

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

Разработка бизнес-плана организации малого бизнеса (детский центр)

Выпускная квалификационная работа

Выпускная квалификационная
работа допущена к защите

Зав. кафедрой

_____ О.В. Кружкова

(подпись)

« ____ » _____ 201__ г.

Нормоконтролер:

_____ Н.В. Федоровых

(подпись)

« ____ » _____ 201__ г.

Исполнитель:

Шейн Елена Владиславовна
студент группы ББ-41z, 4 курса

заочного отделения,

направление

«38.03.02 – Менеджмент»

(профиль «Управление малым
бизнесом»)

(подпись)

Научный руководитель:

Лагутина Е.Е.,

канд.экон.наук,

доцент кафедры АиМ

(подпись)

Екатеринбург 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. Резюме	5
2. Описание предприятия (товаров, услуг).....	6
3. Анализ рынка (бизнес-среды).....	11
4. План маркетинга.....	17
5. План производства	21
6. Организационный план	23
7. Финансовый план	30
8. Оценка рисков с их классификацией и формы их страхования	33
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	35
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	37
ПРИЛОЖЕНИЯ	42

ВВЕДЕНИЕ

Тема: Разработка бизнес-плана организации малого бизнеса (частного детского центра)

Бизнес-планирование представляет собой эффективный инструмент управления, широко применяемый в современной экономической практике, независимо от масштабов, сферы деятельности и формы собственности отдельных предприятий и организаций. Бизнес-план является рабочим инструментом как для вновь создаваемых, так и для уже существующих фирм и представляет собой краткое, доступное и понятное описание бизнеса, являясь, в то же время, важнейшим механизмом при рассмотрении большого спектра потенциально возможных ситуаций. Бизнес-планирование позволяет определить перспективные проектные решения, определить и рассчитать средства для их достижения.

Актуальность темы состоит в том, что в настоящее время в России не только существует большой дефицит учреждений дошкольного образования, но существующие учреждения не могут полноценно обеспечивать развитие ребенка.

Проблема исследования: без разработанного бизнес-плана невозможно создание и успешное развитие детского центра.

Цель исследования: разработка и обоснование бизнес-плана создания частного детского центра «Страна детства» в г. Нижний Тагил

Объект исследования: бизнес-планирование.

Предмет исследования: процесс разработки бизнес-плана частного детского центра

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические аспекты бизнес-планирования.
2. Разработать бизнес-план создания частного детского центра

3. Оценить риски и рассчитать экономический эффект.

Методы исследования: теоретический (сравнение, обобщение, анализ), практические - методы сравнительного анализа, математические расчеты и наблюдение. Структура работы: работа состоит из введения, одной главы, заключения, списка литературы и приложения.

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 организации предприятия в сфере услуг – частного детского центра «Страна детства». 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

Последнее десятилетие отличается серьезными изменениями в социальной и общественной жизни нашей страны и всего постсоветского пространства. В частности, никогда не стояла столь остро проблема нехватки детских садов, как сегодня. И, как вызов времени, появляется все больше дошкольных образовательных учреждений на коммерческой основе.

Суть проекта: создание частного детского центра «Страна детства»

Юридический адрес: Свердловская область, г. Нижний Тагил, ул. Пархоменко 3.

ОКВЭД 80.10.1 «Дошкольное образование (предшествующее начальному общему образованию)».

Эта группировка включает:

— деятельность сети дошкольных образовательных учреждений, реализующих общеобразовательные программы дошкольного образования различной направленности, обеспечивающих воспитание и обучение детей (детские сады, подготовительные классы и т.п.)

Площадь детского центра будет составлять 350 кв.м., рассчитанной на 48 детей.

Финансовые ресурсы необходимые для осуществления проекта, составляют 2 220 840 руб. Источником являются личные средства учредителя.

Срок подготовки к оказанию услуг 7 месяцев. Планируется начало деятельности с 1 января 2017 году.

Срок окупаемости проекта составляет 18 месяцев. Частный детский сад выйдет на получение прибыли с июля 2018 года.

2. Описание предприятия (товаров, услуг)

Миссия частного детского центра «Страна детства»: это мультикультурный детский сад с хорошей развивающей средой, где каждый ребенок при поддержке своих родителей и учителей, играя, наблюдая и исследуя, готовится к школе.

Взгляды детского центра это - создание условий для обучения и всестороннего развития дошкольника, здорового физически и хорошо подготовленного к школе.

Ценности детского центра:

- открытость;
- безопасность;
- сохранение особенности каждого ребенка и развитие способностей, заложенных от природы
- готовность к сотрудничеству с родителями.

Детский центр призван удовлетворять потребности жителей города в обеспечении проведения досуга их детей. Наш детский центр всегда прислушивается к пожеланию своего клиента, мы имеем квалифицированных сотрудников, и можем найти подход к каждому ребенку в отдельности. При наличии всего 12 детей в группе, каждому уделяется достаточное количество внимания. В центре царит домашняя спокойная обстановка.

Создаваемый частный детский сад «Страна детства» будет зарегистрирован как ООО «Страна детства», главной деятельностью которого по Уставу будет являться осуществление ухода за детьми в дневное время.

Основной целью коммерческой деятельности ООО «Страна детства» является получение прибыли.



Рисунок 2 - Местоположение детского центра «Страна детства»



Рисунок 3 - Местоположение детского центра

В ясельную группу входят дети от 1,2 до 2-х лет.

В младшую группу – от 2-х до 4-х лет.

В старшую группы – дети старше 4-х лет.

Каждая группа имеет туалетную комнату (площадью 6 кв.м.) и игровое помещение и спальню (в комнате расположены три 4-х ярусных кровати).
Общая площадь группы составляет около 60 кв.м.

Кроме того в детском саду есть кабинет для индивидуальных занятий, кухня и просторная гардеробная.

Детский сад будет предусматривать следующие услуги:

1. Почасовое пребывание.

Максимальное почасовое пребывание ребенка в центре 3 часа.

Ребенок может участвовать в любых играх или занятиях по выбору родителей.

2. Пребывание в детском саду полдня (с 7:30 до 13:00).

В услугу включено одно развивающее занятие, 3-х разовое питание и прогулка.

3. Пребывание ребенка в группе полного дня (с 7:30 до 18:30).

Сюда включено два развивающих занятия в день, 5-ти разовое питание, дневной сон и прогулка.

4. Пребывание ребенка в группе продлённого дня (с 7:30 до 20:00).

Сюда включено два развивающих занятия в день, 5-ти разовое питание, дневной сон и прогулка, а так же услуги дополнительного вечернего воспитателя.

