

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ Т.Б Коняхина

подпись    инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика \_\_\_\_\_

код – наименование направления

Разработка бизнес-плана по открытию  
центра детского развития

тема

Руководитель \_\_\_\_\_ доцент, к.т.н

подпись, дата                      должность, ученая степень

Т.Н. Плотникова

инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_

подпись, дата

В.Д.Яковлева

инициалы, фамилия

Абакан 2018

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме  
Разработка бизнес-плана по открытию центра детского развития

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Т.Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

\_\_\_\_\_  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Т.Н.Плотникова  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

\_\_\_\_\_  
инициалы, фамилия

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы Бизнес-план по открытию центра развития для детей

ВКР выполнена на 54 страницах, с использованием 2 иллюстраций, 10 таблиц, 2 формул, 1 приложения, 35 использованных источников, 8 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ИНВЕНСТИРОВАНИЯ, АНАЛИЗ

Автор работы (74-1)

\_\_\_\_\_

подпись

В.Д. Яковлева  
инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_

подпись

Т.Н. Плотникова  
инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2018

Цель работы – создание и продвижение центра развития для детей в г. Абакан. Для реализации цели необходимо решить ряд задач: профессиональное построение ведения бизнеса путем практического расчета; выбор оптимального местоположения магазина; правильная организация торгового зала; тщательный отбор и обучение кадрового персонала. В квалификационной дипломной работе наглядно показан бизнес процесс, как имея небольшой первоначальный капитал можно сделать экономически выгодный рентабельный бизнес, добиться получения стабильной прибыли в городе, плотность населения которого более 100 тыс. человек.

**ESSAY**  
**EXHAUST QUALIFICATION WORK**

**In the form of a bachelor's work**

Theme of the final qualifying work Business plan for the opening of the development center for children.

WRC was performed on 54 pages, using 2 illustrations, 10 tables, 2 formulas, 1 annex, 35 used sources, 8 number of sheets of illustrative material (slides).

Key words: ECONOMIC EFFECTIVENESS, PROFITABILITY, INVENTION, ANALYSIS

The author of the work (74-1)

\_\_\_\_\_ V.D. Yakovleva

signatureinitials, surname

The head of the work

\_\_\_\_\_ T.N. Plotnikova

signatureinitials, surname

Year of protection of qualification work - 2018

The aim of the work is to create and promote a development center for children in the city of Abakan. To realize the goal, it is necessary to solve a number of problems: the professional construction of conducting business through practical calculation; purchase of competitive goods directly from manufacturers; choosing the optimal store location; the correct organization of the trading floor; careful selection and training of personnel. In the qualification thesis the business process is clearly shown, as having a small initial capital it is possible to make an economically profitable profitable business, to achieve a stable profit in a city whose population density is more than 100 thousand people.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ Т.Б. Коняхина

подпись      инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

**ЗАДАНИЕ**  
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**  
**в форме бакалаврской работы**

Студенту Яковлевой Вере Дмитриевне

фамилия, имя, отчество

Группа 74-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Разработка бизнес-плана по открытию центра детского развития

Утверждена приказом по институту № 395 от 08.05.2018

Руководитель ВКР Т.Н. Плотникова доцент к.т.н

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР \_\_\_\_\_

Перечень разделов ВКР 1 Теоретическая часть. Теоретические и нормативные аспекты бизнес-планирования 1.1 Значение и сущность бизнес-плана 1.2 Структура бизнес-плана 1.3 Анализ нормативной базы по созданию коммерческого малого предприятия 2 Проектно-аналитическая часть Разработка бизнес-плана по открытию центра детского развития 2.1 Анализ рынка развивающих центров в городе Абакан 2.2 Анализ конкурентов в сфере центров детского творчества в городе Абакан 2.3 Заключительная оценка условий реализации бизнес-плана 3 Проектная часть. Бизнес-план открытия центра развития для детей «Умный Лис» 3.1 Резюме 3.2 Маркетинговый план 3.3 Организационный план 3.4 Финансовый план 3.5 Риски

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 1 Тема ВКР 2 Цели и объект ВКР 3 Теоретические и нормативные аспекты бизнес-планирования 4 Демографические показатели города Абакана 5 Анализ конкурентов 6 Резюме 7 Прогнозируемый поток денежных средств от операционной деятельности 8 Прогнозируемые показатели рентабельности

Руководитель ВКР \_\_\_\_\_

подпись

Т.Н. Плотникова

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_

В.Д.Яковлева  
подпись, инициалы и фамилия студента

«08»05 2018 г

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические и нормативные аспекты бизнес-планирования.....	9
1.1 Значение и сущность бизнес-плана .....	9
1.2 Структура бизнес-плана .....	11
1.3 Анализ нормативной базы по созданию коммерческого малого предприятия .....	15
2 Аналитическая часть. Разработка бизнес-плана по открытию центра детского развития.....	25
2.1 Анализ рынка развивающих центров в городе Абакан.....	25
2.2 Анализ конкурентов в сфере центров детского творчества в городе Абакан.....	27
2.3 Заключительная оценка условий реализации бизнес-плана.....	29
3 Проектная часть. Бизнес-план открытия центра развития для детей «Умный Лис».....	31
3.1 Резюме.....	31
3.2 Маркетинговый план.....	37
3.3 Организационный план.....	40
3.4 Финансовый план.....	42
3.5 Оценка рисков.....	46
Заключение.....	48
Список использованных источников .....	50
Приложение А Иллюстрированный материал.....	54

## ВВЕДЕНИЕ

Первые годы жизни ребенка – самые ценные для его будущего, и надо как можно полнее использовать их. Необходимо давать ребенку возможность действовать в направлении возникающих у него интересов, оказывая ему нужную поддержку и вместе с тем тщательно проверяя основательность его устремлений.

Бизнес на детях в последнее время становится всё более популярным. Причин этому несколько — во-первых, тренд на раннее развитие детей захватывает умы всё большего числа родителей. Почти с самого рождения малыша мамы и папы задумываются о том, как развить творческие способности своего чада, как сделать его умнее и образованнее, как способствовать полноценному и многостороннему развитию личности.

Бизнес в сфере детского досуга – дело непростое, но при правильной организации, вменяемой ценовой политике и качественном сервисе – вполне прибыльное.

Для написания данной выпускной квалификационной работы был проанализирован рынок в сегменте центров и развивающих студий для детей города Абакана, Республики Хакасия.

Несмотря на насыщенность рынка в сфере развивающих центров для детей до сих пор является актуальной, поскольку данный рынок на территории города Абакан освоен не в полном объеме. Большинство центров занимают площади в новых микрорайонах города, а в центральных, более доступных микрорайонах этот сегмент насчитывается в единицах. Этот фактор влияет на посещаемость и заинтересованность потенциальных клиентов.

Для успешной реализации бизнес-плана немаловажным фактором будет выбор местоположения магазина.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является центр детского развития «Умный Лис».



Предмет исследования – бизнес-планирование по созданию центра детского развития.

Цель исследования – создания и продвижение современного центра детского развития в городе Абакан, Республики Хакасия.

Реализуя идею создания данного бизнеса, сделан практический расчет его эффективности и окупаемости, на основании чего можно смело сделать предположение о том, что это решение является выгодным и экономически обоснованным.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- 1) профессиональное построение ведения бизнеса путем практического расчета;
- 2) закупка конкурентоспособного товара напрямую у производителей;
- 3) выбор оптимального местоположения центра;
- 4) правильная организация помещения;
- 5) тщательный отбор и обучение кадрового персонала.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, заключения, двух глав, списка использованных источников и приложения.

В введении рассмотрена актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы, цель и задачи, а также объект и предмет исследования.

В теоретической части изложены значение и сущность бизнес-плана структура бизнес-плана, анализ нормативной базы по созданию коммерческого малого предприятия, с учетом действующего законодательства Российской Федерации.

В проектно-аналитической части практически решены задачи организации и ведения бизнеса «с нуля». На основании проведенного анализа конкурентов изложена поэтапная структура построения бизнеса, произведен практический расчет экономической обоснованности и рентабельности предложенного инвестиционного проекта.

Теоретической базой исследования послужили: действующие законодательные и нормативные документы Российской Федерации, учебная литература, результаты практических исследований отечественных и зарубежных авторов, статьи и обзоры в специализированных и периодических изданиях, посвященных данной тематике, справочная литература, прочие актуальные источники информации.

В данной выпускной квалификационной работе наглядно представлено, как имея небольшой капитал можно создать и продвинуть бизнес в городе с населением до 200 тыс. человек. Данная работа имеет реальное практическое значение для начинающего бизнесмена.

# ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И НОРМАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ И СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

## 1.1 Значение и сущность бизнес-плана

Наиболее важным этапом реализации инвестиционного проекта является составление бизнес-плана, который в мировой практике представляет собой основу для оценки перспективности вновь создаваемых коммерческих предприятий или намеченных ими для реализации проектов выпуска новой продукции. Бизнес-план является необходимым инструментом проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка сложившейся на сегодняшний день экономической ситуацией.

Бизнес-план – это документ, в котором формируются цели предприятия, а также дается их обоснование, определяются пути их достижения и конечные финансовые показатели. Дает возможность оценить эффективность принятых решений, планируемых мероприятий, ответить на вопрос: «стоит ли вкладывать денежные средства в данный проект?».

