полноценного и своевременного развития детей в соответствии с их возрастными и индивидуальными особенностями и склонностями, для раскрытия и реализации способностей и творческого потенциала каждого ребенка;
- охрана и укрепление физического и психического здоровья детей, в том числе их эмоционального благополучия;
- обновление содержания образования путём внедрения новых технологий, изменения структуры образовательного процесса; изменение форм и методов работы с детьми;

- создание развивающей образовательной среды, способствующей саморазвитию и самореализации ребенка в разных видах деятельности (игровой, творческой, познавательной и исследовательской деятельности);
- обеспечение социально-личностного развития на основе духовно-нравственных и социокультурных ценностей;
- повышение качества образования путём эффективного использования информационно-коммуникационных технологий, создание современной информационно-образовательной среды;
- создание условий для профессионального роста педагогов, развитие профессиональной компетентности участников образовательного процесса, как ведущее условие реализации ФГОС и повышения качества образования;
- совершенствование материально – технического и программно-методического обеспечения;
- обеспечение психолого-педагогической поддержки семьи и повышения компетентности родителей (законных представителей) в вопросах развития и образования, охраны и укрепления здоровья детей.

Услуги, оказываемые детским садом: Помимо основных дошкольных образовательных услуг, мы предлагаем следующие виды образовательных услуг:

1. Подготовка к школе с английским уклоном. Дети 4, 5, 6 лет - развитие речи, введение в иностранный язык, математику, окружающий мир, логика.
2. Реабилитационный курс для детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Группы 3-6 лет по методикам Малера А.Р.(г. Москва), комплексной программе Малковой Ю.Н.(г. Екатеринбург) (арт. - терапия, эвритмия (основа движения), музыка, театрализация).
3. Театральное искусство (возраст 3-7 лет) по комплексной авторской программе Левиной Т.А. (г. Екатеринбург). Актёрское мастерство,

ритмика, вокальный ансамбль, пластика, музыкальная грамота, история театра, сценическая речь, вокальный ансамбль.

4. Праздник выходного дня (встреча в русском, испанском, американском, японском и других стилях).

5. Индивидуальные занятия и консультации с логопедом;

6. Индивидуальные и групповые занятия с психологом (диагностирование, нейропсихологическое развитие).

Миссия детского сада: Реализация права каждого ребенка на качественное и доступное образование, обеспечение условий для личностного развития и проживания дошкольного детства, как самоценного периода жизни, охраны и укрепления его здоровья.

Философия детского сада: детский сад - территория успешности каждого.

Цели:

- повышение качества услуг дошкольного образования;
- создание эффективной системы, обеспечивающей доступность и равенство возможностей для каждого ребенка в получении качественного дошкольного образования;
- создание оптимальных условий для реализации образовательной программы дошкольного образования в соответствии с требованиями ФГОС;
- сохранение уникальности и самоценности детства, как важного этапа в общем развитии человека, сохранение единства образовательного пространства

На основании проведенного анализа конкурентов было выявлено, что близлежащие образовательные учреждения не копируют предлагаемые нами образовательные направления (кроме подготовки к школе).

Для реализации проекта требуются первоначальные инвестиции в размере 500 тыс. р. на ремонт помещения и приобретение оборудования

(мебель, методические пособия, развивающие игры), регистрацию и лицензирование. Самоокупаемость проекта при минимальном годовом доходе составит 1,5 года, при максимальном доходе – 77 535 руб./мес. Детского сада «Перспектива» предполагается оформить индивидуальным предприятием на основании Гражданского кодекса РФ, Закона об образовании РФ, устава и обладать самостоятельным балансом и расчётным счётом.

Рынок дошкольных образовательных услуг испытывает бурный рост. Разрабатываются новые организационные формы работы с детьми, выявляются потенциальные способности детей к учебной деятельности, исследуются возможности их интеграции в обществе. Основными факторами, обуславливающими этот рост, являются заинтересованность молодых родителей в качественном интересном образовании, позволяющем всесторонне развить личность ребёнка; готовность родителей морально и материально поддержать интересы ребёнка.

Наш целевой рынок – это родители, желающие предоставить качественное дошкольное образование для своих детей. Ежемесячное обучение по одному направлению в среднем стоит 14 000 рублей. Мы предлагаем авторские обучающие программы и даём возможность самостоятельного выбора предметов.

Детский сад рассчитан на 20-25 детей (3-4 группы). Обучение будет проводиться педагогами и воспитателями с высшим образованием и практическим опытом работы более 3-х лет, а также с привлечением студентов старших курсов педагогических специальностей в качестве помощников воспитателей.

Персонал состоит из 8 человек: директор (высшее образование), бухгалтер (высшее экономическое образование, опыт работы от 2-х лет), четыре педагога (высшее педагогическое образование, опыт работы от 1

года), помощник педагога (студент педагогического университета), уборщица.

Нашим главным приоритетом является удовлетворённость клиентов (нравится детям, родители ощущают результат).

3. Анализ рынка

Подготовка к школе на данный момент самый распространённый вид услуг для детей дошкольного возраста. С этим работают как общеобразовательные школы, лицеи, гимназии, так и детские сады. Отличие нашего детского сада заключается в моделировании ситуации школьной деятельности и игровой форме проведения занятий с применением иностранного языка (специально оборудованный класс, три зоны деятельности: рабочая, игровая, зона у доски).

Активную деятельность по формированию духовности, художественному и эстетическому воспитанию, развитию общественной активности и творческой реализации детей и членов их семей ведут культурно - досуговые учреждения. Традиционной для учреждений культуры области является деятельность по поддержке социально незащищенных слоев населения.

Эксперты уверены, что у рынка частных детсадов есть неплохой потенциал, но без помощи государства развитие отрасли вряд ли возможно.

Зарубежные ученые подсчитали: один доллар, инвестированный в образование ребенка, приносит 17 долларов прибыли по достижении чадом трудоспособного возраста.

Вряд ли кто-то из родителей руководствуется этой формулой, выбирая для своего ребенка формат раннего образования. Но смело можно утверждать, что в стране «подросло» целое поколение родителей, считающих, что стартовать в деле развития интеллекта ребенка после трех уже поздно. Рынок молниеносно отреагировал на сформировавшийся спрос. На 2014 год пришелся пик роста конкуренции среди частных детских клубов и центров раннего развития, основная аудитория которых - малыши от 6 месяцев до 6-7 лет. По оценкам экспертов, именно этот бизнес, хотя он и не является высокомаржинальным, способен не только

не сокращаться, но и расти в период кризиса.

Сегодня в стране более двух тысяч детских частных клубов и мини-садов. И их количество продолжает расти, несмотря на то, что государство с каждым годом уделяет все больше внимания строительству новых детских садов. В Екатеринбурге официально зарегистрировано только около 30 частных детских садов, но при этом есть те, кто не зарегистрировал свое учреждение надлежащим образом.