Для детей средней и старшей групп в детском саду один раз в неделю будут проводиться групповые занятия с логопедом и занятия английским языком с педагогами языковой школы, а также два раза в неделю классы по музыке и ритмике, которые будут входить в стоимость посещения центра.

Основной задачей работы детского центра будет не только уход за детьми, но и обеспечение условий полноценного развития воспитанников. В концепцию детского центра положена идея раннего развития детей и развития всех познавательных способностей и интеллектуальной сферы через творчество. Творчество и игра рассматриваются в работе детского центра, как естественная деятельность детей, которая открывает широчайшие возможности для выявления задатков маленькой личности и превращения их в способности.

3. Анализ рынка (бизнес-среды)

Нижний Тагил- это город в Свердловской области России. Город занимает второе место по численности населения в Свердловской области после Екатеринбурга и вместе с Екатеринбургом является одним из двух больших городов региона. На 1 января 2015 года численность населения города составляла 356 773 чел. и этому показателю город находился на 51 месте из 1114 городов Российской Федерации.

- «Программа обеспечения детей местами в детских дошкольных учреждениях начала в городе действовать с 2010 года, - рассказал начальник городского управления образования Игорь Юрлов.

- За последние пять лет было введено 4 676 дополнительных мест. В том числе за счет строительства и реконструкции детских садов – 1380 мест. За счет возврата ранее перепрофилированных зданий детских садов – 330 мест. За счет регулирования предельной численности действующей сети – 2 193 места.

Только в 2015 году введено 103 дополнительных места за счет открытия в действующих садах пяти групп. Кроме того, городу передано в эксплуатацию два новых детских сада по 270 мест каждый. Завершается строительство и оборудование еще одного садика по улице Тельмана. В ближайшее время он также будет введен в эксплуатацию.

Таким образом, на сегодняшний день задачи, которые были поставлены указами президента о доступности дошкольного образования и обеспечение местами в ДОУ детей в возрасте от 3 до 7 лет, полностью выполнены. Очереди нет.

Но дети растут, и ежемесячно около 150 - 200 малышей появляются в очереди. К примеру, до 1 мая 2016 года их будет 510. Всем будут предоставляться места за счет тех, кому предстоит идти в школу.»

В настоящее время в Нижнем Тагиле действуют 10 объединений дошкольных образовательных учреждений, в которые входят 143 структурных подразделения.

В городе работают 16 муниципальных учреждений дополнительного образования, подведомственных управлению образования (с количеством воспитанников 23 216 чел. от 5 до 18 лет). Во всех муниципальных дошкольных образовательных учреждениях разработаны основные образовательные программы в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом дошкольного образования (ФГОС ДО).

В рамках государственной программы «Развитие системы образования в Свердловской области до 2020 года» и муниципальной программы «Развитие системы образования до 2020 года» по направлению «Регулирование предельной численности детей в дошкольных образовательных организациях» в 2015 году для детей от 3 до 7 лет дополнительно открыты 5 групп в действующих детских центрах города (создано 103 места).

В настоящее время ведется строительство 3-х детских садов общей мощностью 670 мест.

Однако в настоящее время в городе не решены полностью проблемы обеспеченности мест в детских центрах.

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. С учетом того, что демографическая ситуация в нашей области налаживается, мест в государственных детских садах не хватает, и на помощь приходят частные детские сады. Уже прошло время, когда родители не доверяли частным детским садам, сейчас при наличии всех необходимых разрешений, лицензии и квалифицированного персонала можно успешно конкурировать с различными детскими садами.

По мнению экспертов, с точки зрения воспитательного подхода и содержания государственные детские сады уступают частным. Ведь частные детсады, так же как и школы, не столько обеспечивают дополнительные места, сколько предлагают новый подход к работе с детьми - более индивидуальный и содержательный.

Все родители понимают, что образованием ребенка нужно заниматься с раннего возраста. Государственные дошкольные учреждения не способны обеспечить всестороннее развитие и хорошее образование детей. Большие группы (по 25-29 человек), в которых невозможно уделить внимание ребенку в индивидуальном порядке, зачастую низко-квалифицированный персонал, частое отсутствие необходимых учебных материалов, некачественное питание – все это делает государственные детсады неконкурентоспособными по отношению к частным заведениям. И в настоящее время намечается тенденция, что все больше родителей отдают своих детей в частный детский сад.

Однако и в сфере частных дошкольных заведений конкуренции практически нет. Престижных легальных детских садов очень мало. Полулегальные мини-заведения, организованные в квартирах, часто не соответствуют санитарным нормам и не могут похвастаться квалифицированным персоналом, поэтому недалеко ушли от государственных учреждений. В то же время спрос на услуги частных детских садов довольно большой, и имеет тенденцию к увеличению. За постсоветское время в нашей стране сформировался средний класс, который может и желает платить за качественное образование своих детей.

Анализ частных детских садов приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ частных детских садов

Название детского садика	Адрес	Оплата услуг, руб./мес.	Режим работы	Доп. занятия (логопедия, англ. язык)	Вступительный взнос
1	2	3	4	5	6
Апельсинка	пр. Ленина 58	13500	С 7-30 до 18-00	нет	3500
Машенька	Хохрякова, 10	14000	С 8-00 до 18-00	нет	0
Гений	Ленинградский проспект, 81	16000	С 8-00 до 20-00	нет	0
Росток	7 Ноября, 105	14000	С 7-30 до 18-00	да	0
Стилиан	Дружинина 57	12000	С 8-00 до 20-00	нет	0

По данным таблицы 1 видно, что в среднем стоимость составляет в диапазоне от 12 до 16 тыс. руб. в месяц и вступительные взносы применяются редко (только в одном садике). Режим работы садиков начинается достаточно рано, что удобно для родителей, но многие садики завершают работу в 18-00, и это будет создавать сложности для родителей, работающих до 18-00 или позже. Большинство садиков у себя не предусматривают дополнительные занятия.

Почти все частные детские сады работают без лицензии (только «Стилиан» имеет подобную лицензию) и в основном как индивидуальные предприниматели.

Принимая во внимание вышесказанное, можно ожидать, что бизнес частного детского центра будет рентабельным.

Несмотря на то, что бизнес детского центра не принадлежит к высокодоходным и сопровождается длительной бумажной волокитой с оформлением разрешений, это направление считается весьма перспективным. Популярность заведений такого рода увеличивается. А увеличить рентабельность бизнеса можно посредством внедрения дополнительных услуг.

Целевая аудитория детского центра «Страна детства» являются люди, имеющие детей в возрасте от 1,2 до 7 лет, имеющие уровень доходов 20-25 тыс. руб. на члена семьи. Конечно это и те, кто не получил место в государственном дошкольном учреждении, но наибольший интерес предоставляют родители, стремящиеся дать качественное дошкольное образование своим детям и имеющим уровень доходов выше среднего.