Особенности, которые необходимо учитывать при составлении бизнес-планов:

- 1) при планировании должны учитываться такие факторы, как меняющиеся правила хозяйствования, нестабильность экономического развития;
- 2) незащищенность индивидуальных предпринимателей от внешней среды требует учета неопределенности исхода предпринимательской деятельности;
- 3) индивидуальные предприниматели должны уметь самостоятельно рассчитывать количественные параметры всех разделов бизнес-плана, учитывать возможности конкурентов;
- 4) индивидуальным предпринимателям следует учитывать определенную непредсказуемость принятия решений органов государственной власти;

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность малого предприятия на ближайшие и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Задачами бизнес-плана являются:

- 1) сформулировать долговременные и краткосрочные цели малого предприятия, тактику и стратегию их достижения;
- 2) оценить производственные и непроизводственные издержки;
- 3) выбрать ассортимент и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены потребителям малым предприятием;
- 4) определить конкретные направления деятельности малого предприятия, целевые рынки и место малого предприятия на этих рынках;
- 5) определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию, и т.д.

Функции бизнес-плана:

- 1) дает оценку перспективы развития малого предприятия, которая позволяет быть готовым к изменениям рыночной и экономической ситуации;
- 2) разрабатывает методику повышения квалификации аппарата управления;
- 3) снижает вероятности банкротства в связи с обнаружением возможных коммерческих ошибок;
- 4) разрабатывает концепции ведения бизнеса в перспективе;
- 5) является инструментом добывания финансовых ресурсов;
- 6) представляет собой инструмент реализации стратегии малого предприятия.

В зависимости от рыночной ситуации и цели бизнес планы могут быть различного содержания и структуры.

Следовательно, бизнес-план – это экономически обоснованный аналитический документ, показывающий возможные результаты планируемого инвестиционного проекта. Вместе с тем, бизнес-план выступает в качестве

рекламы для будущих инвесторов и партнеров малого предприятия. Разделы бизнес-плана, должны быть четкими, емкими, но главное – конкретизировать направление деятельности, в результате реализации которой будет обеспечено достижение планируемых задач. Как правило, бизнес-план разрабатывается на три – пять лет.

Бизнес-планы разрабатываются в различных модификациях в зависимости от назначения: по бизнес-линиям (продукция, работы, услуги, технические решения); по предприятию в целом (новому или уже действующему). Бизнес-план может быть нацелен как на развитие предприятия, так и на его финансовое оздоровление. Также может планироваться деятельность всего предприятия или его отдельного подразделения.

## **1.2 Структура бизнес-плана**

В бизнес-плане отражаются все стороны производственной и коммерческой деятельности предприятия, его финансовые результаты.

Поскольку бизнес-план является инструментом реализации стратегии предприятия, то структура документа должна быть унифицирована.

Структура бизнес-плана не канонизирована, тем не менее, должен присутствовать определенный набор разделов и показателей. Чаще стандартный бизнес-план включает в себя следующие основные разделы:

### **1. Резюме проекта**

Резюме – один из самых важных разделов бизнес-плана, так как в нем кратко отражена суть инвестиционного проекта. Это та часть, которую потенциальный инвестор прочтет в первую очередь. По содержанию этой части инвестор часто судит о том, стоит ли ему читать план до конца, и есть ли перспективы окупаемости инвестиций.

Резюме обязано содержать:

- а) цель проекта;
- б) предельно краткое описание малого предприятия;

с) краткое изложение наиболее привлекательных моментов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи;

d) объем и условия привлекаемых инвестиций или кредитных ресурсов;

e) основные финансовые показатели, характеризующие прогнозируемую эффективность проекта;

f) планируемый срок и порядок возврата инвестиций;

2. Общее описание предприятия-инициатора проекта.

Необходимо отразить:

a) основные виды деятельности и характер предприятия; его профиль (производство, торговля или сфера услуг);

b) стадия развития данного бизнеса;

c) цели предприятия и его организационно-правовую форму;

d) перспективные и нынешние географические рамки деятельности предприятий;

e) показатели конкурентоспособности товаров и предприятий по конкретным рынкам и периодам;

f) что и как предприятие намерено предлагать своим клиентам;

g) отличия данного предприятия от других компаний.

3. Описание продукции или услуг:

В этом разделе дается подробное описание будущего продукта, товара или услуги, которые предприятие хочет предложить потребителям.

a) физическое описание продукции или услуг;

b) описание возможностей их использования;

c) привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг, их уникальность;

4. План маркетинга.

Раздел посвященный маркетингу призван разъяснить, как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок, чтобы обеспечить сбыт товара. Особое внимание следует уделить конкурентоспособности предприятия.

Маркетинговая стратегия включает в себя следующие аспекты:

- a) технологию и результаты сегментации рынка;
- b) стратегию ценообразования, прогнозы цен на товары предприятия;
- c) стратегию охвата рынка;
- d) стратегию разработки новых товаров;
- e) выбор ресурсной стратегии;
- f) выбор методов и способов распространения товаров;
- g) стратегию стимулирования сбыта продукции;
- h) выбор стратегии рекламы товара;
- i) выбор стратегии развития предприятия на перспективу.

#### 5. Производственный план

В нем описывается, каким образом планируется производство продукции и оказание услуг. Производственный план должен содержать:

- a) общий подход к организации производства;
- b) источники необходимого сырья и материалов, и условия их поставки;
- c) технологические процессы на производстве;
- d) количество необходимого оборудования и его мощность.

#### 6. Управление и организация

Описание предприятия и перспектив будущего развития. Организационная структура предприятия. Какие именно специалисты необходимы для успешного ведения дел.

Управление предприятием включает:

- a) описание основных участников предприятия;
- b) организационную структуру предприятия, показывающую внутренние связи;
- c) порядок подбора, подготовки и учет заработной платы трудовых ресурсов;
- d) описание должностных обязанностей работников.

#### 7. Финансовый план

Финансовый план должен содержать график выполнения работ. Этот раздел считается ключевым с точки зрения финансовой эффективности

предприятия, и позволяет определить срок окупаемости проекта и скоростью возврата инвестиционных вложений.

Финансовый план должен содержать:

- a) прогноз объемов реализации;
- b) баланс денежных поступлений и затрат;
- c) финансовый бюджет предприятия;
- d) прогнозный баланс;
- e) основные показатели эффективности проекта (срок окупаемости, рентабельность, чистый приведенный доход, индекс доходности инвестиций).

## 8. Оценка рисков

Под проектным риском понимается ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающие под влиянием неопределенности. Данный раздел является трудно анализируемым и наименее точным. Требуется определить все возможные нежелательные обстоятельства, которые могут возникнуть в будущем.

Необходимо описать, как минимизировать риски и возможные потери от них. Описание организационные меры профилактики рисков и предложить программы самострахования или внешнего страхования.

На данный момент единой классификации рисков не существует. Выделяют следующие основные риски:

- a) коммерческие риски (низкий объем реализации товаров, нереалистичный анализ конкурентной среды);
- b) экономические риски (кризисы, падения курсов валют, инфляция);
- c) непредвиденные риски (стихийные бедствия, пожары)
- d) криминальные риски (кражи)
- e) политические риски (военные действия, кризис государственной власти)

В конечном счете, бизнес-план должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы.



### **1.3 Анализ нормативной базы по созданию коммерческого малого предприятия**

Малый и средний бизнес в последние годы становится все более важным элементом в экономике, обеспечивающим активный рост объемов производства, занятости и доходов населения. Поэтому создание правовых, экономических и организационных условий для развития бизнеса является на сегодняшний день одной из важнейших задач всех уровней власти.

В Российской Федерации приняты и действуют ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих повышение роли малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии общества.

Статьей 34 Конституции РФ гарантировано каждому гражданину право на занятие предпринимательской деятельностью. Оно позволяет использовать свои способности и имеющееся у него имущество для занятия предпринимательской деятельностью.

Расшифровка понятия предпринимательской деятельности содержится в Гражданском Кодексе РФ. Данный нормативный акт, по мнению многих экспертов правоведов, является вторым по значимости законом в нашей стране. Согласно статьи 2 ГК РФ, предпринимательская деятельность, характеризуется следующими признаками:

1. деятельность осуществляется самостоятельно, на основе автономной воли субъекта;
2. ведется на свой риск, и вся ответственность за результаты деятельности лежит на лице её осуществляющем;
3. деятельность направлена на получение систематической прибыли;
4. источниками прибыли являются использование имущества, продажа производимых или перепродаваемых товаров, оказание услуг;
5. необходимость обязательной регистрации субъектов предпринимательской деятельности.

На предпринимательскую деятельность физических лиц распространяются те же нормы Гражданского Кодекса РФ, что и на деятельность коммерческих организаций – юридических лиц.

Закон РФ "Об образовании" позволяет индивидуальным предпринимателям заниматься педагогической деятельностью наравне с юридическими лицами.

Одновременно Гражданским Кодексом РФ, установлено прямое условие, выполнение которого необходимо для возможности занятия гражданином предпринимательской деятельностью. Статьей 23 ГК РФ регулировано, что физическое лицо вправе заниматься предпринимательством только с момента его государственной регистрации. При этом если гражданин не осуществил предписываемой законом регистрации, но, тем не менее, такой деятельностью занимается, то к нему также будут применяться эти нормы.

Для приобретения статуса индивидуального предпринимателя гражданин должен обладать следующими общими признаками субъекта гражданского права:

1. Правоспособностью (способностью иметь гражданские права и нести обязанности);
2. Дееспособностью (способностью своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права);
3. Иметь место жительства (место, где гражданин проживает постоянно или фактически).