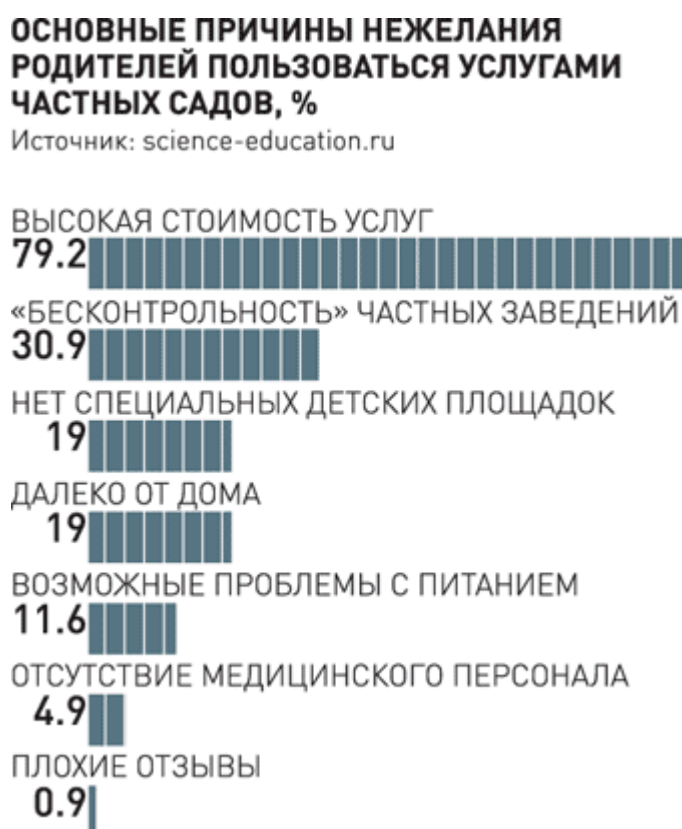


Рисунок 2 – Основные причины нежелания родителей пользоваться услугами частных садов [38]

Одно из главных преимуществ частных детских садиков - небольшие группы. Как правило, группа платного детского сада не превышает 5–8 человек, тогда как в государственном садике в одной группе собирают по 25 человек.

Благодаря маленьким группам, к каждому малышу воспитатели

применяют индивидуальный подход. Кроме этого, в таких заведениях составляется специальное меню с учётом детских предпочтений, за ними следят медицинские работники, психолог, а также предоставляется ещё множество услуг, которых государственные садики предоставить просто физически не могут.

К преимуществам частного детского сада также относится и использование более прогрессивных программ по подготовке ребёнка к школе. Воспитатели частного детского сада, как правило, также отличаются высоким профессионализмом, достаточно высоким уровнем подготовки и более ответственным отношением к выполнению своих обязанностей.

Сегодня многие семьи с временной пропиской не имеют возможности отдать детей в детский сад. В условиях тотальной нехватки мест для детей с временной регистрацией создана отдельная очередь, попасть по которой в сад практически невозможно. Желаящим посещать частный детский сад нет необходимости обращаться в местный совет и вставать на очередь. Пока качество государственных дошкольных учреждений невысоко, спрос на частные сады, детские центры раннего развития будет увеличиваться. Конечно, государство тоже не стоит на месте, постепенно внедряются и новые программы развития и обновляется оснащение садов и школ, в целом же подход в государственных учреждениях более общий, унифицированный. Но нельзя занижать их значимость, так как они остаются пока основными институтами социализации и образования детей. Эффективную образовательную индустрию на выходе даст разумный путь развития и частных, и государственных учреждений.

Рынок детских развивающих центров уже перерос период становления. Можно сказать, что сегодня он входит в зрелую фазу. Во-первых, количество субъектов перевалило за несколько тысяч, во-вторых, на рынке присутствуют разные категории игроков: крупные

франчайзинговые сети (больше 30 точек присутствия), сети небольшого масштаба (до 5-10 клубов) и локальные игроки, имеющие 1-2 объекта.

53 486 детских садов зарегистрировано в России на начало 2016 года и 1,9% детских садов в России частные [38].

Новым Федеральным законом об образовании № 273-ФЗ в ред. от 02.03.2016 ст. 32 разрешена предпринимательская деятельность [46].

Хотя сегодня наибольшая конкуренция именно на уровне крупных франчайзинговых проектов, мамы в декретном отпуске, бывшие клиенты крупных центров развития все еще открывают отдельные заведения.

Больших сложностей при ведении «детского» бизнеса эксперты не выделяют. Для локальных игроков самой труднорешаемой проблемой являются, как правило, квалифицированные кадры.

Кстати, надзорные органы, хотя и выставляют достаточно жесткие требования, по словам представителей детских клубов, относятся к этому виду бизнеса довольно лояльно.

После принятия нового закона об образовании последовала серия изменений в федеральные законы, которые облегчили процедуру получения лицензии на право ведения образовательной деятельности: «Были изменены требования к помещениям, к высоте потолков, к наличию второго выхода, к размерам и количеству туалетов. Мы как эксперты также привлекались к обсуждению и разработке всех этих документов, государство серьезно разворачивается в сторону отрасли. Единственное препятствие - патентная система налогообложения не включает услуги основного дошкольного образования. Но и этот вопрос находится в стадии решения».

По данным на март 2016 года в Екатеринбург насчитывалось 783 детских сада, в 49 школах работают дошкольные группы, есть также некоторое количество ведомственных детских садов. Количество частных детских садов – 87 [38].

Количество детей, возраст которых предполагает посещение детского сада (а также ясельных групп), составляет порядка 597 тыс. чел. по г. Екатеринбургу и 250 тыс. чел по Свердловской области. Однако эти данные не учитывают число детей легальных и нелегальных мигрантов из других регионов России, а также иностранных граждан.

Полученные данные относительно потребителей позволяют судить о наличии и росте спроса на услуги рынка. Кроме того, как отмечалось в исследовании, специфика данного рынка состоит в том, что спрос на его услуги будет существовать постоянно. Это является положительным моментом для развития рынка, привлекающим все большее количество людей.

По данным Росстата, в 2015 году в городе Екатеринбурге родилось 22 712 малышей, а ушёл из жизни 16 231 горожанин. Выходит, что естественный прирост населения в Екатеринбурге составил 6 481 человек.

Тот факт, что в последние годы рождаемость в Екатеринбурге увеличивается, говорит о том, что людям комфортно живётся в городе, и они уверены в завтрашнем дне.

Рост реальных доходов населения, улучшение ситуации на рынке труда привели к росту покупательского спроса населения и динамичному развитию потребительского рынка, что, как следствие, подтверждается ростом товарооборота Екатеринбурга. По итогам 2015 года розничный товарооборот достиг 729 миллиардов рублей. Екатеринбург формирует товарооборот Свердловской области более чем на 75 %.

Ниже приведён SWOT-анализ, который представляет собой оценку внутренней среды фирмы, ее сильные и слабые стороны в системе распределения, предлагаемых услугах, организации управления, имиджа фирмы (таблица 1), а также внешних возможностей и угроз (табл. 2) проявляемых через общество, тенденции развития рынка, конкурентов, особенности распределения и потребителей.