Таблица 2 - SWOT - анализ частного детского центра «Страна детства»

	Возможности	Угрозы
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение средней заработной платы населения.(т.е потенциальное увеличение клиентской базы); 2. Увеличение численности и рождаемости населения (т.е. повышение спроса на оказываемые услуги); 3. Дефицит дошкольных образовательных учреждений (т.е. существует перспектива развития оказания услуг в данной отрасли) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая плата за услуги (т.е не все слои населения могут себе позволить воспользоваться данными услугами); 2. Требования к квалификации работников (наличие высшего образования); 3. Наличие нескольких (т.е. не большого числа) сильных конкурентов в данной отрасли;
<p>Сильные</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Большая часть квалифицированных работников имеющих высшее образование. 2. Предоставление дополнительных образовательных услуг; 3. Более низкая цена на оказываемые услуги по сравнению с конкурентами в данной отрасли; 	<p>Стратегия усиления позиций на рынке (т.е. усиление позиций за счет предоставления дополнительных услуг квалифицированными работниками)</p>	<p>Стратегия проникновения на рынок (т.е. увеличение спроса на предоставляемые услуги путем оказания дополнительных образовательных услуг и использования более низких цен).</p> <p>Стратегия лидерства в издержках (т.е. предоставление услуг по более низкой цене, чем у конкурентов для привлечения большего числа клиентов).</p>

<p>Слабые</p> <ol style="list-style-type: none">1. Отсутствие отдела маркетинга и отдела кадров как самостоятельной единицы.2. Недостаточная обеспеченность кадрами;3. Относительно молодой состав кадров, т.е. не с большим опытом работы.	<p>Стратегия дифференциации персонала (т.е. предусматривает наем и обучение недостающих кадров, для увеличения своих конкурентных преимуществ)</p>	<p>Стратегия сокращения (т.е. прекращение или уменьшение предоставления определенных дополнительных услуг, которые являются менее прибыльными, для укрепления позиций в основной предоставляемой услуге).</p>
---	--	---

4. План маркетинга

Маркетинговые стратегии детского центра «Страна детства». Стратегия в области услуг:

1. сохранение лидерских позиций на рынке по представлению услуг для детей дошкольного возраста
2. обновление ассортимента услуг.

Крайне важным аспектом достижения успеха является планирование, поскольку оно позволяет всей организации понять, к чему она стремится. А для этого нужны цели и задачи, которые должны отвечать пяти простым требованиям: быть понятны, достижимы, измеримы, практичны, а также их достижение должно иметь четкие временные рамки.

Для достижения любой цели чаще всего используются четыре других понятия, разбор и понимание которых помогает организации осознать, какие аспекты ее работы требуют улучшения: продукт, цена, место, продвижение.

В нашем случае:

Продукт – высокое качество дошкольных образовательных услуг, а именно качественное предоставление дошкольных образовательных услуг, используя индивидуальный подход.

Цена – формирование и удержание конкурирующей цены с учетом предоставляемых услуг на рынке частных детских садов и Центров развития детей.

Место - близость парковки, остановок общественного транспорта, наличие развитой инфраструктуры вокруг.

Продвижение - информировать потенциальных клиентов о пакетах услуг, реклама.

Анализируя и улучшая вышеуказанные пункты, детский центр сможет выполнять поставленные цели и задачи.

Детский сад будет предусматривать следующие услуги:

1. Почасовое пребывание.

Ребенок может участвовать в любых играх или занятиях по выбору родителей. Максимальное почасовое пребывание ребенка в центре 3 часа.- 300 руб/час.

2. Пребывание в детском саду полдня (с 7:30 до 13:00).

В услугу включено одно развивающее занятие, 3-х разовое питание и прогулка. Абонемент на месяц – 8000 руб.

3. Пребывание ребенка в группе полного дня (с 7:30 до 18:30).

Сюда включено два развивающих занятия в день, 5-ти разовое питание, дневной сон и прогулка. Абонемент на месяц – 16000 руб.

4. Пребывание ребенка в группе продлённого дня (с 7:30 до 20:00).

Сюда включено два развивающих занятия в день, 5-ти разовое питание, дневной сон и прогулка, а так же услуги дополнительного вечернего воспитателя. Абонемент на месяц – 17.600 руб.

Для детей средней и старшей групп в детском саду один раз в неделю будут проводиться групповые занятия с логопедом и занятия английским языком с педагогами языковой школы, а также два раза в неделю классы по музыке и ритмике, которые будут входить в стоимость посещения центра.

Доля эффективной деятельности необходимо привлечение потенциальных клиентов, ведь прибыль частного детского центра напрямую зависит от количества учеников. Стратегии рекламной кампании нужно продумать еще на этапе составления бизнес-плана и начать реализовывать сразу же после получения лицензии и открытия центра.

Потенциальными клиентами детского центра «Страна детства» являются люди, имеющие детей в возрасте от 1,2 до 7 лет, имеющие уровень доходов 20-25 тыс. руб. на члена семьи. Конечно это и те, кто не получил место в государственном дошкольном учреждении, но наибольший интерес предоставляют родители, стремящиеся дать качественное дошкольное образование своим детям и имеющим уровень доходов выше среднего.

В ООО «Страна детства» планируются следующие виды рекламы:

1. Реклама в сети Интернет. Размещение рекламы в компьютерных сетях - это самый современный и весьма эффективный способ рекламирования.

Будет создан сайт детского центра, цель которого является привлечение новых клиентов и предоставление полной информации постоянным клиентам. Продвижение рекламы будет осуществляться контекстной рекламой в Яндексе.

2. Наружная реклама. На здании детского центра будет размещена вывеска с подсветкой.

3. Промо акция. Раздача рекламных листовок жителям района, в котором расположено заведение.

4. Рекламные объявления на игровых площадках, в детских поликлиниках, центрах, магазинах детских товаров и т.д..

Распределение рекламного бюджета ООО«Страна детства» на 2016 год представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Распределение рекламного бюджета ООО«Страна детства» на 2016 год

Вид рекламы	Характеристика	Стоимость	Бюджет
1	2	3	4
Реклама в Интернете	Дизайн сайта публикации. Оплата домена	Создание сайта – 25 000 руб. Контекстная реклама – 10 000 руб./месяц Оплата домена – 5 000 руб.	50 000 руб.
Вывеска	Макетирование, регистрация, изготовление и монтаж	Цена вывески размером 4 на 2 м. – 30 000 руб.	30 000 руб.
Промо акция	Раздача листовок промоутерами тираж 50 000 шт.	Печать листовок – 10 000 руб. Размещение – 30 000 руб.	40 000 руб.
Рекламные объявления на игровых площадках	Размещение объявлений формата А4. Массив –500 шт.	Печать – 5 000 руб. Размещение – 10 000 руб.	15 000 руб.
Итого			135 000 руб.