Осуществлять предпринимательскую деятельность могут только дееспособные граждане, то есть те, которые в состоянии самостоятельно совершать юридические действия, заключать сделки и исполнять их, а также приобретать имущество, владеть, пользоваться и распоряжаться им. По общему правилу гражданская дееспособность возникает в полном объеме с наступления совершеннолетия.

Регистрация граждан в качестве ИП осуществляется в соответствии с ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 N 129-ФЗ.

Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц при их создании, реорганизации и ликвидации, при внесении изменений в их учредительные документы, государственной регистрацией физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и государственной регистрацией при прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, а также в связи с ведением государственных реестров - единого государственного реестра юридических лиц и единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей.

Закон устанавливает, что для сбора информации обо всех гражданах ведущих предпринимательскую деятельность ведется Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого предпринимательства в Российской Федерации», принятый 24 июля 2007 г., регулирует порядок осуществления деятельности малых предприятий, развития малого и среднего предпринимательства.

Федеральный закон определяет основные понятия, используемые в сфере регулирования отношений по развитию малого и среднего предпринимательства, понятие субъектов, инфраструктуры поддержки субъектов, виды и формы такой поддержки.

ФЗ регулирует сферу общественных отношений. Во-первых, как уже отмечалось, его действие распространяется на субъекты не только малого, но и среднего предпринимательства. Во-вторых, закон регулирует основы взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства не только с органами государственной власти (федеральными и региональными), но и с органами местного самоуправления, а также с коммерческими и

некоммерческими организациями, составляющими инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

В ФЗ № 209-ФЗ определена цель по формированию нормативных правовых механизмов и институтов, обеспечивающих создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности, обеспечению конкурентоспособности, развитию субъектов среднего предпринимательства как основы конкурентной среды, увеличению общего числа действующих субъектов малого предпринимательства, доли производимых малыми и средними предприятиями товаров, работ и услуг в валовом внутреннем продукте, налоговых доходов федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Предпринимательская деятельность в РФ также регламентирована НК РФ.

Согласно ч. 1 ст. 2 НК РФ законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов, сборов, страховых взносов в Российской Федерации, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Для выбора системы налогообложения, наиболее приемлемой для ведения предпринимательской деятельности, гражданину необходимо обратиться ко второй части Налогового Кодекса РФ. Именно здесь, зная, чем будущий предприниматель будет заниматься, можно определиться с налоговым режимом. Общий режим налогообложения, упрощенная система и основные параметры ЕНВД прописаны именно во второй главе налогового кодекса. За информацией о региональных и местных сборах следует обращаться к законам субъектов РФ и постановлениям органов местного самоуправления.

Физическое лицо, решившее заняться коммерческой деятельностью должно выбрать из «ОК 029-2014 (КДЕС ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности» (утв. Приказом

Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 07.10.2016) соответствующий вид экономической деятельности.

Организационно-правовой формой ведения бизнеса мы выбрали индивидуальное предпринимательство, так как это не только упростит финансовую отчетность и бухгалтерию. Кроме того, при таком подходе налоговая ставка будет гораздо ниже. Льготные специальные режимы налогообложения, такие как упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход и общая система налогообложения.

Далее приведен сравнительный анализ налогов: упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход и общая система налогообложения, которые можно использовать для вида экономической деятельности – розничная торговля.

Упрощенной системой налогообложения предусмотрено следующее.

ИП освобождены от уплаты НДФЛ. НДФЛ платится только с доходов, которые не были деятельностью ИП. Налоговой базой является доход, уменьшенный на профессиональные, стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты по форме налоговой декларации 3-НДФЛ.

НДС можно выставить партнерам добровольно. Оформление документов с НДС также как при ОСНО. НДС в доходы при УСН не включается (пп.2.2 п.1ст.346.16 НК РФ). ИП на УСН освобождены от уплаты НДС. НДС обязательно платят только: при ввозе товаров на территорию РФ (ст. 151 НК РФ).

ИП освобождены от обязанности по уплате налога на имущество физических лиц, используемого для предпринимательской деятельности. Это те ИП, у которых есть административно-деловые, торговые центры и помещения в них, помещения, для размещения офисов, объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Оценка этих объектов должна быть произведена региональными властями по кадастровой стоимости.

При УСН предусмотрено обязательное ведение книги учета доходов-расходов.

Уплачивается налог УСН один раз в год. Имея работников, УСН можно уменьшить на сумму фиксированного взноса, страховых взносов в ПФР, ФОМС, ФСС на работников и сумму больничных пособий, не более чем на 50% (п.3.1.ст.346.21 НК РФ). На УСН при системе «доходы минус расходы», ИП уменьшать налог не могут, могут учесть страховые платежи в расходы. ИП не работодатели, могут уменьшить налог УСН (доходы) на всю сумму страховых взносов, уплачиваемых за ИП (п.3.1.ст.346.21 НК РФ).

Системой единого налога на вмененный доход предусмотрено следующее.

ИП освобождены от уплаты НДФЛ. НДФЛ платится только с доходов, которые не были деятельностью ИП. Налоговой базой является доход, уменьшенный на профессиональные, стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты по форме налоговой декларации 3-НДФЛ.

ИП освобождены от уплаты НДС. НДС платят только: при ввозе товаров на территорию РФ (ст. 151 НК РФ). НДС можно выставить партнерам добровольно. Оформление документов с НДС также как при ОСНО.

ИП освобождены от обязанности по уплате налога на имущество физических лиц, используемого для предпринимательской деятельности. Это те ИП, у которых есть административно-деловые, торговые центры и помещения в них, помещения, для размещения офисов, объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Оценка этих объектов должна быть произведена региональными властями по кадастровой стоимости.

Уплачивать налог ЕНВД необходимо ежеквартально. Имея работников, ИП имеет право уменьшить ЕНВД на сумму фиксированного взноса, страховых взносов в ПФР, ФОМС, ФСС на работников и сумму больничных пособий, не более чем на 50% (п.2ст.346.32 НК РФ). Платежи за работников в фонды должны быть уплачиваться в тот же налоговый период, перед сдачей налоговой декларации. ИП не работодатели могут уменьшать ЕНВД на всю сумму страховых взносов (на 100%), уплачиваемых за себя (п.2.1 ст.346.32 НК РФ).

Общей системой налогообложения предусмотрено следующее.

ИП сдает отчет по форме 3-НДФЛ. Авансовые платежи рассчитываются МИ ФНС по форме 4-НДФЛ. Уплачивается налог с доходов от деятельности ИП и с доходов, из которых не был удержан НДФЛ. Налоговой базой является доход, уменьшенный на профессиональные, стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты

Отчет по НДС сдается и уплачивается ежеквартально. Механизм расчета НДС у ИП такой же, как и у организаций.

Если оборот за три месяца (без учета НДС, и без учета доходов с нулевой ставкой НДС) был менее 2 млн. руб. можно не исчислять НДС, но ИП обязан об этом уведомить МИ ФНС (ст.145 НК РФ).

ИП оплачивает налог на имущество физических лиц, авансовые платежи по налогу на имущество. При этом, нулевую декларацию по налогу на имущество сдавать не нужно.

Имея работников, ИП может рассчитать уплату суммы страховых взносов с прибыли, а не с общих доходов.

Совмещать УСН и ОСНО нельзя. Можно выбрать или УСН или ОСНО. А вот ЕНВД можно применять вместе с УСН и ОСНО.

Согласно действующему законодательству индивидуальный предприниматель вправе выбрать любой из указанных налоговых режимов.

Физическое лицо, решившее заняться индивидуальным предпринимательством, должно учитывать, что при неправильном ведении деятельности оно попадает под налоговую, гражданскую, административную и уголовную ответственность.

Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без регистрации, несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации. Деятельность индивидуальных предпринимателей контролируют государственные и муниципальные контрольные и надзорные органы. Законный интерес контрольных и надзорных органов в отношении ИП проявляется в проведении контрольных мероприятий — проверок.

Законом установлено, что проверки бывают двух видов: плановые и внеочередные.

Плановые проверки должны проходить не чаще одного раза в три календарных года. Законом установлено, что до начала года в котором контролирующий орган планирует провести проверку в отношении того или иного индивидуального предпринимателя он должен включить данные о нем (о планируемой проверке) в годовой план проверочных мероприятий. Подготовленный таким образом план направляется контрольным органом в органы прокуратуры. И уже соответственно, после проверки этого плана работниками прокуратуры, план проверочных мероприятий становится частью общего плана проверок на год.

Контролирующий орган не обязан информировать индивидуального предпринимателя о внеочередной проверке.

Основным способом регулирования нарушений в предпринимательской деятельности является использование контролирующими органами системы штрафов. Штрафы для ИП, в среднем в десять раз меньше, чем штрафы для юридических лиц, но даже при этом условии, предприниматель может понести существенные убытки, если не будет соблюдать требования законодательства Российской Федерации.

Предприниматель несет повышенную ответственность в отличие от иных граждан, в соответствии со статьей 401 ГК РФ, которой предусмотрено, что лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность независимо от наличия вины. Требования к индивидуальному предпринимателю могут предъявить и кредиторы по обязательствам, не связанным с осуществлением предпринимательской деятельности (о причинении вреда жизни, здоровью или имуществу граждан или юридических лиц, о взыскании алиментов и т. п.).

Имущественные споры между гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, а также между указанными



гражданами и юридическими лицами разрешаются арбитражными судами, за исключением споров, не связанных с осуществлением гражданами предпринимательской деятельности.