Таблица 1 - Оценка сильных и слабых сторон Детского сада
«Перспектива»

Сильные стороны	Слабые стороны
Система распределения	
1.Наличие опытных воспитателей и педагогов 2.Анализ потребностей потребителей услуг; 3.Организация обучения персонала; 4.Создание базы данных о клиентах	1.Недостаточный собственный опыт рекламы; 2.Необходимость риска
Предоставляемые услуги	
1.Возможность предоставления услуг в соответствии со специфическими пожеланиями клиентов; 2.Перспективное планирование объемов продаж; 3.Предоставление сопутствующих услуг; 4. Индивидуальный подход к каждому ребёнку.	1. Вероятность отсутствия контакта (учитель – ученик)
Собственные финансовые средства предприятия	
1.Финансовая независимость	1.Недостаточность оборотных активов и мест для оперативного реагирования на повышение спроса
Организация управления	
1.Мобильная реакция на изменение условий на рынке; 2.Наличие квалифицированных групп работников	1.Высшее руководство распределяет ресурсы и кадры
Имидж фирмы	
1.Высокий уровень обслуживания 2. Выгодное месторасположение – центр города	1.Выполнение принятых обязательств при минимальной или нулевой прибыли

Согласно проведенному анализу сильных и слабых сторон необходимо обратить внимание на имидж фирмы, финансовую составляющую и на возможные риски. На данный момент сильные стороны заключаются в новизне предоставляемых услуг, индивидуальный подход к каждому, а также выгодное местоположение.

Таблица 2 - Анализ возможностей и угроз Детского сада «Перспектива»

Возможности	Угрозы
Общество	
1.Расширение рынков сбыта	1.Изменение политической ситуации; 2.Незастрахованность бизнеса
Тенденции развития рынка	
1.Расширение услуг сервиса	1.Принятие новых стандартов
Конкуренты	
1.Ухудшение позиций некоторых конкурентов из-за неудовлетворительного менеджмента	1.Снижение цены конкурентов
Распределение	
1.Растущая потребность в услугах детского сада; 2.Подъем экономики, увеличение спроса; 3.Рост реальных доходов населения	1.Высокая коррумпированность чиновников; 2.Риск при оценке платёжеспособности клиентов
Потребители	
1.Выход на новые сегменты рынка; 2.Оказание услуг на уровне мировых стандартов	

Ряд угроз, существующих на данный момент необходимо устранять и переправлять в возможности организации, а именно удержание конкурентной цены, тщательный анализ потенциальных потребителей. Существующие возможности детского сада необходимо переводить в сильные стороны. На данный момент детский сад может восполнять потребность в услугах детского сада и предлагать различные сопутствующие образовательные услуги.

Основными конкурентами являются частные сады, которые давно находятся на рынке и успели зарекомендовать себя с положительной стороны.

По существующим данным сложно выделить лидеров рынка, потому рассматриваются несколько конкурентов, имеющих наиболее высокую частоту упоминаемости в Интернете и находящихся в районе открытия детского сада «Перспектива» (табл. 3).

Таблица 3 – Сравнительная характеристика конкурентов

<i>Название/ Показатель</i>	<i>Гага кидс</i>	<i>Домовенок</i>	<i>Оранжевое солнце</i>
<i>Год основания</i>	-	2010	2008
<i>Площадь, кв.м.</i>	153	100	95
<i>Территориальное расположение</i>	Луначарского, 51	Бажова, 68	Горького 27а
<i>Количество детей</i>	35	30	50
<i>Количество групп</i>	4	3	6
<i>Возраст детей</i>	0-10	1-10	0-6
<i>Режим работы</i>	Понедельник- пятница: с 08.00 до 18.00	Понедельник - пятница: с 08:00 до 19:00	Понедельник- четверг: с 08.00 до 19.00; пятница: с 08.00 до 18.00
<i>Программы развития детей</i>	развивающие и творческие занятия для детей с 1 года до 5 лет	система развивающих занятий (физическое, творческое, интеллектуальное развитие, английский язык, логопед, психолог, сказкотерапия, бумагопластика, песочная терапия и др.)	комплексное развитие детей (в т.ч. Окружающий мир, Развитие речи и артикуляционного аппарата, Математика, Сенсорика, Социальное воспитание, Чтение художественной литературы), Конструирование, Арт-студия, Baby- English, ИЗО с художницей
<i>Медицинские услуги</i>	+		+
<i>Степень рекламной активности, %</i>	30	30	55
<i>Стоимость, руб./мес.</i>	15 000	18 000	20 000

Таким образом, стоит говорить о, безусловно, потенциально сильных конкурентах, на фоне которых можно выгодно выделяться, благодаря умеренной ценовой политике, расширенному спектру предлагаемых образовательных услуг, активной рекламе и качественными увлекательными

занятиями. Основные конкуренты на наш взгляд – детские сады Оранжевое солнце и Домовенок, так как они находятся в непосредственной близости и оказывают образовательные услуги, направленные на целевую аудиторию, на которую рассчитан наш детский сад. Целевой аудиторией детского сада «Перспектива» являются состоятельные семьи. Родители из таких семей заботятся о детях и в состоянии оплачивать ежемесячные взносы .

4. План маркетинга

Маркетинг предполагает следующие действия:

- изучение спроса на конкретные виды образовательных услуг и определение потенциальных потребителей;
- анализ платежеспособности родителей и возможности установления конкурентоспособной цены образовательной услуги на уровне рентабельности (для платных услуг);
- анализ внутренних возможностей оказания образовательных услуг, пользующихся спросом (квалификации кадров, материальной базы, наличие учебно-программного обеспечения или возможности его разработки, наличие помещений);
- сбор информации о конкурентах, предлагающих аналогичные услуги;
- формирование перечня намечаемых к реализации услуг за рамками основных образовательных программ;
- организация рекламы на дополнительные образовательные услуги;
- анализ изменений спроса на предлагаемые услуги.

Первоначальные предпосылки формирования и развития дошкольного образования находятся в области потребностей клиента, выдвигающего определенные требования к процессу услуг образования и его результату, либо реагирующего на предлагаемые новые подходы в этом направлении.

План маркетинговых действий включает комплекс действий, товарную, ценовую, сбытовую и сервисную политику и стратегию.

Помимо основных дошкольных образовательных услуг, мы предлагаем следующие виды образовательных услуг:

1. Подготовка к школе с английским уклоном. Дети 4, 5, 6 лет -

развитие речи, введение в иностранный язык, математику, окружающий мир, логика.

2. Реабилитационный курс для детей с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Группы 3-6 лет по методикам Малера А.Р.(г. Москва), комплексной программе Малковой Ю.Н.(г. Екатеринбург) (арт. - терапия, эвритмия (основа движения), музыка, театрализация).

3. Театральное искусство (возраст 3-7 лет) по комплексной авторской программе Левиной Т.А. (г. Екатеринбург). Актёрское мастерство, ритмика, вокальный ансамбль, пластика, музыкальная грамота, история театра, сценическая речь, вокальный ансамбль.

4. Праздник выходного дня (встреча в русском, испанском, американском, японском и других стилях).

5. Индивидуальные занятия и консультации с логопедом;

6. Индивидуальные и групповые занятия с психологом (диагностирование, нейропсихологическое развитие).

Ценность и новизна предлагаемых услуг в применении индивидуальных и уникальных методик обучения и воспитания детей, нереализуемых в других дошкольных учреждениях.

Целевая аудитория: семьи среднего и высокого уровня достатка, с высшим образованием, постоянной занятостью, имеющие возможность оплачивать обучение ребенка в частном детском садике.

Ценовая политика по предоставлению образовательных и анимационных услуг увязана с общими целями предприятия и включает формирование кратко- и долгосрочных целей на базе издержек производства и спроса на услуги, а также цен конкурентов.

Ценовая стратегия должна базироваться на товарной политике и предполагает:

1) использование механизма гибких цен в зависимости от модификации и комплектации выбранных предметов;

2) разработку системы льгот и скидок в зависимости от условий продажи.