Первоначальная рекламная кампания на 2016 год (стартовая) имеет бюджет 135 000 руб.

В 2017 году планируется только реклама в Интернете (бюджет 10 тыс. руб. в месяц).

Цель обеспечить наполняемость детского центра к январю 2017 года на 80%, а к марту 2017 – на 100% и поддерживать этот уровень.

В течение 2017 года детский садик «Страна детства» должен создать себе хороший имидж и иметь только положительные отзывы. Задача в 2018 году перейти рекламу «сарафанным радио».

5. План производства

В настоящее время помещение под детский сад уже найдено. Адрес: ул. Пархоменко 3. Здание расположено на 1 –м этаже жилого помещения, площадью 350 кв.м.

В помещении уже сделан ремонт, однако необходимо провести дополнительные работы, чтобы помещение соответствовало требованиям СанПиН 2.4.1.1249-03 Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию, оборудованию и режиму работы дошкольных образовательных учреждений,

СНиПом предусмотрено ряд требований, предъявляемых к дошкольным заведениям. Согласно нормам, на каждого ученика должно приходиться как минимум 6 кв. м. площади. В детском саду должно быть не менее 3-х помещений: спальня, столовая, игровая.

Имеет значение высота подоконников и потолков. Необходимо покрыть влагоустойчивой краской стены, организовать подогрев полов. Перед открытием частного детского центра владельцу целесообразно ознакомиться с полным списком требований СНиП к дошкольным заведениям.

В помещении нужно будет сделать изменить освещение, установить противопожарную сигнализацию, «тревожную кнопку» и т.д.

Из мебели понадобятся: детские кровати, столы, стулья, шкафчики для раздевалки, стеллажи для игрушек, шкафы для хранения учебных материалов, а также мебель и техника для взрослых (оборудование комнаты для воспитателей, кухни и др.). В таблице 3 приведен список необходимой, мебели и инвентаря для обустройства детского центра

Таблица 4 – Мебель и оборудования для обустройства детского центра
«Страна детства»

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	2	3	4
Детская кровать (4-х ярусные, раздвижные)с матрасами	12	12 300	147600
Детский стол	12	4 000	48000
Стул детский	60	950	57000
Стол письменный	6	3 500	21000
Стул	6	1 500	9000
Посуда детская (комплект)	48	500	24000
Жалюзи	8	3 000	24000
Скамейка	15	1 700	25500
Шкаф детский для одежды (на 4 секции)	12	5 100	61200
Игрушки (комплект на группу)	4	35 000	140000
Горшки	50	350	17500
Обручи	20	300	6000
Вешалка для полотенец	5	3440	17200
Игровая кухня	4	12 400	49600
Стенда для игрушек	4	16 250	65000
Игровой магазин	4	7 260	29040
Методическая литература (комплект)	6	4 300	25800
Телевизор	4	11 000	44000
Проектор	1	34 700	34700
Плита кухонная	1	18 000	18000
Кухонный гарнитур	1	20 000	20000
Посуда для кухни (комплект)	1	25 000	25000
Холодильник	1	29000	29000
Итого			938 140

Как видим из таблицы выше сумма первоначальных затрат на приобретение мебели и оборудования составит 938 140 руб.

6. Организационный план

Основные проблемы, решить которые предстоит организатору коммерческого детского центра – поиск подходящего помещения, подбор квалифицированных кадров и оформление разрешительной документации.

Прежде всего необходимо зарегистрировать юридическое лицо.

Форма собственности ООО «Страна детства» - частная.

Режим работы детского центра «Страна детства»: понедельник – пятница с 7:30 до 20:00, выходные – суббота, воскресенье.

Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Общество с ограниченной ответственностью юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на определенные доли (размер которых устанавливается учредительными документами).

Учредительным документом данного предприятия является Устав общества. В нем рассматриваются общие положения, правовое положение, ответственность, цели и виды деятельности, филиалы и представительства, уставный капитал общества, права и обязанности участников, дивиденды.

Единственным учредителем ООО «Страна детства» является Шейн Елена Владиславовна.

Необходимо пройти регистрацию в течении июня 2016 года.

Порядок регистрация ООО в 2016 году

1. Название организации.

Согласно правилам, название ООО должно состояться только лишь из русских букв. При желании, в названии компании можно указывать цифры.

2. Юридический адрес ООО.

3. Виды деятельности ООО.

Коды общероссийского классификатора видов деятельности вписываются в заявление на регистрацию ООО, поэтому их необходимо выбрать заранее. Можно использовать несколько кодов, но не более 20-ти. Первый код в заявлении должен соответствовать главному профилю деятельности организации.

4. Уставной капитал.

Размер уставного капитала ООО в минимальном варианте составляет 10 000 рублей. Его можно внести как наличными средствами, так и имуществом. Для внесения уставного капитала наличными средствами необходимо открыть в банке накопительный счет на имя ООО. В последующем накопительный счет переоформят в расчетный счет организации.

Документы для регистрации ООО в 2016 году

1. Документ об учреждении организации.

Если ООО оформляется на одного учредителя, необходимо представить решение единственного учредителя. Если у организации будет несколько учредителей, тогда необходим протокол собрания учредителей.

2. Заявление о регистрации.

Перед регистрацией заявление заверяется у нотариуса. Во время этого процесса должны присутствовать все учредители ООО.

3. Устав ООО.

Устав – это документ, в котором отображается вся деятельность ООО. Устав прописывается в двух экземплярах. После регистрации один экземпляр устава возвращается учредителям. Этот документ должен храниться в офисе организации.

4. Оплата государственной пошлины за регистрацию ООО.

Реквизиты для внесения оплаты можно узнать в налоговой инспекции. После оплаты оригинал квитанции подается вместе с пакетом документов.

5. Договор об учреждении ООО.

Количество экземпляров договора должно соответствовать количеству учредителей организации. Этот документ не заверяется у нотариуса.

6. Квитанция о внесении уставного капитала.

Данная квитанция выдается после открытия накопительного счета и внесения на него денежных средств для уставного капитала. Оригинал этой квитанции подается вместе с комплектом документов.

7. Копия паспортов всех учредителей ООО.

Порядок действий после открытия ООО в 2016 году

1. Налогообложение при регистрации ООО.
2. Печать ООО.
3. Назначение директора.
4. Расчетный счет организации
5. Среднесписочная численность сотрудников организации.

Далее необходимо заняться обустройством помещения частного детского центра.

Следующий этап – это найм персонала для детского центра.