Постановлением Правительства Республики Хакасия от 28.04.2005 № 124 «О проведении мониторинга малого и среднего предпринимательства в Республике Хакасия» по ряду основных экономических показателей, был проведен мониторинг состояния малого и среднего предпринимательства за 2016 год.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Хакасия, Управления Федеральной налоговой службы по Республике Хакасия, оценке Министерства экономики Республики Хакасия (далее – Министерство) в республике в настоящее время осуществляют деятельность 7071 малых предприятий (в том числе микропредприятий), 55 средних предприятия, количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (в том числе глав крестьянских фермерских хозяйств) составляет 15 425 единиц.

По сравнению с 2015 годом общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства республики в 2016 году снизилось и составило 22 551 единицы.

Оборот розничной торговли малых предприятий (без микропредприятий), по оценке Министерства на 01.01.2017 года составил 4 604,22 млн.руб., что меньше аналогичного показателя прошлого года на 2 099,3 млн. руб.

Объем поступлений налогов на совокупный доход в консолидированный бюджет Республики Хакасия за 2016 год составил 1 003,6 млн.руб., что на 47,34 млн. руб. меньше, поступлений 2015 года (1 050,94 млн. руб.).

Объем поступлений налогов на совокупный доход в республиканский бюджет Республики Хакасия за 2016 год составил 729,65 млн.руб., что на 34,83 млн.руб. меньше, чем в 2015 году (764,48 млн. руб.).

Таким образом, малые предприятия Республики Хакасия демонстрируют снижение темпов экономического роста по основным показателям деятельности,

хотя по ряду показателей сохраняется положительная динамика. Снижение темпов экономического роста малых предприятий связано с экономическим спадом и со структурными изменениями сферы малого предпринимательства в целом. Что касается средних предприятий республики, в 2016 году оборот и количество средних предприятий составило 15 624,94 млн.руб., по сравнению с 2015 годом наблюдается увеличение на 3 647,9 млн. руб.

## АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ОТКРЫТИЮ ЦЕНТРА ДЕТСКОГО РАЗВИТИЯ

### 2.1 Анализ рынка развивающих центров в городе Абакан

Абакан, расположен на Юге Западной Сибири. Является столицей республики Хакасии. Занимаемая площадь - 112,38км<sup>2</sup>.

Численность населения представлена на рисунке 2.1. Данные количества жителей города взяты из федеральной службы государственной статистики: «Хакасстат». На сайте опубликованы данные о количестве жителей Абакана. На графике указано распределение количества жителей Абакана по годам.

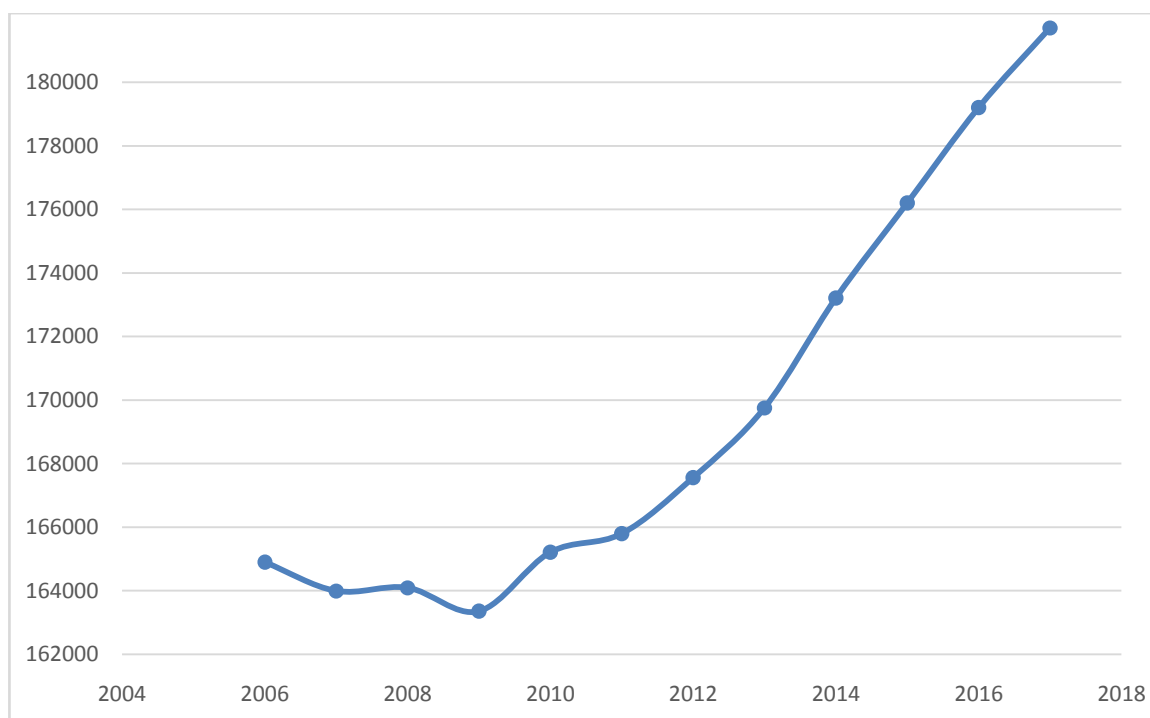


Рисунок 2.1 – График изменения численности населения Абакана

На представленном рисунке 2.1 видно, что, начиная с 2010 года наблюдается демографический прирост населения в городе Абакане. Поэтому покупательская способность за последние семь лет значительно увеличилась. Эта ситуация благоприятно будет влиять на реализацию товаров, которая напрямую зависит от покупательской способности.

Абакан молодой развивающийся город, где преобладают люди возрастом от 18 до 50 лет. На рисунке 2.2 показан естественный прирост населения в городе Абакан.

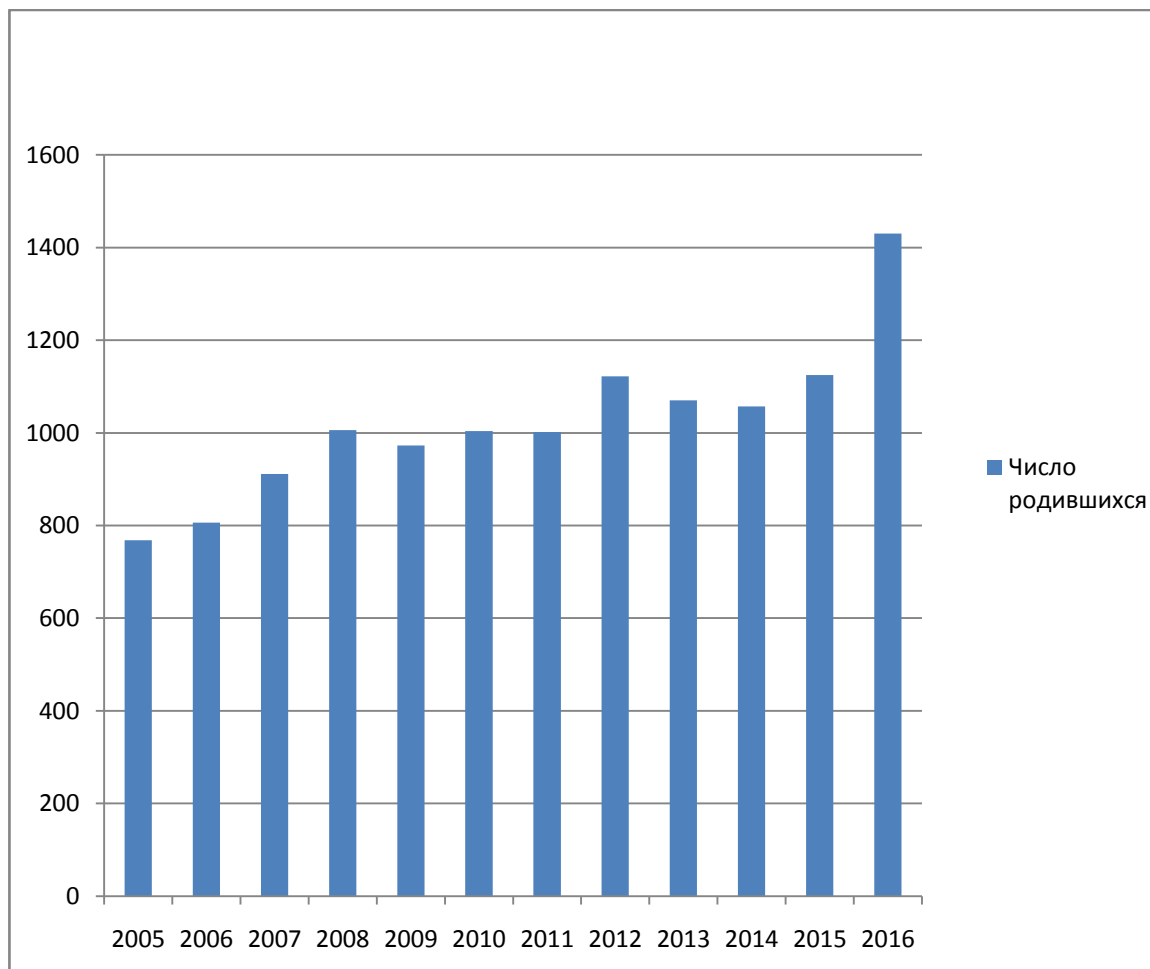


Рисунок 2.2 – График естественного прироста населения

Данный рисунок 2.2 свидетельствует о том, что город Абакан в республике Хакасия занимает одно из ведущих мест по рождаемости. Исходя из изложенного очевидно, что продажа детских услуг в данном городе актуальна и рентабельна.