3) хорошее качество при ценах ниже аналогов конкурентов;

В основе стратегии ценообразования лежит метод средних затрат, который предусматривает установление рыночной цены исходя из издержек производства и прогнозируемом уровне прибыли, сопоставимым со средней учетной ставкой.

Ценовая политика:

Цена будет для всех клиентов одинакова. Она установится на уровне среднерыночной. Это связано с тем, что основными клиентами будут состоятельные люди, готовые оплачивать обучение своих детей.

Средняя цена конкурентов варьируется от 14 до 35 тыс. руб., предоставляются льготы для многодетных детей.

Сбытовая политика ориентирована на формирование и стимулирование спроса на услуги. Сбытовая стратегия заключается в:

- 1) создании и регулировании коммерческих связей;
- 2) рекламной деятельности в различных формах;
- 3) участии в выставках, ярмарках, конкурсах и фестивалях.

Сервисная политика Детского сада «Перспектива» предполагает большой комплекс образовательных услуг, ориентированный на постоянное изучение, анализ и учет требований заказчиков с целью совершенствования предоставляемых услуг. При проведении внутри и вне – плановых мероприятий предоставлять аудио-, видео- и фото-отчёты.

Проведённый анализ предполагает избрать для Детского сада «Перспектива» маркетинговую стратегию ограниченного роста за счёт:

- 1) заполнения до конца избранной рыночной ниши;
- 2) совершенствования предоставляемых услуг;
- 3) глубокого внедрения на рынок, которое заключается в поиске возможностей увеличения объёма продаж на ещё не насыщенном рынке.

Маркетинговая стратегия:

Так как детский сад будет ориентироваться на семьи, живущие в близлежащих домах, то на рекламе получится довольно серьезно сэкономить. К числу способов продвижения в таком случае можно отнести:

1. Вывеску. Она должна быть большой, яркой, интересной и запоминающейся. Важно выбрать и цепляющее название. Планируется разместить вывеску на информационном стенде подъезда дома, в котором будет размещаться детский сад «Перспектива».

2. Расклейку объявлений. Лучше делать их на качественной бумаге, предварительно составив продающий текст.

3. Консультирование потенциальных клиентов, проведение «родительского дня». В такой вечер можно познакомить родителей с имеющимися программами, условиями. Проведение консультаций будет в кабинете директора, расположенном в помещении детского сада.

Неэффективными в данном случае будут рекламные объявления в газетах и на телевидении. Число клиентов небольшое, а затраты на такую рекламу весьма серьезные. К тому же, вышеперечисленные способы быстрее помогут найти потенциальных клиентов.

Рекламу в интернете использовать при таких масштабах также нецелесообразно. Откликнувшиеся люди будут из разных районов города, вряд ли они захотят вести детей в сад на другой конец города.

Составим сводный медиаплан на первый год работы (табл. 4).

Сайт организации будет создан с помощью шаблона бесплатного Интернет-портала Wix. После создания можно будет дополнительно оплатить продвижение сайта – 1 200 руб./мес. Данной услугой мы воспользуемся со 2 года работы.

Таблица 4 – Сводный медиаплан на первый год работы
 Детского сада «Перспектива», руб.

Месяц/вид рекламы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Листовки	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Вывеска								7000				

Таким образом, потребуется 10 000 руб. на рекламную деятельность в течение первого года. План построен с учетом стиля жизни потребителей, восприятия ими рекламы, активности категории в течение года, активности основных конкурентов. Учтены сезонные колебания в разных средствах рекламы.

Детский сад «Перспектива» должен быть ориентирован на потребителя, стремиться к пониманию его потребностей и удовлетворять их быстро и эффективно таким образом, чтобы это было выгодно как потребителю, так и самой фирме. Это означает, что любая организация должна стремиться получить как информацию о нуждах потребителей, так и сведения, которые помогут определить, каким образом эти потребности можно удовлетворить наиболее эффективно.

5. Производственный план

Планируется расположить Детский сад «Перспектива» в имеющемся в собственности помещении по адресу: ул. Луначарского, д. 49. Площадь помещения – 86 м². Соответственно расходы будут только на оплату коммунальных услуг.

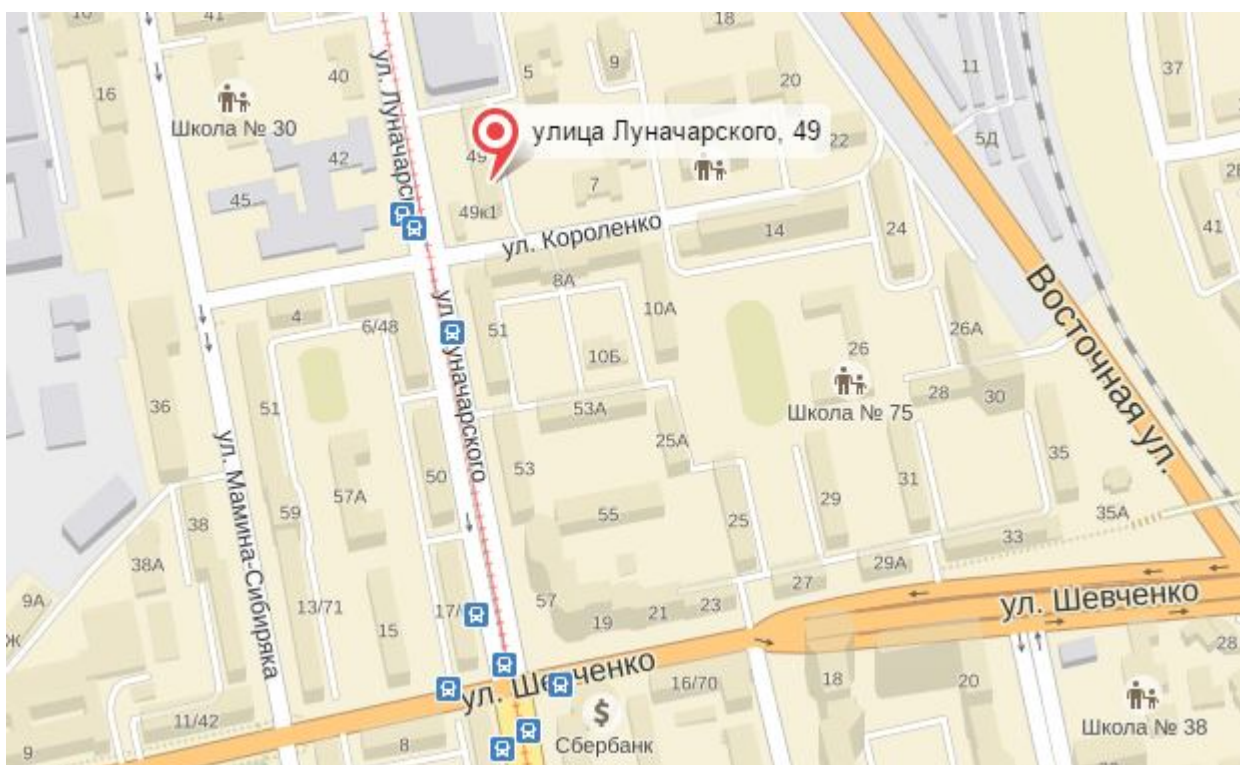


Рисунок 3 – Местоположение Детского сада «Перспектива»

Состав основного и вспомогательного оборудования составлен с учетом имеющегося оборудования собственника (табл. 5).