«Визитная карточка» частного детского центра – это квалифицированные педагоги. Как показывает анализ рынка, большинство подобных заведений делают упор на авторские образовательные и развивающие методики. Поэтому очень важно собрать коллектив профессионалов, который сможет обеспечить надлежащий уровень дошкольной подготовки.

Те воспитатели, которые имеют педагогическое образование, опыт работы и, главное, любовь к детям должны находиться в центре нашего внимания в первую очередь. Уровень заработной платы в государственных центрах традиционно низок, поэтому хорошие воспитатели охотно идут на работу в частные дошкольные учреждения.

Помимо педагогических работников, необходимо уделить должное внимание и вспомогательному персоналу.

Планируемая организационная структура ООО«Страна детства» представлена на рисунке 4.

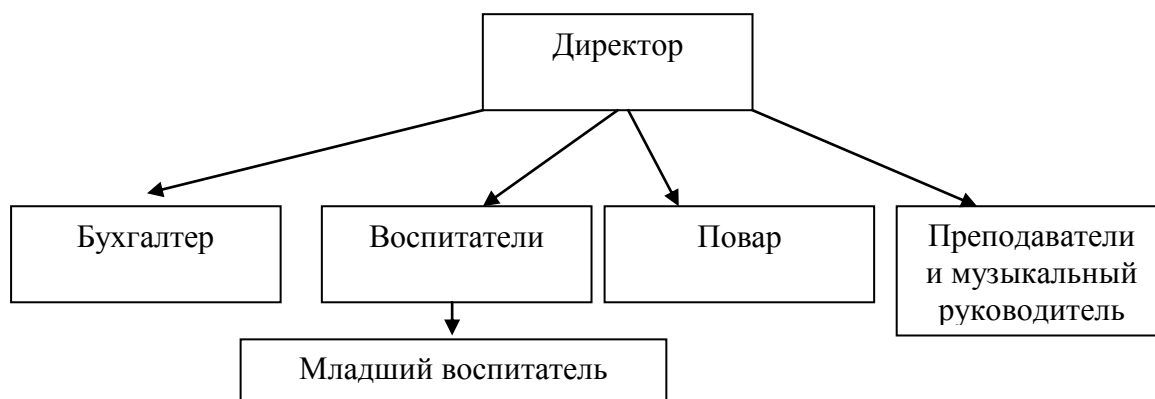


Рисунок 4 - Организационная структура ООО«Страна детства»

Руководство ООО«Страна детства» осуществляет директор, который занимается стратегическим планированием деятельности организации, в пределах своих полномочий несет полную ответственность за деятельность организации, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества организации. Директор распоряжается имуществом, заключает договора (контракты). Издаёт приказы и распоряжения, обязательные к исполнению, всеми сотрудниками организации. Открывается в банках счета, выдает доверенности, пользуется правом распоряжения средствами.

Бухгалтер организует учет имущества, выставление счетов за услуги детского центра, учет обязательств и хозяйственных операций, поступающих основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением, а также финансовых, расчетных и кредитных операций. Также он ведет первичную бухгалтерскую отчетность.

Воспитатель в первую очередь - это человек, который постоянно находится рядом с детьми: в группе, на прогулке, во время обеда и сна. Каждую минуту и секунду он должен неукоснительно следить за их благополучием и безопасностью. Но на этом не ограничиваются его обязанности. Кроме этого, воспитатель проводит развивающие занятия с детьми, читает и рассказывает им сказки, следит за порядком и дисциплиной в группе.

В обязанности младшего воспитателя детского центра входит поддержание чистоты в группе. Он должен утром и вечером проводить уборку всех вверенных ему помещений, после тихого часа – делать влажную уборку в спальне.

Штатное расписание представлено в таблице 5.

Таблица 5 - Оплата труда персонала ООО«Страна детства»

Наименование должности	Количество чел.	Зарботная плата, руб.	Итого
1	2	3	4
Директор	1	30 000	30 000
Бухгалтер	1	18 000	18 000
Воспитатель	4	25000	100 000
Младший воспитатель	3	18 000	54 000
Логопед	1	25 000	25 000
Повар	1	20 000	20 000
Музыкальный руководитель (част.занятость)	1	8 000	8 000
Преподаватель ритмики (част.занятость)	1	8 000	8 000
Преподаватель англ. языка (част.занятость)	1	8 000	8 000
Медицинский работник (част.занятость)	1	8 000	8 000
Итого	18	X	279 000

Таким образом, для оплаты труда персонала требуется 279 000 руб. в месяц.

Отчисления во внебюджетные фонды формируют внебюджетные фонды: пенсионный, государственного социального страхования, медицинский.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в ПФР, ФСС, ФОМС» (ред. от 13.07.2015 г.), ст. 58.2.: в 2015 - 2017 годах для плательщиков страховых взносов, указанных в пункте 1 части 1 статьи 5 Федерального закона, за исключением плательщиков страховых взносов, для которых статьями 58, 58.1, 58.4 и 58.5 настоящего Федерального закона установлены пониженные тарифы страховых взносов, применяются следующие тарифы страховых взносов:

1) Пенсионный фонд Российской Федерации:

22,0 % в пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;

2) Фонд социального страхования Российской Федерации - 2,9 % в пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;

3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 5,1 %.

Следовательно, отчисления во внебюджетные фонды Центра детского развития «Непоседа» составят 30 %.

Один из наиболее сложных и важных этапов - это получение лицензии. Но это необходимый этап, т.к. именно наличие лицензии позволит детскому саду «Страна детства» быстро занять лидирующие позиции.

Когда помещение примет должный вид в соответствии со всеми нормами и правилами, необходимо получить заключение о его пригодности заявленному виду деятельности. Представители СЭС и органов пожарной безопасности, проведя первоначальную проверку, выдадут нам в течение 30 дней заключения о соблюдении организацией всех правил, необходимых для ведения образовательной деятельности.

Пожарная служба предоставляет данную услугу бесплатно, а вот работу санинспекторов придется оплатить в соответствии с установленными

ими тарифами. Кроме того, необходимо учесть требования к качеству и режиму питания детей в детском саду, согласовав меню с Роспотребнадзором.

Для получения образовательной лицензии потребуются учредительные документы организации, договор на аренду (или на собственность) помещения, заключения пожарников и СЭС, тщательно проработанная образовательная программа, сведения о педагогическом коллективе и квалификации кадров, сведения о предполагаемой численности воспитанников и документы, которые подтвердят наличие учебно-методической литературы и материально-технической базы. Требовать документы, не предусмотренные законодательством РФ, лицензирующий орган не вправе.