## 2.2 Анализ конкурентов в сфере центров детского творчества в городе Абакане

Для написания данной дипломной работы, было необходимо сделать мониторинг рынка конкурентов. Данный анализ позволит оценить ценовую политику, наличие ассортимента, занимаемую площадь конкурента, а также насколько профессионально оборудовано помещение. В таблице 2.1 представлена фактическая информация по развивающим центрам, расположенным в центральной части города Абакана, где наиболее высокая проходимость потребителей, а именно:

1. Сеть развивающих центров «Уникальный ребёнок» находящийся по адресу: республика Хакасия город Абакан улица Кати Перекрещенко 5;
2. Языковой центр для малышей «HelloKids» находящийся по адресу: республика Хакасия город Абакан улица Щетинкина 61;
3. Детский центр проката игрушек и развития детей «Кубик Рубик» находящийся по адресу: республика Хакасия город Абакан улица Крылова 45;
4. Клуб развития детей «Капитошка» находящийся по адресу: республика Хакасия город Абакан улица Вяткина 5;

Таблица 2.1 – Анализ конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Название клубов			
	«Уникальный ребёнок»	«Hello Kids»	«Кубик Рубик»	«Капитошка»
1	2	3	4	5
Месторасположение	Шаговая доступность (в разных частях города)	Шаговая доступность (в разных частях города)	Шаговая доступность (в разных частях города)	Шаговая доступность (в разных частях города)
Сегмент рынка	Клиенты с высоким и средним доходом	Клиенты с высоким и средним доходом	Клиенты с высоким и средним доходом	Клиенты с высоким и средним доходом
Ассортимент услуг	Музыкальное, художественное, речевоеразвитие; Подготовка адаптации	Английский язык для детей и родителей	Услуги логопеда; Курсы творчества	Услуги логопеда; Курсы творчества и рукоделия;

Окончание таблицы 2.1

	Группа комплексного развития; Первоклассная продленка; Подготовка к школе; Помощь репетиторов по всем предметам		Подготовка к школе; Группа общего и раннего развития	Курсы вокала
Дополнительные услуги	Работа с психологом	-	Аренда детский игрушек	Работа с психологом
Имидж	Высокий	Высокий	Средний	Средний
Информативность официального сайта	Высокий	Средний	Низкий	Низкий

Таблица 2.2 - Оценка конкурентоспособности

Факторы конкурентоспособности	Название клубов			
	«Уникальный ребёнок»	«Hello Kids»	«Кубик Рубик»	«Капитошка»
1	2	3	4	5
Месторасположение	+	+	+	+
Сегмент рынка	+	+	+	+
Имидж	Высокий	Высокий	Средний	Средний
Информативность официального сайта	Высокий	Средний	Низкий	Низкий
Ценовая политика, руб				
Ассортимент услуг:				
Музыкальное, художественное, речевое развитие;	350	-	300	300
Изучение иностранных языков	400	250-300	-	-
Подготовка адаптации;	450	-	350	350
Первоклассная продленка;	480	-	-	-
Подготовка к школе;	480 руб. – за 3 часа 8600 руб. – абонемент на месяц	-	350 руб. – за 40 минут	350 руб. – за 60 минут
Группа комплексного развития;	400-480	-	300	250

### Окончание таблицы 2.2

Помощь репетиторов по всем предметам	500	-	-	-
Дополнительные услуги		-		
Работа с психологом;	400	-	360	350
Проведение детских праздников	По договоренности	-	-	-
Аренда детский игрушек	-	-	По договоренности	-
Качество обслуживания				
Дипломированные специалисты	+	+	+	+
Охрана и пожарная безопасность	+	+	+	+
Наличие медика для оказания первой медицинской помощи	-	-	-	-

На основании таблицы 2.2, можно сделать вывод о том, что часть групп товара такие как: изучение иностранных языков, подготовка к школе, группы комплексного развития предлагаются по завышенной цене.

Стоит отметить, что ни в одном из выбранных заведений нет в штате медработника для оказания первой медицинской помощи. В качестве эксперимента было опрошено 5 родителей с детьми от 4 месяцев до 5 лет. Опрошенные отметили, что наличие медработника сыграло бы важную роль при выборе центра детского развития.

### 2.3 Заключительная оценка условий реализации бизнес-плана

Несмотря на сегодняшний кризис, сегмент частного детского образования чувствует себя достаточно уверенно. По оценкам экспертов, данный бизнес способен не только не сокращаться, но и расти в период кризиса. Это связано с тем, что большинство потребителей полагает, что на детях нельзя экономить, а потому не планирует прекращать инвестирование в их развитие и обучение.

Следует выделить преимущества и недостатки данного бизнеса. К преимуществам следует отнести актуальность бизнеса; стабильность; низкую восприимчивость к кризисам; государственную поддержку сферы дошкольного образования. Среди недостатков следует выделить сложность в подборе высококвалифицированных кадров; высокий уровень конкуренции; необходимость присутствия предпринимателя в бизнесе; обусловленная стоимостью аренды, заработной платой работников и стоимостью предоставляемых услуг. Тем не менее, открытие детского развивающего клуба оценивается как перспективное направление бизнеса, которое характеризуется стабильным доходом и социальной значимостью.



# **ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ «УМНЫЙ ЛИС»**

## **3.1 Резюме**

Бизнес-план центра детского развития «Умный Лис» рассчитан на то, чтобы правильно определить ассортиментную и ценовую политику, организационные мероприятия и расходы по проекту. В данной разработке приведены общие издержки по проекту, спрогнозирован ожидаемый объем продаж. Для реализации данного проекта рассчитана потребность в капитале.

Организационно-правовой формой ведения бизнеса будет индивидуальное предпринимательство. Льготный налоговый режим – единый налог на вмененный доход. Срок подготовительного периода к открытию детского центра составляет 1 месяц.

Целями данного бизнес-плана являются:

- 1) обоснование эффективности создания и продвижение современного центра детского развития «Умный Лис» в городе Абакане Республики Хакасия с населением около 180 тыс. человек;
- 2) получение стабильной прибыли;
- 3) удовлетворение потребительского спроса на услуги дошкольного развития в ценовом сегменте.

Стартовые капиталовложения для центра детского развития «Умный Лис» составят 3,5 млн. руб., которые складываются из собственных денежных средств в размере 3 млн. руб. и кредитных займов в размере 500 тыс. руб..

Анализ бизнес-плана показал, что при заданных исходных данных, период окупаемости данного бизнеса составит 2 года 2 месяцев.

Центра детского развития «Умный Лис» будет расположен по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Кирова 102, и занимать площадь 80 кв.м.

Первоначальный штат работников заложен в количестве 6 сотрудников, а именно: администратора, двух специалистов по комплексному развитию детей, педагога английского языка, логопед-дефектолог, медработник.

Бизнес-план рассчитан на «средний» ценовой сегмент, что обусловлено сложившейся на рынке конъюнктурой: снижением покупательской способности и падением уровня доходов населения.

Немаловажным фактором успеха в реализации данного бизнеса, является заключение договоров поставки товаров с легальными производителями, продукция которых является сертифицированной и соответствующей действующим ГОСТам, и стандартам, установленным на территории РФ.

Для успешного продвижения бизнес-плана планируется тщательный отбор сотрудников. Обязательным критерием отбора является профессионализм кандидата (наличие диплома), медицинская книжка, коммуникабельность и умение общаться с разными типами людей, позитивное мышление, стрессоустойчивость, работать на достижение прибыли.

Практически любое предприятие при ведении бизнеса не застраховано от определённых рисков. Рисками, способными оказать негативное влияние могут быть: коммерческие риски, финансовые риски, криминальные риски. Однако, при грамотном ведении бизнеса, все риски можно предотвратить, либо их разрешить.

### **Общее описание центра детского развития «Умный Лис»**

Арендованное помещение для центра детского развития «Умный Лис» расположено по адресу: Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Кирова 102.

Режим работы центра «Умный Лис» с 10:00 до 20:00.

Выбор местоположения магазина определяется следующими факторами:

1. Высокая проходимость.

Улица Кирова находится в центральной части города Абакана. По данной улице ежедневно проходит большой поток людей.

## 2. Характеристика торговой площади.

Арендуемое торговое помещение центра «Умный Лис» расположено на первом этаже. Занимаемая торговая площадь составляет 80 кв.м.

При подготовке помещения необходимо руководствоваться положениями СанПиН 2.4.1.2660-10 и СП 13130 2009 и соблюдать следующие правила:

- 1) Высота от пола до потолка должна быть не менее 3 метров;
- 2) Помещение должно иметь: место для раздевания со шкафчиками или вешалками, комнату для проведения занятий и игр, туалет;
- 3) Стены должны быть гладкими и выдерживать влажную уборку, для отделки потолков рекомендуется использовать побелку или водоэмульсионную краску, полы должны иметь нескользкое покрытие без щелей и дефектов;
- 4) В помещении должен соблюдаться постоянный температурный режим без резких колебаний температуры. Оптимальное значение – 19-21°;
- 5) Розетки и выключатели должны располагаться на высоте не ниже 1,8 м

Готовность помещения детского центра перед открытием подразумевает и соответствие помещения требованиям органов Госпожнадзора и СЭС.

Согласно Правилам пожарной безопасности, в Российской Федерации (ППБ 01-03) требования пожарной безопасности устанавливаются в обязательном порядке «для применения и исполнения организациями, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, их должностными лицами, в целях защиты жизни или здоровья граждан...».