Таблица 5 - Состав основного и вспомогательного оборудования

Наименование	Характеристика	Кол-во	Цена, р.
Пианино	модель С-5	1	в наличии
Скамейка гимнастическая	дерево	2	в наличии

Телевизор	Samsung UE40D8000YS Формат экрана: 16: 9 Разрешение: 1920x1080	1	52300
Лампа	настольная ПЛМ-5	5	в наличии
Часы	настенные 85/4БС	2	в наличии
Вешалки	Дерево	70	в наличии
Кровати детские	дерево	10	200 000
Стол		10	в наличии
Стул		10	в наличии
Телефон		1	в наличии
Горшки		15	12 000
Раковины		2	в наличии
Игрушки мягкие		50	30 000
Тренажеры спортивные	Напольный	3	15 000
Аудиосистема	Creative, 2.0	5	20 000
Огнетушитель		3	10 000
Обручи		5	2 500
Фотоаппарат		1	в наличии
Амортизационные отчисления			285 000
Итого			626 800

Рассмотрим потребность в оборотных средствах в табл. 6.

Таблица 6 – Расчет переменных затрат

Статья затрат	руб. / мес.
Канцелярские товары	3 000
Коммунальные услуги	10 000
Медицинское обслуживание и медикаменты	10 000
Итого:	23 000

Ремонтировать помещение не придется, а так как оно находится в собственности директора необходимо спланировать затрат на коммунальные услуги, затраты на приобретение материалов: а именно канцелярские принадлежности, игрушки и пр. Для приобретения медикаментов и необходимых инструментов планируем 10 000 руб., оказывать медицинскую помощь будут педагоги-воспитатели детского сада.

Спрогнозируем количество детей, которые будут посещать детский сад «Перспектива».

Таблица 7 – Расчет прогнозируемых доходов, мес.

Показатель	Значение
Количество детей, посещающих частный детский сад	25
Стоимость посещения частного детского сада одним ребенком в месяц	16 000
Общий доход:	400 000

Планируемая среднемесячная выручка составит 288 000 рублей: 18 человек. 16 000 руб. Максимальная выручка составит 400 000 руб.

Цена будет варьироваться от 16 000 рублей, так как мы не берем в счет дополнительные платы за выезды с детьми в театры, детские бассейны, музеи и другие места досуга.

6. Организационный план

Юридическое оформление предприятия предусматривает регистрацию его устава в Государственных органах, получение лицензии о праве осуществлять образовательную деятельность в сфере дошкольного образования детей, соблюдение действующего законодательства о найме на работу, а также инструкций и соответствующих требований к качеству образовательных услуг.

Составим план мероприятий по открытию детского сада «Перспектива» (табл. 8).

Таблица 8 – План мероприятий по открытию детского сада «Перспектива»

Мероприятие	Срок реализации
Приобретение дополнительного оборудования	Май 2016
Приобретение необходимых материалов	Май 2016
Получение лицензии	Май-Июнь 2016
Проведение рекламной кампании	Июнь 2016
Открытие детского сада	Июль 2016

В состав основных функциональных обязанностей директора входят:

- организация работ каждого педагога и взаимодействие между предлагаемыми образовательными направлениями;
- обеспечение выполнения перспективных и текущих планов;
- обеспечение прибыльной работы Детского сада «Перспектива» согласно разработанным им программам развития организации;
- обеспечение соблюдения трудового законодательства, норм и правил по условиям труда и охране труда работников.

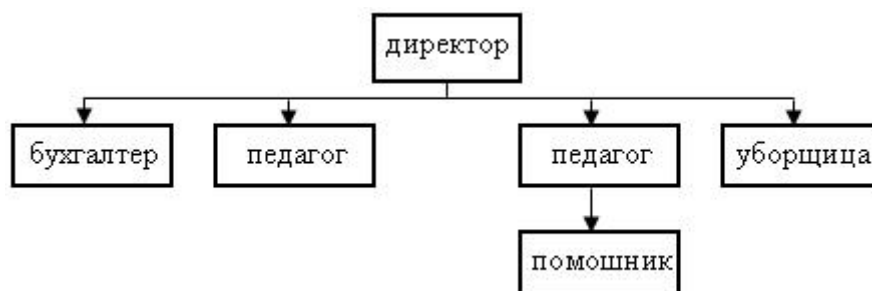


Рисунок 4 – Организационная структура Детского сада «Перспектива»

Согласно рис. 4 в детском саду «Перспектива» - линейно-функциональная организационная структура управления.

Достоинства линейно-функциональной структуры:

- более глубокая подготовка решений и планов, связанных со специализацией работников;
- освобождение линейных руководителей от решения многих вопросов, связанных с планированием финансовых расчетов, материально-техническим обеспечением и др.;
- построение связей «руководитель - подчиненный» по иерархической лестнице, при которых каждый работник подчинен только одному руководителю.

Для формирования штата сотрудников необходимо задействовать личные связи, интернет и размещение объявлений в различных газетах («Быстрый курьер», «Работа. Ru», «Из рук в руки», «Вечерний Екатеринбург» и т.п.). Каждый сотрудник проходит собеседование, проводит пробное открытое занятие. Рассмотрим предъявляемые требования к сотрудникам.

Таким образом, в состав функциональных обязанностей преподавателей входят:

- проведение качественных, интересных, развивающих занятий;
- активная работа с родителями и индивидуальный подход к каждому воспитаннику;

- соблюдение техники безопасности во время занятий;
- ответственность за методическую и инвентарную собственность.

Таблица 9 – Предъявляемые требования к сотрудникам

Должность	Необходимые качества	Образование / опыт
Педагог курса подготовки к школе	Общительность, заинтересованность в результате, способность увлечь, интерес к детям, педагогическая гибкость, доступность подачи материала	Средне-специальное, высшее. Педагог начальной школы, возможно студент
Педагог иностранного языка	Общительность, заинтересованность в результате, способность увлечь, интерес к детям, педагогическая гибкость, доступность подачи материала	Высшее лингвистическое, желателен опыт работы с детьми
Педагог театрального искусства	Коммуникабельность, интерес к детям, доступная подача материала, способность заинтересовать	Средне-специальное, высшее. Опыт обязателен
Коррекционный педагог	Стрессоустойчивость, способность подобрать и детально проработать индивидуальный план реабилитации, заинтересованность в результате	Высшее образование, опыт от двух лет
Помошник педагога	Заинтересованность, последовательность,	студент
Бухгалтер	Профессионализм	Высшее образование, опыт обязателен

Рассчитаем фонд оплаты труда и составим штатное расписание детского сада «Перспектива» (табл. 10).

Таблица 10 – Штатное расписание детского сада «Перспектива»

Должность (специальность, профессия), разряд, класс (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад) и пр., руб.	Зарплата со страховыми взносами
Директор	1	26 152	30 000
Педагог курса подготовки к школе	2	17 452	20 000
Педагог иностранного языка	2	17 452	20 000
Педагог театрального искусства	2	17 452	20 000
Коррекционный педагог	2	17 452	20 000
Помошник педагога	2	10 492	12 000
Бухгалтер	1	17 452	20 000
Уборщица	1	8 752	10 000
Итого	13	132 656	152 000

Таким образом, ежемесячно для оплаты труда 13 человек с учетом отчислений во внебюджетные фонды потребуется 274 000 руб., 3 288 000 руб./год.