Зачастую необходимость получения лицензии отпугивает, и образовательная деятельность ведется без нее. Такое положение дел рано или поздно становится известным государственным органам, а это чревато последствиями, вплоть до уголовной ответственности. Помните, что достигнуть успеха при организации такого социально-ориентированного бизнеса, как коммерческий детский сад, можно лишь при соблюдении всех законов. И лицензирование образовательной деятельности – важнейший шаг. Тем более, сегодня лицензии выдаются бессрочно, что позволит избежать этой трудоемкой и затратной процедуры в дальнейшем.

В приложении 1 представлен помесичный план график открытия детского центра«Страна детства».

Отчисления во внебюджетные фонды формируют внебюджетные фонды: пенсионный, государственного социального страхования, медицинский.

7. Финансовый план

Согласно плану детский сад будет открыт с января 2017 года, однако у него будут достаточно большие расходы и в 2016 году, которые можно принять как первоначальные. Они предоставлены в таблице 6.

Таблица 6 - Первоначальные затраты для открытия детского центра

Статья расходов	Стоимость, руб.
1	2
Приобретение мебели и инвентаря (см. таблицу 3)	938 140
Услуги дизайнера	25 000
Расходные материалы для ремонта помещения	150 000
Услуги бригады по ремонту	100 000
Регистрация ООО	20 000
Получение лицензии	40 000
Аренда до открытия детского центра (за 2016 год)	350 000
Заработная плата персонала за 2016 год	279 000
Налоги на заработную плату персонала (отчисления в ПФР)	83 700
Рекламная кампания в 2016 году	135 000
Противопожарная безопасность	100 000
Итого	2 220 840

Площадь арендуемого помещения составляет 350 кв.м. с арендной площадью 500 руб./кв. в месяц. По согласованию арендная плата будет начисляться с ноября 2016 года. Стоимость включает в себя коммунальные платежи.

В распоряжении собственника имеются средства в необходимой сумме, поэтому бизнес план будет реализован без привлечения кредитных средств

Рассмотрим планируемые ежемесячные доходы.

Планируется, что в 2017 году детский сад «Страна детства» будут посещать 46 детей в месяц (средний уровень по году).

Средняя месячная оплата будет составлять – 16 600 руб.

Кроме того дополнительные занятия будут приносить в месяц 24 тыс. руб. (в том числе за счет детей, которые не будут ходить в детский сад на постоянной основе, но будут посещать доп. занятия).

Ежемесячная сумма доходов в 2017-18 году ожидается в сумме – 787 тыс. руб.

Ежемесячная сумма расходов в 2017-18 году представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Ежемесячные расходы в 2016-2017 гг.

Статья расходов	Стоимость, руб.
1	2
Аренда помещения	175000
Заработная плата сотрудников	279000
Налоги на з/п сотрудников	83700
Рекламная кампания	10000
Расходы на питание детей	80000
Прочие расходы	15000
<i>Итого расходов</i>	<i>642 700</i>

Как видим из таблицы 7 ежемесячная сумма расходов составляет 642700 руб.

Балансовая прибыль в месяц составляет: $787000 - 642700 = 144300$ руб.

Детский сад находится на упрощенном режиме налогообложения и облагается налогом в 15%. Базой для начисления налога является балансовая прибыль.

Сумма единого налога: $144300 \text{ руб} \times 15\% = 21\,645$ руб.

Чистая прибыль: $144\,300 \text{ руб} - 21\,645 \text{ руб} = 122\,655$ руб.

Инвестиции в проект составили 2 220 840 руб. Рассчитаем период окупаемости проекта

$\text{Ток} = \text{И} / \text{Пч}$

где Ток – период окупаемости, месяцев

И – сумма инвестиционных затрат, руб.

Пч – чистая прибыль в месяц.

Ток = 2 220 840 / 122 655 = 18,10 (18 месяцев)

Срок окупаемости проекта составляет 18 месяцев с момента начала деятельности.

$$= \frac{TFC}{P - VC}$$

Точка безубыточности

Постоянные или фиксированные затраты (издержки), не меняющиеся от количества реализованной продукции – для проектов это, обычно, только капитальные инвестиции – их определяют английским сокращением TFC (totalfixedcost);

Переменные затраты (издержки) – текущие производственные операционные расходы. Их величину для всего предприятия называют в формулах TVC (totalvariablecost), а средние издержки на единицу продукции – просто VC (variablecost).

Розничная стоимость единицы продукции –Р (price).

Точка безубыточности услуг

Получается, что проект будет прибыльным. Период окупаемости составляет 2 года и уже с июля 2018 года частный детский центр будет приносить прибыль.

8. Оценка рисков с их классификацией и формы их страхования

Каждый новый проект неизбежно сталкивается с определенными трудностями, угрожающими его проведению и существованию.

Предпринимательский риск – это риск неполучения ожидаемых доходов от предпринимательской деятельности. Он регулируется статьёй 933 ГК РФ. Страховой стоимостью предпринимательского риска является сумма убытков от предпринимательской деятельности, которую страхователь, как можно ожидать, понёс бы при наступлении страхового случая.

Оценка рисков по данному бизнес плану приведена в таблице 8

Таблица 8 - Оценка рисков

Причина возникновения риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль
1	2
Появление новых конкурентов	Снижение спроса.
Непредвиденные затраты, в том числе из-за инфляции	Снижение чистой прибыли, увеличение срока окупаемости проекта.
Неустойчивость спроса	Снижение спроса с ростом цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Сложности с получением лицензии	Изменение сроков начала оказания услуг, снижение прибыли за 2017 год
Трудности с набором квалифицированного персонала	Снижение имиджа компании, которое может привести к снижению наполняемости.
Недостаточный уровень заработной платы	Текучесть кадров

Наиболее значимым риском для ООО «Страна детства» является законодательный риск – он обусловлен возможностью резкого изменения различных законодательных актов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Как со стороны изменения налогового бремени, так и со стороны лицензирования.

Влияние прочих рисков – ничтожно в сравнении с вышеуказанным. А влияние законодательного риска наиболее трудно предсказуемое в условиях России.

Также можно выделить проблемы, с которыми предстоит столкнуться:

Аренда. Договор аренды помещения нужно будет продлевать каждый год. С каждым новым годом стоимость может возрасти, а значит, надо быть готовым к такому повороту событий. Хозяин может передумать, и нужно будет искать новое здание и обустраивать его.

Решение. Чтобы минимизировать подобный риск, заранее прописать все условия в договоре и работать только с порядочными арендодателями, которых порекомендовали.

Конфликты с родителями. Очень часто возникновение конфликтных ситуаций – не вина сотрудников учреждения, а инициатива конфликтных родителей. Их видно сразу.