Основным документом для изучения будет Правила пожарной безопасности в Российской Федерации (ППБ 01-03), а также Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2008 г.

Противопожарная работа в центре:

1. Оснащение и содержание помещения с точки зрения выполнения норм пожарной безопасности, которое включает:

- а) Противопожарные устройства, а именно: автоматическая пожарная сигнализация, огнетушители, пожарные краны и т.д.

- b) Требования к устройству помещения (огнезащитная обработка горючих материалов, расположение дверей, эвакуационный выход и т.д)
- c) Требования к внешнему оформлению детского клуба: наличие знаков, инструкций, планов эвакуации и т.д.

2. Необходимая документация, которая должна вестись в детском центре, для выполнения норм пожарной безопасности:

- a) Приказы;
- b) Инструкции;
- c) Журналы;
- d) Свидетельства, сертификаты, паспорта на огнетушители и т.д. которые хранятся в центре.

В данном бизнес-плане как организационно-правовая форма управления выбрано индивидуальное предпринимательство. Для того чтобы начать данный вид деятельности необходимо пройти процедуру регистрации, согласно действующего законодательства Российской Федерации. Для розничной торговли детскими товарами соответствует ОКВЭД: 85.32 – уход и присмотр за детьми, 92.51 – организация учреждений клубного типа, 93.05 – персональные услуги.

Регистрация индивидуального предпринимателя будет осуществляться по месту его жительства.

Затраты на регистрацию индивидуального предпринимателя равны стоимости госпошлины и составляют 800 руб.

Целесообразно выбрать упрощенную систему налогообложения - УСН.

При исчислении и уплате УСН требуется поквартально платить авансовые платежи по налогу, а по итогам года сдавать отчет и уплачивать оставшуюся часть налога.

По истечении пятилетней работы центра детского развития «Умный Лис», запланировано открытие филиала в новом районе города Абакан.

Бизнес-план центра детского развития «Умный Лис» разработан с учетом отличия от конкурентов. А именно:

1) Эксклюзивная авторская программа, разработанная нашими специалистами для изучения английского языка для самых маленьких. Дети от года и до трех лет впитывают все новое, как губка и результат не заставит себя ждать – ребенок просто заговорит на английском как на родном языке. В дальнейшем знание уже одного иностранного языка с такого раннего возраста поможет ребенку, как в изучении других иностранных языков, так и в расширении кругозора и познании мира. Профессиональные преподаватели не дадут ребенку скучать, они с головой вовлекут его в процесс освоения иной языковой реальности и совместят это с игрой, пением и творчеством.

2) Приобретение самых популярных и необходимых в наше время методик для развития ребенка с рождения. Таких как «Отец и дочь Железновы», **методика М. Монтессори, Вальфдорфская система.**

3) Индивидуальные занятия

4) Наличие медработника.

5) Ценовая политика, рассчитанная на любой потребительский кошелек.

6) Современный дизайн помещения.

7) Использование аукционной и рекламной компании с частой сменой предложений с целью привлечения большего количества потребителей.

8) Наличие обученного профессионального кадрового состава, принимаемого на работу на конкурсной основе.

Для обустройства торгового зала необходимо наличие оборудования, перечень и цена которого указана в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Перечень торгового оборудования

Статья расходов	Описание.	Цена, руб.
1	2	3
Мебель для холла	Диваны, пуфы, шкаф с замками, вешалки	30 000
Игровая зона для детей	Мини-бассейн с шариками, мини-горка, игрушки	20 000
Мебель для классов	Стулья, парты, шкафы, зеркала, ковровое покрытие	100 000
Учебный материал	Спортивный инвентарь, реквизит, канцелярия, демонстрационные материалы, мини-библиотека	60 000

### Окончание таблицы 3.1

Техника	Компьютеры, магнитофоны, установление видео камер	50 000
Итого затрат		260 000

В таблице 3.1 рассчитано, что на оборудование запланировано затратить 260 000 руб.

### Описание услуг

Детский центр развития представляет собой учреждение, где с ребенком проводят занятия по развитию интеллектуальных способностей, навыков социального общения, творческих способностей, креативности, концентрации внимания и занимаются различными видами творчества (пение, лепка, рисование, танцы и т.д.). Существуют как многопрофильные центры, охватывающие широкий спектр услуг, так и узконаправленные, сконцентрированные на отдельных сегментах дошкольного образования.

Планируется, что развивающий детский центр будет предлагать посетителям следующие занятия:

1. Английский язык для малышей. Дети от года и до трех лет впитывают все новое, как губка и результат не заставит себя ждать – ребенок просто заговорит на английском как на родном языке. В дальнейшем знание уже одного иностранного языка с такого раннего возраста поможет ребенку, как в изучении других иностранных языков, так и в расширении кругозора и познании мира. Профессиональные преподаватели не дадут ребенку скучать, они с головой вовлекут его в процесс освоения иной языковой реальности и совместят это с игрой, пением и творчеством.

2. Услуги логопеда-дефектолога. Работа с детьми, имеющими речевые нарушения: ОНР (Общее недоразвитие речи), ЗРР (задержка речевого развития), алалия, дизартрия, дислалия, дисграфия (нарушение письменной речи). Также развивающие занятия с детьми, направленные на развитие общей речевой

активности, накопление словаря, развитие фонематического слуха, коррекцию звукопроизношения и развитие связной речи. Параллельно проводятся работы и над высшими психическими функциями (памятью, вниманием, восприятием, мышлением).

3. Услуги психолога для детей и родителей.

4. Занятия по методикам для развития ребенка с рождения.

Для увеличения качества занятий и снижения издержек их количество достаточно лимитировано, установлена оптимальная длительность каждого занятия. Под каждое занятие подобран соответствующий педагог. Под каждое занятие подобран соответствующий педагог.

### **3.2 Маркетинговый план**

Целевой аудиторией детского развивающего клуба являются различные группы людей, которые нацелены на творческое и интеллектуальное развитие своих детей. Целевая аудитория представлена родителями детей дошкольного возраста. Наличие программ для разных возрастов и средний ценовой сегмент позволяет охватывать большую аудиторию.

Поскольку в настоящее время в данном сегменте еще не сложилась четкая система потребительских требований, клиенты при выборе того или иного детского центра развития опираются на отзывы знакомых, поиск через Интернет и социальные сети, где можно найти интересующую информацию. Таким образом, реклама детского центра должна содержать в себе максимум полезной информации, на основе которых потенциальные клиенты смогут сформировать мнение о центре «Умный Лис».

Для детского развивающего клуба наиболее эффективными инструментами продвижения будут:

1) Создание и продвижение собственного сайта с параллельным ведением собственной группы в социальных сетях. Наполнение группы или профиля должно быть разноплановым, включая не только организационные моменты и

рекламу услуг клуба, но и должно содержать полезную информацию – это могут быть советы для обучения, различные статьи, рассказывающие о пользе того или иного занятия и т.д. Практика, доказывает, что предоставление компанией полезной и, главное, бесплатной информации повышает степень лояльности потенциальных клиентов. Через социальные сети удобно проводить различные акции и бонусные программы.

2) Размещение объявления в школах, государственных детских садах и других местах скопления целевой аудитории.

3) Расклейка объявлений в домах, территориально близких к учреждению. Наиболее эффективна в этом случае реклама в лифтах.

4) Размещение информации в местных газетах – это может быть не только коммерческое объявление, но и целая статья, рассказывающая о центре детского развития «Умный Лис», педагогах, методиках, результатах и т.д.

5) Размещение информации на всевозможных тематических форумах городах.

6) Участие в различных развлекательных мероприятиях, активная социальная работа, спонсорское участие в проектах.

7) Предоставление дополнительных услуг. Это может быть бесплатное пробное занятие или услуга видеонаблюдения, позволяющая родителям в режиме онлайн-трансляции следить за тем, как проходят занятия с их ребенком.

8) Конкурс отзывов, который позволяет распространить информацию о вашем детском клубе, использовать инструмент «сарафанное радио» и привлечь новых клиентов.

В таблице 3.2 представлен ориентировочный план продвижения детского развивающего центра.

Таблица 3.2 – План продвижения центра детского развития

Мероприятия	Описание	Затраты, руб.
Создание собственного сайта	Сайт должен отражать описание услуг и преимущества детского клуба, его миссию, цели и задачи, фото- и видеоотчеты, стоимость услуг, отзывы, перечень используемых методик, преподавательский состав, контакты и адрес.	30 000



### Окончание таблицы 3.2

Размещение рекламных объявлений	Для этого планируется использовать рекламу в лифтах. Данная статья расходов включает затраты на разработку макета объявления, печать рекламных материалов и аренду места на доске объявлений	10 000
Распространение печатной рекламы	Для этого предполагается создание рекламного материала (фляеров/буклетов) и его распространение в местах скопления целевой аудитории (школы, садики, торговые центры и т.д.). Затраты включают расходы на создание и печать фляеров, а также заработную плату промоутерам.	8 000
Интернет-продвижение	Создание аккаунтов в социальных сетях ВКонтакте и Instagram, где будет размещена полезная информация о различных услугах клуба, акциях, мероприятиях, отзывах и т.д. На базе интернет-площадок планируется проведение конкурса (возможно проведение конкурса на самый креативный отзыв, конкурс детских рисунков, конкурс семейных фотографий и т.д.). Главным призом в конкурсе является бесплатное посещение мастер-класса или месячный абонемент на посещение одной из программ клуба.	4 000
Итого затрат		52 000

Активная маркетинговая стратегия позволяет ускорить процесс окупаемости средств, вложенных в открытие детского развивающего клуба. Необходимо комплексно использовать инструментов продвижения – тогда реклама даст максимально быстрый и эффективный результат.