7. Финансовый план

Целью разработки настоящего финансового плана является определение эффективности внедрения представленных образовательных направлений Детского сада «Перспектива».

Источник финансирования - средства директора в размере 500 000 руб. Помещение под детский сад «Перспектива» также принадлежит директору.

Ниже приведён расчёт стоимости занятий по каждому из направлений как индивидуальных, так и групповых. Обозначена оплата за обучение из расчёта окупаемости одного часа. Просчитана предполагаемая минимальная и максимально возможная ежемесячная прибыль и необходимое количество учащихся. Оплата производится до 10 числа текущего месяца.

Таблица 11 – Расчет стоимости месяца в детском саду с учетом сметы затрат

Статья затрат	руб. / мес.
Оборудование	2 848,33
Фонд оплаты труда (ФОТ), премиальный фонд, компенсация на приобретение методической литературы и начисления на заработную плату	274 000
Коммунальные услуги	10 000
Канцелярские товары	3 000
Реклама, маркетинг, ПР	10 000
Питание	35 000
Медицинское обслуживание и медикаменты	10 000
Итого:	344 848,33

С учетом того, что мы планируем начать деятельность нашего Детского сада в ближайшее время и начинать активно его рекламировать, мы рассчитываем, что в первое время к нам будут ходить 20-25 детей.

Соответственно оплата за 1 ребенка составит – от 16 000 руб.

Сумма конечной стоимости округлена, в соответствии с ценами у конкурентов, а также исходя из соображений простоты.

Таблица 12 - Расчет первоначальных вложений

Наименование	Сумма, рублей
Закупка основного оборудования	341 800
Регистрация предприятия	800
Получение лицензии	20 000
Итого	362 600

Планируемая дата открытия детского сада «Перспектива» – июль 2016 г. Рассчитаем доходы и расходы для получения вероятного срока окупаемости (табл. 13-15).

Таблица 13 - План доходов и расходов 2016 г., тыс. руб.

Показатель	III квартал			IV квартал			Итог о
	7	8	9	10	11	12	
Общий объем продаж	280	280	280	280	280	280	1 680
Переменные расходы	214	214,75	214	214	214	214	1 284,75
Материальные затраты	3	3	3	3	3	3	18
Оплата труда	274	274	274	274	274	274	1 644
Оплата услуг сторонних организаций	55	55,75	55	55	55	55	330,75
Валовая прибыль	66	65,25	66	66	66	66	395,25
Постоянные расходы	77	57	57	57	57	56,8	361,8
в т.ч.							
Административные и управленческие	20						20
Прочие расходы	57	57	57	57	57	56,8	341,8
Амортизационные отчисления	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	57
Прибыль до налогообложения	-20,5	-1,25	-0,5	-0,5	-0,5	-0,3	-23,55
Налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль	-	-	-	-	-	-	-

В соответствии с планом доходов и расходов, в первые 6 месяцев детский сад «Перспектива» будет работать без получения чистой прибыли. Однако данные расчеты приведены без учета реализации дополнительных услуг, для которых приобретено дополнительное оборудование и материалы.

Таблица 14 - План доходов и расходов 2017 г., тыс. руб.

Показатель	I квартал			II квартал			III квартал			IV квартал			Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Общий объем продаж	308	30 8	30 8	308	30 8	308	30 8	30 8	30 8	30 8	30 8	30 8	3 696
Переменные расходы	214, 25	21 4	21 4	214, 25	21 4	214, 75	21 4	21 4,7 5	21 4	21 4	21 4	21 4	2 570
в т.ч.													
Материальные затраты	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Оплата труда	274	27 4	27 4	274	27 4	274	27 4	27 4	27 4	27 4	27 4	27 4	3 288
Оплата услуг сторонних организаций	55,2 5	55	55	55,2 5	55	55,7 5	55	55, 75	55	55	55	55	662
Валовая прибыль	93,7 5	94	94	93,7 5	94	93,2 5	94	93, 25	94	94	94	94	1 126
Постоянные расходы	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
в т.ч.													
Прочие расходы	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Амортизационные отчисления	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	114
Прибыль до налогообложения	79,2 5	79, 5	79, 5	79,2 5	79, 5	78,7 5	79, 5	78, 75	79, 5	79, 5	79, 5	79, 5	952
Налог на прибыль	4,75	4,7 7	4,7 7	4,75	4,7 7	4,73	4,7 7	4,7 3	4,7 7	4,7 7	4,7 7	4,7 7	57,12
Чистая прибыль	74,5	74, 73	74, 73	74,5	74, 73	74,0 2	74, 73	74, 02	74, 73	74, 73	74, 73	74, 73	894,88

Начиная с августа 2017 г. детский сад «Перспектива» начнет получать чистую прибыль, которую планируется в дальнейшем вкладывать в развитие и приобретение дополнительных материалов для расширения предоставляемых образовательных услуг.

Таблица 15 - План доходов и расходов 2018 г., тыс. руб.

Показатель	I квартал			II квартал			III квартал			IV квартал			Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Общий объем продаж	340	34 0	34 0	340	34 0	340	34 0	34 0	34 0	34 0	34 0	34 0	4 080
Переменные расходы	214, 25	21 4	21 4	214, 25	21 4	214, 75	21 4	21 4,7 5	21 4	21 4	21 4	21 4	2 570
в т.ч.													
Материальные затраты	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Оплата труда	274	27 4	27 4	274	27 4	274	27 4	27 4	27 4	27 4	27 4	27 4	3 288
Оплата услуг сторонних организаций	55,2 5	55	55	55,2 5	55	55,7 5	55	62	55	55	55	55	669
Валовая прибыль	125, 75	12 6	12 6	125, 75	12 6	125, 25	12 6	12 5,2 5	12 6	12 6	12 6	12 6	1 510
Постоянные расходы	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
в т.ч.													
Прочие расходы	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Амортизационные отчисления	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5	114
Прибыль до налогообложения	116, 25	11 6,5	11 6,5	116, 25	11 6,5	115, 75	11 6,5	11 5,7 5	11 6,5	11 6,5	11 6,5	11 6,5	1 396
Налог на прибыль	6,97	7	7	6,97	7	6,95	7	6,9 5	7	7	7	7	83,84
Чистая прибыль	109, 28	10 9, 5	10 9, 5	109, 28	10 9, 5	108, 8	10 9, 5	10 8, 8	10 9, 5	10 9, 5	10 9, 5	10 9, 5	1 312,16

За 2018 г. планируемая чистая прибыль составит 1 312,16 тыс. руб. Однако данная сумма не учитывает изменения в экономической ситуации страны, инфляцию и дополнительные издержки. Соответственно данные расчеты будут меняться с учетом внешних изменений.

Таблица 16 - План доходов и расходов 2016-2018 г., тыс. руб.

Показатель	2016	2017	2018	Итого
Общий объем продаж	1 680	3 696	4 080	9 456
Переменные расходы	1 284,75	2 570	2 570	6 424,75
Валовая прибыль	395,25	1 126	1 510	3 031,25
Постоянные расходы	361,8	60	60	481,8
Амортизационные отчисления	57	114	114	285
Прибыль до налогообложения	-23,55	952	1 396	2 324,45
Налог на прибыль	-	57,12	83,84	140,96
Чистая прибыль	-	894,88	1 312,16	2 207,04

Период окупаемости проекта (англ. Payback Period - PBP) - считается время, за которое сумма поступлений от реализации проекта (Cash inflows) покрывает сумму затрат. Срок окупаемости обычно измеряется в годах или месяцах.