Решение: необходимо держаться от них как можно дальше, стоя на своем: правила для всех одинаковые, прием в группу сада является поэтапным, ко всем применяется одинаковый подход. Тогда никто не сможет придираться по поводу того, что персонал плохо справляется с возложенными на себя обязанностями.

Перспектива на будущее. Частный детский центр как бизнес – перспектива на будущее. Важно понимать, что моментальной отдачи не будет. Прибыль придет со временем. После того, как детский центр заработает хорошую репутацию, довольные родители сами будут рассказывать о том, какие прекрасные воспитатели были у детей, и будут рекомендовать центр «Страна детства» своим знакомым.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Создание детского центра достаточно сложный продукт. Несмотря на высокое социальное значение дошкольного образования, эта сфера является крайне сложной. Понимание того, как правильно составить бизнес - план, становится обязательным требованием к подготовке любого менеджера, управленца и бизнесмена. Грамотно составленный бизнес-план позволит сделать создаваемое предприятие более эффективным, управляемым и прибыльным.

В настоящей работе был разработан бизнес-план создания детского центра в г. Нижний Тагил, на ул. Пархоменко 3. Площадь детского центра будет составлять 350 кв.м., рассчитанной на 48 детей.

Целевая аудитория – это родители, желающие получить качественное дошкольное образование для своих детей. Время работы позволит привозить и забирать детей в удобное для родителей время.

Ежемесячная стоимость в среднем составит 16 000 рублей. Режим работы детского центра «Страна детства»: понедельник – пятница с 7:30 до 20:00. Суббота, воскресенье - выходные дни.

В работе разобран план маркетинга, который предусматривает рекламную кампанию, направленную на поиск новых клиентов.

Также был составлен подробный организационный план, включая план график реализации проекта. На подготовку к оказанию услуг отводится 7 месяцев (с июня по декабрь 2016 г.). Оказание самих услуг запланировано на январь 2017 года.

В бизнес-плане были проработаны финансовые аспекты. Рассчитаны первоначальные расходы. Финансовые ресурсы необходимые для осуществления проекта, составляют 2 220 840 руб. Источником являются личные средства учредителя.

Срок окупаемости проекта составляет 18 месяцев.

Составлен план доходов и расходов на 2017-18 годы, определена чистая прибыль и рассчитана окупаемость. Частный детский сад выйдет на получение прибыли с июля 2018 года.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Адамс Б. Бизнес-планирование. Эффективные методики разработки [Текст] / Б. Адамс. – М.: Астрель, 2012– 480 с.
2. Андерсен Э. Сфокусированное управление проектом [Текст] / Э. Андерсен, пер. с англ. В. Егорова. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2012– 296 с.
3. Аникеев С.А. Методика разработки плана маркетинга [Текст] / С.А. Аникеев. – М.: Форум, Информ-Студио, 2011. – 128 с.
4. Анискин Ю.П.,. Корпоративное управление инновационным развитием: Монография [Текст] / С.А. Лукичев, А.В. Быков, Т.А. Аллавердиев. – М.: Омега-Л, 2012. – 282 с.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.
6. Барроу П. Бизнес-план, который работает [Текст] / П. Барроу. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2012. – 322 с.
7. Бекетова О.Н. Бизнес-план: Теория и практика [Текст] / О.Н. Бекетова, П.И. Найденков. – М.: Приор-издат, 2015. – 390 с.
8. Берл Г. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху [Текст] / Г. Берл. - М.: Дело ЛТД, 2011. – 183с.
9. Беспалов, М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России [Текст] / М.В. Беспалов. – М. ИНФРА-М, 2014. – 232 с.
10. 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.
11. Веснин В.Р. Основы менеджмента : учебник [Текст] / В.Р.Веснин. – М.: Издательство «Триада, ЛТД», 2012. – 446 с.

12. Воронова Т.А. Бизнес-планирование [Текст] / Т.А. Воронова, А.А. Касаткин, С.И. Ляпунов, С.Г. Млодик, С.Ю. Муртузалиева, В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 482 с.
13. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика [Текст] / Т.А. Гайдаенко. – М.: Эксмо, 2013. – 682 с.
14. Головань С. Бизнес-планирование и инвестирование [Текст] / С. Головань, М. Спиридонов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 382 с.
15. Давидссон, П. Исследуя предпринимательство [Текст] / П. Давидссон. – М.: ВШЭ, 2014. – 400 с.
16. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций [Текст] / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – М.: Бизнес-пресса, 2012. – 398 с.
17. Климова, М.А. Индивидуальное предпринимательство: организация работы [Текст] / М.А. Климова. – М.: Библиотека «Российской газеты», 2014. – 192 с.
18. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – Финансы и статистика, 2012. – 412 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. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг [Текст] / Ж.Ж. Ламбен. – СПб. □ Питер, 2012, 562 с.
22. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Текст] / М.Г.Капуста. – М. : ИНФРА – М, 2012. – 496 с.
23. Лапыгин Ю.Н. Бизнес-план. Стратегии и тактика развития компании [Текст] / Ю.П. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2013. – 522 с.

24. Ларионов, И.К. Предпринимательство [Текст] / И.К. Ларионов. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
25. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа [Текст] / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 480 с.
26. Ляпунов С.И. Бизнес-планирование [Текст] / С.И. Ляпунов, В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 480 с.
27. Максимов В.А. Экономика предприятия. Учебное пособие [Текст] / В.А. Максимов, Борщевская В.И. – Ростов–на–Дону, Батайское книжное издательство, 2015. – 312 с.
28. Менеджмент организации [Текст] / Под ред. З. П. Румянцевой. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 466 с.
29. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник [Текст] / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 566 с.
30. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / <http://www.nalkod.ru>.
31. Орлова Е.Р. Бизнес-план: методика составления и анализ типовых ошибок [Текст] / Е.Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2016. – 176 с.
32. Пелих А.С. Бизнес-план [Текст] / А.С. Пелих. – М.: Ось –89, 2012.-112 с.
33. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами [Текст] / К.Н. Петров. – М.: Вильям, 2012. – 390 с.
34. Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник [Текст] / В.М.Попов, С. И.Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.
35. Просветов, Г.И. Бизнес-планирование: Задачи и решения: учебно-методическое пособие. [Текст] / Г.И. Просветов. – М.: Издательство РДЛ, 2012. – 208 с.
36. 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.