Спрогнозировать объем продаж в детском развивающем клубе достаточно сложно. Это зависит и от квалификации подобранных педагогов, и от расписания занятий. Обычно, время занятий 1 группы составляет 60 минут. Планируется, что площадь детского клуба будет позволять проводить одновременно 4 занятия. Каждая группа состоит из 7-12 человек (в среднем, 9 человек). 10-часовой график работы и расписание занятий клуба позволяет провести в день в среднем 20 занятий. Исходя из этих данных, плановый объем продаж в месяц составит:  $20 \cdot 30 \cdot 9 \cdot 300 = 1\,620\,000$  (рублей). Достичь таких показателей возможно при достаточной заполняемости клуба, наличии необходимого преподавательского штата, достаточной площади для организации нескольких классов и гибком расписании занятий. Также при планировании продаж следует учитывать, что продажи в сегменте дошкольного образования

обладают некоторой сезонностью: снижаются в летние месяцы и растут в осенне-зимний период.

### **3.3 Организационный план**

Чтобы начать работу детского развивающего центра нужно подобрать квалифицированный персонал. В штате должны состоять следующие специалисты:

1. Администратор. Должностные обязанности:

- a) Подготовка помещения к началу занятий;
- b) Предварительная запись клиентов на занятия;
- c) Ведение клиентской базы;
- d) Встреча клиентов;
- e) Консультирование клиентов по всем услугам детского развивающего центра;
- f) Продажа услуг центра, принятие оплаты;
- g) Проведение телефонных переговоров;
- h) Поиск новых клиентов;
- i) Учет посещаемости занятий.

2. Преподаватели. Должностные обязанности:

- a) Своевременное начало каждого занятия;
- b) Индивидуальный подход к каждому ребенку;
- c) Проведение занятий по современным методикам;
- d) Развитие собственной клиентской базы;
- e) Привлечение новых клиентов;
- f) Регулярное самостоятельное повышение квалификации.

3. Медработник. Должностные обязанности:

- a) Осмотр детей;

- б) Оказание первой медицинской помощи;
- с) Оказание профилактических процедур.

Так как предприниматель имеет высшее экономическое образование, целесообразно, чтобы бухгалтерские функции были возложены на него.

### **Фонд заработной платы**

В таблице 3.3 произведен расчет затрат на заработную плату штатных сотрудников.

Таблица 3.3 – Штатное расписание сотрудников

Профессия	Численность работников, ч.	Зарботная плата(в месяц), руб.	Итого сумма (в год), руб.
Администратор	1	15 000	180 000
Специалист по развитию	2	18 000	432 000
Педагог иностранного языка	1	20 000	240 000
Логопед-дефектолог	1	18 000	216 000
Медработник	1	15 000	180 000
<b>ИТОГО</b>	<b>6</b>	<b>104 000</b>	<b>1 248 000</b>

Зарботная плата администратора и медработника - фиксирована.

Указана средняя зарботная плата преподавателей, т.к. оплата преподавателя зависит от часов работы. Ставка составляет 500 руб./час.

### **3.4 Финансовый план**

В финансовом плане отражен анализ денежного оборота центра детского развития «Умный Лис» с расчетом на пять лет. Ниже представлены сводные таблицы расчетов.

Учет постоянных и периодических затрат показан на таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Прогнозируемый учет коммерческих затрат

Наименование показателей	Год				
	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
Заработная плата	1 248	1 248	1 248	1 248	1 248
налог на заработную плату	162,24	162,24	162,24	162,24	162,24
Налог УСН	42	42	42	42	42
Оплата ОПС ОМС	28	28	28	28	28
Аренда помещения (80 кв.м*400руб.)	384	384	384	384	384
Коммунальные платежи	40	40	40	40	40
Телефония и Интернет	36	36	36	36	36
Расходы на рекламу	52	52	52	52	52
Прочие расходы	18	18	18	18	18
Расходы на обустройство торгового зала (оборудование, установка видеонаблюдения)	260	-	-	-	-
Итого затрат	2 270, 24	2 010,24	2 010,24	2 010,24	2 010,24

В первый год работы центра детского развития «Умный Лис» затратная часть составит 2 270,24 тыс. руб. В последующие годы сумма коммерческих затрат уменьшается до 2 010,24 тыс. руб., так как расходы на обустройство помещения будут единовременными при открытии центра.

Хотелось бы отметить, что данный бизнес имеет очень ярко выраженную сезонность, что в итоге влияет на работу всего предприятия.

Таблица 3.5 – Прогнозируемая ежемесячная выручка, тыс. руб.

Месяц	Год				
	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
Август	180	230	245	265	335
Сентябрь	300	300	320	325	340
Октябрь	210	210	225	245	295
Ноябрь	200	200	215	235	285
Декабрь	250	250	265	285	335
Январь	300	300	310	310	315

Окончание таблицы 3.5

Февраль	220	220	235	255	305
Март	300	300	315	335	385
Апрель	280	280	295	315	365
Май	250	250	265	285	335
Июнь	265	265	280	300	350
Июль	265	265	280	310	360
Итого	3 200	3 350	3 400	3 550	3 900

Из представленного расчета усматривается ежегодное увеличение прибыли от реализации услуг.

Прогнозируемый показатель чистой прибыли рассчитан в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Прогнозируемый поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование показателей	Год				
	1	2	3	4	5
Выручка	3 200	3 350	3 400	3 550	3 900
Оплата кредита	156	156	156	156	156
Коммерческие расходы	2 270,24	2 010,24	2 010,24	2 010,24	2 010,24
Чистая прибыль	773,76	1 183,76	1 233,76	1 383,76	1 733,76

Из таблицы 3.6 очевидно, что чистая прибыль ежегодно увеличивается в денежном эквиваленте.

Для эффективности бизнес-процессов запланировано, что ежегодная чистая прибыль должна в полном объеме тратиться на повышение квалификации сотрудников, рекламное сотрудничество, оборудования, учебные пособия и игрушки для детей.

Показатели рентабельности являются важными относительными показателями эффективности производства на предприятии, которые рассчитаны в таблице 3.7

Таблица 3.7 – Прогнозируемые показатели рентабельности

Наименование показателя	Год				
	1	2	3	4	5
Рентабельность основной деятельности	225	225	225	225	225
Рентабельность продаж	47	30	53	57	64
Рентабельность активов	34,7	35,7	36,6	37,2	41,5

Из таблицы 3.7 очевиден факт прироста рентабельности продаж и рентабельности активов.

Срок окупаемости проекта – это время, необходимое компании для возмещения ее первоначальных инвестиций. Это один из наиболее распространенных и понятных показателей оценки эффективности реального инвестиционного проекта, так как позволяет судить о том, как быстро возвратятся денежные средства, вложенные в его реализацию.

Срок окупаемости инвестиционного проекта центр детского развития «Умный Лис» рассчитан следующим образом:

- 1) Всего инвестиций – ЧП 1 года:  $3500 - 2270,24 = 1\,229,76$
- 2) Остаток не окупленных инвестиций – ЧП 2 года:  $1\,229,76 - 1183,76 = 46$
- 3) Остаток не окупленных инвестиций < ЧП 3 года:  $46 < 1\,233,76$ ,

следовательно, находим остаток:

- 4)  $1\,233,76 / 12 = 102,81$   
 $102,81 / 46 = 2,23 \approx 2$  месяца

В результате произведенного расчета первоначальные капитальные вложения окупятся через два года и два месяца.

Чистый приведенный доход позволяет получить обобщенную характеристику результата инвестирования, его конечный эффект в абсолютной сумме.

Расчет этого показателя осуществляется по формуле:

$$\text{ЧПД} = \text{ЧДП} - \text{ИК} \quad (3.1)$$

где: ЧПД – сумма чистого приведенного дохода по реальному инвестиционному проекту;

ЧДП – сумма чистого денежного потока за весь период эксплуатации инвестиционного проекта;

ИК – сумма инвестируемого капитала в реализацию реального проекта.

Инвестиционный проект, в котором показатель чистого приведенного дохода является отрицательным или равным нулю, должен быть отвергнут, так как он не принесет предприятию дополнительный доход на вложенный капитал.

Инвестиционные проекты с положительным значением показателя чистого приведенного дохода позволяют увеличить капитал предприятия и его рыночную стоимость.

Производим расчет чистого приведенного дохода:

$$\text{ЧПД} = (2270,24 + 1183,76 + 1\ 233,76 + 1\ 383,76 + 1\ 733,76) - 3500 = 4\ 305,28$$
 тыс. руб.

На основании данного расчета усматривается увеличение вложенных инвестиций.

Показатель индекса доходности инвестиций – позволяет соотнести объем инвестируемого капитала с предстоящей суммой чистого денежного потока по проекту.

Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ИДИ} = \frac{\text{ЧПД}}{\text{ИК}} \quad (3.2)$$

где: ИДИ – индекс доходности инвестиций по проекту.

Если значение индекса доходности инвестиций меньше единицы или равно ей, инвестиционный проект должен быть отвергнут в связи с тем, что он не принесет дополнительный доход предприятию.

$$\text{Идекс доходности} = \frac{4305,28}{3500} = 1,23 \approx 1,2$$

В результате произведенного расчета индекс доходности инвестиций равен 1,2, следовательно, можно констатировать факт экономической эффективности инвестиционного проекта.