Для данного проекта с начальными инвестициями в 500 тыс. руб., с равномерными ежегодными поступлениями в размере min – 930 400 руб. со 2 года работы, в первое время, срок окупаемости рассчитывается по формуле (1):

$$PBP = II : ACI = 500\ 000 : 930\ 400 = 0,54, (1)$$

где II (Initial Investment) - инвестиционные затраты; ACI (Annual cash inflow) - ежегодные поступления.

При минимальной чистой прибыли срок окупаемости проекта

составит 1 год и 5 месяцев.

$$\text{ЧДД} = \sum (Rt - Zt) / (1 + e)^t, (2)$$

где: Rt - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Zt - затраты, осуществляемые на том же шаге;

T - временной период расчета;

e - норма дисконта.

Рассчитаем ЧДД на 3 года, ставка дисконтирования – 10 %.

$$\text{ЧДД} = 2\,786\,383.26$$

$$\text{Точка безубыточности} = FC / (P - AVC) = 196.94, (3)$$

Где FC – Постоянные затраты на объем

P – Цена единицы товара

AVC – Переменные затраты на единицу продукции

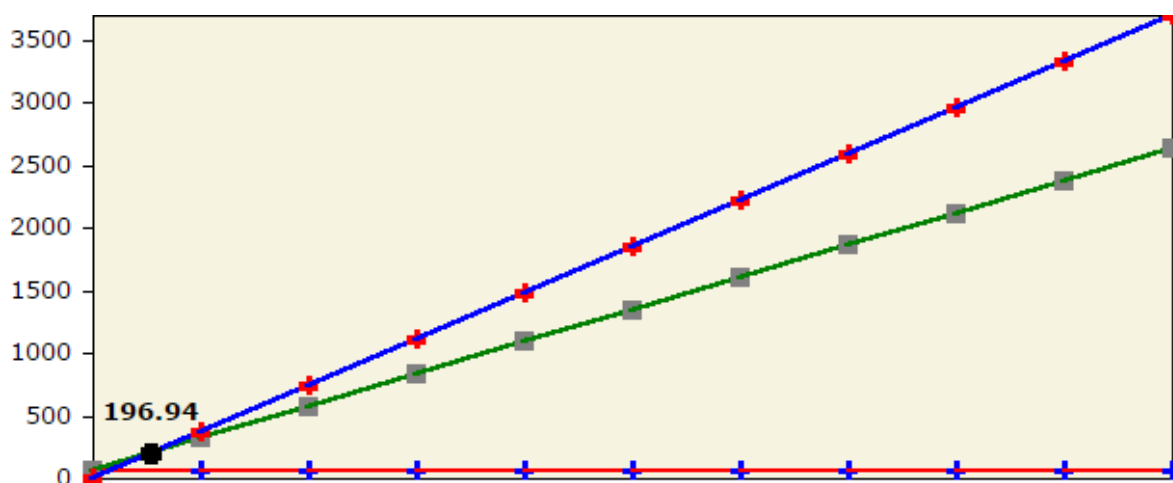


Рисунок 5 – Точка безубыточности проекта

Таким образом, полученные финансовые результаты подтверждают целесообразность открытия детского сада «Перспектива» в г. Екатеринбурге.

8. Риски и страхование

Детский сад «Перспектива» может подвергаться экономическим рискам в частности последствия экономического кризиса, снижение заработных плат потенциальных потребителей; ресурсным рискам – соответствие качества образования и образовательной деятельности потенциальных сотрудников (педагогов со стажем, практикующих студентов, волонтеров), их заинтересованность в сотрудничестве, удовлетворённость системой мотивации, оплатой труда, условиями работы, руководством.

Также возможна угроза ценового риска в качестве снижения спроса на предоставляемые образовательные услуги. В таком случае необходимо выявить причины снижения, пересмотреть организационную систему детского сада.

Мерами по снижению коммерческих рисков являются:

- 1) систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- 2) создание собственной сети «сарафанного радио»;
- 3) рациональная ценовая политика;
- 4) создание новых доходных подразделений (анимационная служба, проведение праздников, группы продлённого дня);
- 5) реклама и т.д.

Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобъемлющими неплатежами, колебаниями арендной платы и т.п. Они могут быть снижены путем работы с клиентами на условиях предоплаты и т.д.

Риск закрытия детского сада в связи с нарушениями требований Роспотребнадзора. Минимизировать риск можно своевременным обеспечением соответствия требованиям и нормам Роспотребнадзора.

Риск подбора неквалифицированного персонала, который повлечет за собой снижение качества услуг и отток клиентов. Данный риск можно

обойти, при тщательном отборе кадров, проверке личных достижений, беседе и т. д.

Риск низкого спроса на услуги детского сада можно минимизировать тщательным анализом спроса не только во всем городе, но и конкретно в том районе, в котором планируется открыть детский сад.

Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, - это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (стихийные бедствия, смена политического курса страны, забастовка и т.п.). Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Большинство предпринимателей на этом этапе вовсе отказываются от попытки открыть частный детский сад, или же организуют его полулегально, но при таком варианте так же существуют свои сложности и риски.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При всем многообразии форм бизнеса существуют основы, обязательные практически для всех областей коммерческой деятельности, для разных предприятий и организаций, опора на которые необходима для того, чтобы своевременно подготовиться к возможным неожиданностям и устранить потенциальные трудности, опасности и тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей. Плановая разработка стратегии и тактики производственно-хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей задачей для любого бизнеса.

В рыночной экономике бизнес - план является исключительно эффективным рабочим инструментом как для вновь создаваемых, так и для действующих компаний во всех сферах предпринимательства. Бизнес - план побуждает менеджера тщательно изучить каждый элемент предполагаемого рискованного рыночного мероприятия. Практически всегда в этом процессе обнаружится немало слабых мест и пробелов, устранению которых нельзя не уделить внимания.

Цель разработки бизнес-плана - спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и наличием необходимых ресурсов. Бизнес - план помогает менеджеру решать следующие основные проблемы:

- определить конкретные направления деятельности предприятия, его целевые рынки и место на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели бизнеса, стратегию и тактику их достижения, а также определить круг лиц, ответственных за реализацию намеченного;
- зафиксировать состав и показатели товаров и услуг, которые будут предложены потребителям, оценить соответствующие производственные и торговые издержки;

- выявить соответствие имеющегося персонала предприятия и условий в мотивации его труда предъявляемым требованиям;
- определить систему маркетинговых мероприятий по исследованию рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оптимизировать организующую структуру управления;
- оценить финансовое положение предприятия и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов, возможности достижения поставленных целей;
- выявить те трудности, которые способны помешать выполнению бизнес-плана, и наметить меры по их устранению.

Основная идея данной работы является создание частного детского сада «Перспектива»

Основная цель предприятия – детский сад «Перспектива» предполагает оказывать дошкольные образовательные услуги с английским уклоном.

Необходимы инвестиции в размере 500 000 руб. Срок окупаемости 1 года 6 месяцев.

Чистый дисконтированный доход = 2 786 383.26 руб.

Точка безубыточности = 196,94.

Экономические расчеты показывают, что предприятие является рентабельным.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы были достигнуты поставленные задачи.

Изучены конкуренты, уровень спроса на услуги. Рассчитана окупаемость, точка безубыточности и предполагаемая прибыль. Произведена оценка возможных рисков.