37. Романова, М.В. Бизнес-планирование: учеб.пособ. [Текст] / М.В. Романова. – м.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. – 240 с.
38. Рубин, Ю.Б. Предпринимательство [Текст] / Ю.Б. Рубин. – СПб.: Синергия, 2014. – 864 с.
39. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. [Текст] / Г.В. Савицкая. – 11-е изд. – М.: Новое издание, 2012. – 651 с.
40. Семенов В.М. Экономика предприятия [Текст] / В.М. Семенов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 416 с.
41. Степанов, И.М. Бизнес-планы. Полное справочное руководство [Текст] / И.М. Степанов – М.: Лаборатория базовых знаний, 2011. – 240 с.
42. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование [Текст] / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2015. – 398 с.
43. Теория организации [Текст] / под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой, А.В. Райченко. – М.: Юрайт, 2014. – 480 с.
44. Теплых О. Стратегическое бизнес-планирование. Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества [Текст] / О. Теплых, К. Ридинг. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2013. – 400 с.
45. Уткин Э.А. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности [Текст] / Э.А. Уткин– М.: Экмос, 2015. – 516 с.
46. Ушаков, И.И. Бизнес-план [Текст] / И.И. Ушаков. - СПб.: Питер, 2012. – 223 с.
47. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 31.01.2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс».
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193159>
48. 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) [Текст] // Доступ из спр.-правовой системы «Консультант-плюс».

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=178004>

49. 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».

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191395>

50. Халтаева, С.Р. Бизнес-планирование: учеб.пособ. [Текст] / С.Р. Халтаева, И.А. Яковлева. – Улан-Удэ, 2012. – 170 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

График открытия детского центра в 2016 году

Наименование	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Регистрация юридического лица							
Ремонт помещения							
Найм персонала							
Приобретение, сборка и установка мебели							
Получение лицензии и разрешений							
Начало рекламной кампании							

ГЛОССАРИЙ

Понятие	Определение понятия	Источник
Бизнес-план	<p>Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективный желаемый результат и определить средства для его достижения.</p> <p>Бизнес-план - программный продукт, вырабатываемый в ходе бизнес-планирования.</p>	<p>Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с.</p>
Дифференциация товара	<p>Дифференциация товара (в экономике) - ситуация, при которой покупатели рассматривают идентичные товары конкурирующих производителей как схожие, но все же не полностью взаимозаменяемые.</p>	<p>Глущенко Е. В. Теория управления - М.: Вестник, 2012.-380 с.</p>
Диверсификация	<p>Диверсификация - расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта.</p>	<p>Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.</p>
Инвестиции	<p>Инвестиции - это долгосрочное вложение капитала для будущего повышения благосостояния инвестора. При этом подразумевается, что основной целью инвестиции является достижение результата (повышения благосостояния), выраженного в денежной форме.</p>	<p>Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с.</p>
Инвестиционный проект	<p>Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и срока осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в</p>	<p>Попов, В.М. Бизнес-планирование: учебник / В.М.Попов, С. И.Ляпунов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 672с.</p>

	соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций.	
Конкурентоспособность	Конкурентоспособность - это характеристика товара (услуги), отражающая его отличие от товара-конкурента как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Два элемента - потребительские свойства и цена - являются главными составляющими конкурентоспособности товара.	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики составления. Реальный пример / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с
Контроль	Процесс проверки того, как данная организация осуществляет свои цели, и корректировки ее действий, состоящий из трех этапов: постановка задач для исполнения; проверка реального исполнения задач; решение проблем, если исполнение не соответствует поставленным задачам. Является одной из функций управления.	Ларионов, И.К. Предпринимательство. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
Маржинальный доход	Маржинальный доход (прибыль) - это разность между выручкой от реализации (без учета НДС и акцизов) и переменными затратами. Иногда маржинальный доход называют также суммой покрытия - это та часть выручки, которая остается на покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. Чем выше уровень маржинального дохода, тем быстрее возмещаются постоянные затраты и организация имеет возможность получать прибыль.	Глуценко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.-380 с.
Менеджмент	Совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством и производственным персоналом с использованием достижений науки управления. Основная цель менеджмента - высокая	Глуценко Е. В. Теория управления - М.: Вестник, 2012.-380 с.

	эффективность производства, рациональное использование ресурсного потенциала предприятия.	
Миссия	Цель деятельности организации, ориентированная на будущее.	Глущенко Е. В. Теория управления - М.: Вестник, 2012.-380 с.
Общество с ограниченной ответственностью	Общество с ограниченной ответственностью (общепринятое сокращение — ООО) — учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей или акций в уставном капитале общества.	Глущенко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.-50 с.
Окупаемость инвестиций	Окупаемость инвестиций - ROI (от англ. Return on Investment), также известен как ROR (от англ. Rate of Return) - финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень доходности или убыточности бизнеса, учитывая сумму сделанных в этот бизнес инвестиций. ROI обычно выражается в процентах, реже - в виде дроби.	Глущенко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.-280 с.
Персонал	Персонал (от лат. persona - личность) - это совокупность всех работников предприятия, занятых трудовой деятельностью, а также состоящих на балансе (входящих в штатный состав), но временно не работающих в связи с различными причинами (отпуск, болезнь, присмотр за ребенком и т. д.);	Ларионов, И.К. Предпринимательство. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 192 с.
Планирование бизнеса	Планирование бизнеса - это определение целей и путей их	Бизнес-план фирмы. Комментарий методики

	достижения, посредством каких-либо намеченных и разработанных программ действий, которые в процессе реализации могут корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами	составления. Реальный пример / Д.Н. Акуленок и др. - М.: Гном-Пресс, 2011. - 295 с
Референция	Референция - рекомендация, характеристика, выдаваемая одним лицом или предприятием другому лицу или организации, удостоверяющая, что они могут пользоваться доверием в деловых кругах, обладают требуемыми качествами, кредитоспособностью.	Глущенко Е. В. Теория управления. - М.: Вестник, 2012.-380 с.
Ставка дисконтирования	Ставка дисконтирования (коэффициент дисконтирования) - это процентная ставка, используемая для перерасчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости. Ставка дисконтирования применяется при расчёте дисконтированной стоимости будущих денежных потоков NPV.	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева Ю.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
Срок окупаемости	Срок окупаемости - период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева Ю.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
Стратегический менеджмент	Стратегический менеджмент - это управленческая деятельность по разработке и реализации решений, направленных на полное и эффективное использование имеющихся ресурсов, направленных на выполнение задач поставленных перед организацией на перспектив.	Менеджмент: конспект лекций / А.И. Михалева – 2009. – 109 с.
Точка безубыточности	Точка безубыточности - минимальный объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева

	производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.	Ю.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
Управленческое решение	Управленческое решение — результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения определенной цели системы менеджмента.	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева Ю.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.
Чистая приведённая стоимость	Чистая приведённая стоимость (чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, принятое в международной практике анализа инвестиционных проектов сокращение - NPV или ЧДД) - это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта).	Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева Ю.В. и др. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 672 с.