### 3.5 Оценка рисков

Практически любое предприятие при ведении бизнеса не застраховано от определённых рисков. Общепринятой квалификации видов рисков не существует. В таблице 3.8 отражены основные виды рисков.

Таблица 3.8 – Виды рисков

Вид риска	Негативный результат отрицательно влияющий на получение ожидаемой прибыли	Способы решения проблем, минимизация риска
1	3	4
Реакция конкурентов	Существуют различные учреждения, которые оказывают услуги дополнительного образования. Среди них – крупные, раскрученные центры, что грозит не только потерей части потенциальных клиентов, но даже вытеснением с рынка.	Формирование своей клиентской базы, наличие уникальных предложений, постоянный мониторинг рынка, наличие программы лояльности клиентов.
Повышение стоимости аренды	Увеличение постоянных расходов и может сказаться на финансовом состоянии.	Заключение договора долгосрочной аренды и выбор добросовестного арендодателя;
Снижение платежеспособного спроса	При падении доходов населения, есть вероятность отказа от услуг клуба	Минимизировать этот риск можно при помощи скидочных акций и формирование программ лояльности. Однако полностью избежать этот риск невозможно в силу специфики предоставляемых услуг



### Окончание таблицы 3.8

Ответственность за здоровье и безопасность детей	Наличие неприятного инцидента может существенно ударить по деловой репутации заведения и повлечь существенные проблемы	Необходимо проводить тщательный инструктаж как для преподавателей, так и для родителей
Нехватка квалифицированных специалистов	Не квалифицированные работники не имеют доступа к работе с детьми	Мониторинг сотрудников школ, художественных, музыкальных и хореографических школ, выпускников ВУЗов по требуемым специальностям, тщательный отбор сотрудников и выгодные условия работы, способные привлечь качественный персонал
Непредвиденные	Стихийные бедствия, пожары,	Страхование бизнеса.
Криминальные	Кражи	Бдительность персонала, использование систем слежения и т.д.

Политические риски, как правило, трудно прогнозируемые, поэтому на них не стоит акцентировать свое внимание. Стоит отметить, что в сложившейся экономической и политической ситуации в нашем государстве, риск резких политических перемен вряд ли возможен.

Из представленной таблицы 3.8 очевидно, что указанные риски дают негативный результат, отрицательно влияющий на получение прибыли.

Однако, при профессиональном ведении бизнеса, все риски можно предотвратить, либо разрешить их.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В квалификационной дипломной работе наглядно показан бизнес процесс, как имея небольшой первоначальный капитал можно сделать экономически выгодный рентабельный бизнес, добиться получения стабильной прибыли в городе, плотность населения которого менее 200 тыс. человек.

Детский развивающий центр – это место, где с ребёнком проводят занятия по развитию креативности, концентрации внимания, интеллектуальных способностей, привитию навыков социального общения. В какой-то мере такой центр можно сравнить с детским садом, но дети здесь не просто проводят время, пока родители на работе, а развиваются и получают навыки социального взаимодействия.

Детские развивающие центры являются сейчас модным направлением бизнеса. Каждая мама с папой хотят видеть своего ребёнка уникальной и талантливой личностью, которой они могли бы гордиться. Родители готовы тратить большие деньги для того, чтобы их ребёнок был умным и талантливым.

В квалификационной дипломной работе сделан подробный анализ предлагаемых услуг на рынке детского развития в г. Абакане, который явно показал, что есть необходимость потребительского спроса в некоторых услугах у центров детского развития, в наименьшей степени представленных на данном рынке или вообще отсутствующих.

Необходимо отметить, что для детского развивающего клуба наличие квалифицированных кадров – один из главных параметров, поэтому следует тщательно подойти к отбору персонала. Главная проблема при открытии такого заведения заключается именно в малом количестве высококвалифицированных специалистов. Поэтому заниматься подбором кадров рекомендуется на стадии планирования бизнеса. Обязательно, чтобы у преподавателей клуба было педагогическое или психологическое образование. Следует обратить внимание, что при составлении программ обучения потребуются знания в психологической, педагогической областях и творческой областях.

Реализация услуг всегда характеризуется наличием жесткой конкуренции. Однако, в аналитической части работы подробно описаны и рассчитаны процессы, при которых вливаясь в рынок существует реальная возможность сохранения конкурентоспособности предлагаемых услуг.

Бизнес-план рассчитан на пятилетний период, по окончании которого запланировано расширение бизнеса. Эти решения не проанализированы в данной квалификационной дипломной работе, т.к. являются предметом отдельного изучения.

В целом, выпускная квалификационная работа на выбранную тему разработка бизнес-плана по открытию центра детского развития, актуальна, востребована, перспективна и экономически выгодна.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса [Текст] : учебник / Э. А. Арустамов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 230 с.
2. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост [Текст] / К. Кристенсен, М. Рейнор. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 290 с.
3. Степочкина, Е. А. Планирование и прогнозирование в условиях рынка [Текст] : учебное пособие / Е. А. Степочкина. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 236 с.
4. Теребова, С. В. Малый бизнес как фактор повышения уровня занятости и доходов населения региона [Текст] / С. В. Теребова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 5.
5. Афонасова, М. А. Бизнес-планирование [Текст] : учебное пособие / М. А. Афонасова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск : Эль Контент, 2012. – 108 с.
6. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы [Текст] : монография / С. В. Теребова, О. В. Подолякин, В. С. Усков, С. Ю. Егорихина. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2011. – 160 с.
7. Планирование на предприятии [Текст] : учебник для вузов / М. И. Бухалков. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 411 с.
8. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%=SuccessfulBusinessPlan: Secrets&Strategies: стратегия и тактика эффективного бизнеса [Текст] / Р. Абрамс. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 486 с.

9. Бизнес-планирование [Текст] : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев и др. ; под ред. В. З. Черняк, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 591 с.
10. Чараева, М. В. Обзор методик формирования инвестиционного бизнес-плана [Текст] / М. В. Чараева, А. В. Палеев // Финансы и кредит. – 2014. – № 18.
11. Бизнес-планирование и управление финансами. Сборник студенческих работ [Текст] / под ред. Г. Чухнина. – М. : Студенческая наука, 2012. – 2176 с.
12. Стратегическое управление [Текст] : учебник для вузов / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – 4-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2010. – 464 с.
13. Пруэтт, П. Руководство Ernst&Young по составлению бизнес-планов [Текст] / П. Пруэтт, Д. Борнстайн, Б. Форд ; под ред. В. Ионова ; пер. М. Суханова. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблишерз, 2016. – 257 с.
14. Гарибзянова, Е. Е. Переход от традиционного бизнес-планирования к бизнес-планированию с учетом принципов самообучающейся организации [Текст] / Е. Е. Гарибзянова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 1-3. – С. 33–35.
15. Кузнецов, С. Ю. Управление бизнес-процессами (BPM) в стратегическом менеджменте [Текст] / С. Ю. Кузнецов, И. В. Руденко // Эффективное антикризисное управление. – 2015. – № 2. – С. 92–98. 9
16. Капранова, Л. Д. Бизнес-инкубаторы и их роль в развитии малого бизнеса в России [Текст] // Экономика. Налоги. Право. – 2015. – № 2. – С. 49–55.
17. Основы бизнеса [Текст] : учебно-практическое пособие / С. А. Бочаров, А. А. Иванов, С. Я. Олейников, А. А. Кузьмина. – М. : Евразийский открытый институт, 2011. – 463 с.
18. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Текст] / И. А. Дубровин. – М. : Дашков и Ко, 2011. – 432 с.

19. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Текст] : учебник / под ред. Ю. В. Морозов, В. Т. Гришина. – 9-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 446 с.
20. Минько, Э. В. Маркетинг [Текст] : учебное пособие / Э. В. Минько, Н. В. Карпова. – М. :Юнити-Дана, 2015. – 351 с. 12
21. Годин, А. М. Маркетинг [Текст] : учебник для бакалавров / А. М. Годин. – 11-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и Ко, 2014. – 656 с.
22. Синяева, И. М. Маркетинг торговли [Текст] : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – М. : Дашков и Ко, 2014. – 750 с.
23. Перунова, С. Н. Планирование сбыта, цены и издержек на предприятии [Текст] / С. Н. Перунова. – М. : Лаборатория книги, 2010. – 48 с.
24. Максютков, А. А. Экономический анализ [Текст] : учебное пособие / А. А. Максютков – М. : Юнити-Дана, 2012. – 544 с.
25. Богатин, Ю. В. Экономическое управление бизнесом [Текст] : учебное пособие / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М. :Юнити-Дана, 2012. – 392 с.
26. Царев, В. В. Оценка стоимости бизнеса: теория и методология [Текст] : учебное пособие / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – М. :Юнити-Дана, 2015. –569 с.
27. Вылегжанина, А. О. Разработка проекта [Текст] : учебное пособие / А. О. Вылегжанина. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 291 с.
28. Вайсс, А. 101 идея для роста вашего бизнеса: Результаты новейших исследований эффективности людей и организаций [Текст] / А. Вайсс ; пер. Е. Виноградова. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 398 с.
29. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии [Текст] : учебник / Р. В. Савкина. – 2-е изд., перераб. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 320 с.
30. Минько, Э. В. Маркетинг [Текст] : учебное пособие / Э. В. Минько, Н. В. Карпова. – М. :Юнити-Дана, 2015. – 351 с.

31. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]: Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

32. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]: Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

33. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]: Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

34. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 N 129-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

35. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: Доступ из СПС «КонсультантПлюс».