Все цели и задачи, поставленные в ходе подготовки бизнес-плана детского сада «Перспектива», были выполнены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %. Стратегия и тактика эффективного бизнеса [Текст] / Р. Абрамс. – М.: Алтпина Диджитал, 2015. – 468 с.
2. Аникеев С.А. Методика разработки плана маркетинга [Текст] / С.А. Аникеев. – М.: Форум, Информ-Студио, 2011. – 128 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.
4. Бекетова, О.Н. Бизнес-планирование. Конспект лекций [Текст] / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 157 с.
5. Берл Г. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху [Текст] / Г. Берл. - М.: Дело ЛТД, 2011. – 183с.
6. Беспалов, М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России [Текст] / М.В. Беспалов. – М. ИНФРА-М, 2014. – 232 с.
7. Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример [Текст] / Д.Н. Акуленок, В.П. Буров, В.А. Морошкин, О.К. Новиков - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с.
8. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта [Текст] / Т.С. Бронникова. – М.: Инфра-М, 2012. – 224 с.
9. Буров В.П. Бизнес-план. Теория и практика [Текст] / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: Инфра-М, 2015. – 192 с.
10. Веснин В.Р. Основы менеджмента : учебник [Текст] / В.Р.Веснин. – М.: Издательство «Триада, ЛТД», 2012. – 446 с.
11. Галенко, В.П. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики: учеб. пособ. для высш. учеб. заведений [Текст] / В.П. Галенко, Г.П.

Самарина, О.А. Страхова. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.

12. Гладкий А.А. Бизнес-планирование и анализ инвестиционных проектов на компьютере [Текст] / А.А. Гладкий. – М.: КноРус, 2014. – 397 с.

13. Глущенко Е. В. Теория управления [Текст] / Е.В.Глущенко. - М.: Вестник, 2012.-380 с.

14. Горохов Н.Ю., Малев В.В. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ [Текст] / Н.Ю. Горохов. – М.: Информационно-издательский дом Филинь, 2012 – 208 с.

15. Давидссон, П. Исследуя предпринимательство [Текст] / П. Давидссон. – М.: ВШЭ, 2014. – 400 с.

16. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам [Текст] / Т.Н. Джакубова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 104 с.

17. Жариков В.Д. Основы бизнес-планирования в организации [Текст] / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. – М.: КноРус, 2016. – 200 с.

18. Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.

19. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст] / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.

20. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности [Текст] / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. – М.: Юрайт, 2014. – 508 с.

21. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Текст] / М.Г.Капуста. – М. : ИНФРА – М, 2012. – 496 с.

22. Ларионов, И.К. Предпринимательство [Текст] / И.К. Ларионов. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.

23. Липсиц И.В. Бизнес-план – основа успеха [Текст] / И.В. Липсиц. - М.: Машиностроение, 2013– 80с.
24. Липсиц, И. В. Что такое бизнес-план и как его составить [Текст] / И.В. Липсиц. – М.: Россия молодая, 2011. – 387 с.
25. Менеджмент организации [Текст] / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 466 с.
26. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник [Текст] / Б.З. Мильнер. – М.ИНФРА-М, 2012. – 566 с.
27. Налоговый кодекс Российской Федерации.
URL://http://www.nalkod.ru.
28. Орлова Е.Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок [Текст] / Е.Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2016. – 176 с.
29. Пелих А.С. Бизнес-план [Текст] / А.С. Пелих. – М.: Ось –89, 2012.-112 с.
30. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами [Текст] / К.Н. Петров. – М.: Вильямс, 2011. – 384 с.
31. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план. 69 готовых бизнес-планов [Текст] / К.Н. Петров. – М.: Вильямс, 2015. – 320 с.
32. Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник [Текст] / В.М.Попов, С. И.Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.
33. Просветов, Г.И. Бизнес-планирование: Задачи и решения: учебно-методическое пособ. [Текст] / Г.И. Просветов. – М.: Издательство РДЛ, 2012. – 208 с.
34. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности [Текст] / С.Д. Резник, И.В. Глухова, Н.А. Назарова, А.Е. Черницов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
35. Романова, М.В. Бизнес-планирование: учеб. пособ. [Текст] / М.В. Романова. – м.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 240 с.

36. Рубин, Ю.Б. Предпринимательство [Текст] / Ю.Б. Рубин. – СПб.: Синергия, 2014. – 864 с.
37. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. [Текст] / Г.В. Савицкая. – 11-е изд. – М.: Новое издание, 2012. – 651 с.
38. Социологический анализ востребованности услуг частных детских садов [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=7872>
39. Степанов, И.М. Бизнес-планы. Полное справочное руководство [Текст] / И.М. Степанов – М.: Лаборатория базовых знаний, 2011. – 240 с.
40. Ушаков, И.И. Бизнес-план [Текст] / И.И. Ушаков. - СПб.: Питер, 2012. – 223 с.
41. Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
42. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2015) [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс».
43. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О рекламе» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.05.2015)
44. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) «Об образовании в Российской Федерации» [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс».
45. Халтаева, С.Р. Бизнес-планирование: учеб. пособ. [Текст] / С.Р. Халтаева, И.А. Яковлева. – Улан-Удэ, 2012. – 170 с.

Глоссарий

Понятие	Определение понятий	Источник
<i>Бизнес-план</i>	план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с
<i>Доля рынка</i>	доля компании в объеме продаж на данном рынке. Позволяет оценить конкурентные позиции производимого/реализуемого компанией товара	Глушченко Е. В. Теория управления - М.: Вестник, 2012.- 380 с.
<i>Инвестиции</i>	долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
<i>Конкурентная среда</i>	рынок или его сегмент, где предприятие ведет борьбу за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с.
<i>Конкурентоспособность предприятия</i>	уровень экономического, технологического и финансового потенциала предприятия, обеспечивающего ему возможность конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящимися	Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник / В.М.Попов, С. И.Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.

	проникнуть на рынок	
<i>Малое предприятие</i>	наиболее дешевый путь к рынку, закладывающий глобальные основы ресурсосберегающего экономического роста в стране	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с
<i>Маркетинг</i>	организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления ценностей покупателям и управления взаимоотношениями с ними с выгодой для организации	Глуценко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.- 380 с.
<i>Организационно – правовая норма предпринимательской деятельности</i>	форма хозяйствующего субъекта, фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности	Глуценко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.- 380 с.
<i>Реклама</i>	часть маркетинговых коммуникаций, в рамках которой производится оплаченное известным спонсором распространение неперсонализированной информации, с целью привлечения внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему	Ларионов, И.К. Предпринимательство. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
<i>Риск</i>	опасность отклонения от предполагаемой цели, приводящая к возникновению непредвиденных потерь прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи с неблагоприятными обстоятельствами	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с
<i>Рынок</i>	совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров	Глуценко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.- 380 с.

	(услуг) и потребителями	
<i>Учредитель</i>	физическое или юридическое лицо, которое создает новое предприятие или фонд	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева Ю.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
<i>Финансовая реализуемость инвестиционного проекта</i>	это обеспечение такой структуры денежных потоков проекта, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для его продолжения	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
<i>Эффективность инвестиционного проекта</i>	экономическая категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам участников проекта	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с
<i>SWOT анализ</i>	метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны)	Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.