

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
зав. кафедрой ЭиМ
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент
код – наименование направления

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО
ОТКРЫТИЮ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ
тема

Руководитель	_____	<u>ст. преподаватель</u>	<u>Н. Л. Сигачева</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____		<u>Д. А. Рекунова</u>
	подпись, дата		инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Разработка бизнес-плана по открытию танцевальной студии.

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические основы бизнес-планирования малого бизнеса.....	9
1.1 Роль бизнес-планирования на современном рынке	9
1.2 Структура и содержание бизнес-плана для создания нового предприятия.....	11
1.3 Особенности бизнес-планирования малого предприятия.....	20
2 Аналитическая часть. Анализ условий реализации бизнес-идеи открытия танцевальной студии.....	22
2.1 Анализ рыночной ситуации в спортивно – оздоровительной сфере ...	22
2.2 Анализ конкурентной среды.....	28
3 Проектная часть. Бизнес-план по открытию танцевальной студии.....	32
3.1 Резюме бизнес-плана.....	32
3.2 Маркетинговая программа реализации бизнес-плана.....	33
3.3 Производственный план.....	39
3.4 Инвестиционный план.....	41
3.5 Организационный план: ресурсное и кадровое обеспечение проекта.....	43
3.6 Финансовый план и экономическая эффективность реализации проекта.....	45
Заключение.....	50
Список использованных источников.....	52
Приложение А	
Приложение Б	

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях жизнедеятельности проблема сохранения здоровья, уровня активности и социального развития населения чрезвычайно важно в связи снижением количества здоровых людей. Существенным фактором, отражающий всю проблему является отсутствие заинтересованности и знаний основных первоначальных законов собственного здоровья. Отсутствие основных личных приоритетов к своему здоровью и здоровью семьи несут отрицательный характер.

Физическая активность уменьшает риск появлению сердечно-сосудистых заболеваний, появлению раковых клеток, улучшение работы дыхательной системы, искривлению позвоночника, ну и конечно же излишнему весу. Занятия физическими нагрузками дает уверенность, что вирусы и инфекции будут обходить стороной, а иммунная система укрепляться.

Спортивный дух в спортивном теле нужно воспитывать с детства. Актуальность этого вопроса проявляется в воспитание подрастающего поколения россиян. Каждый второй россиянин считает занятия спортом важным аспектом воспитания детей, что улучшает их здоровье, способствуют гармоничному развитию и дисциплинирует. Здоровье выгодно также эстетически и привлекательностью, заражая окружающих положительной энергетикой. Мотивация, сплочённость и целеустремленность входят в понятие спорта. Тенденции массового спорта закаляет, формирует правильные ориентиры и мышление успешного человека. Физические нагрузки стимулируют выработке гормона счастья, что позволяет чувствовать себя частью важной системы.

Результаты исследования опроса на 2019 год показали, что 38% россиян занимаются спортом систематически, а это уже входит в стратегию развития физической культуры и спорта населения Российской Федерации [1]. Также результаты опроса показали, что взрослое население не ведет активный образ жизни по причинам: отсутствие свободного времени (36%),

усталость на работе (26%), в связи с состоянием здоровья (25%).

Большое количество причин и склонность к пассивному образу жизни оставляет желать лучшего, и с каждым новым днем отстраняет вас от поставленной цели и достижению результатов.

Целью данной квалификационной работы является разработка бизнес – плана открытия танцевальной студии, проведение спортивно – оздоровительных услуг и мероприятий, а также повышение активного уровня населения.

Задачами квалификационной работы являются:

- разработка и изучение теоретических аспектов создания бизнес – плана
- изучение структуры и содержания малого бизнеса
- вычисление инвестиционной доли и возможных рисков предприятия
- разработка бизнес – плана открытия танцевальной студии, ее эффективность и доступность

Предметом данной выпускной квалификационной работы являются анализ бизнес-плана и методы управления им.

Объектом исследования данной работы – разработанный бизнес-план открытия танцевальной студии.

Построение и разработка данного бизнес – плана структурирован поэтапно:

Первый этап - первоначальный сбор информации, второй этап - постановление цели и решение проблем с помощью бизнес планирования, третий этап - поиск инвесторов и партнеров для финансирования развития, четвертый этап – создание бизнес – плана, описание предоставляемых услуг, оценка рынка сбыта, описание маркетингового плана, организационный план, финансовый план, оценка возможных рисков, изучение конкуренции рынка, пятый этап включает в себя анализ. После всех пройденных этапов бизнес – план может быть представлен будущим инвесторам.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

1.1 Роль бизнес-планирования на современном рынке

Предпринимательство несет в себе важнейший характер для развития общества. Оно охватывает большую сферу жизни, развивает основные аспекты жизнедеятельности, служит для экономического обогащения страны. Предпринимательство позволяет государству выходить на мировой рынок, производить и поставлять товар для сбыта, и в конечном итоге выполнять поставленную цель, доставляя готовый товар до потребителей. Наряду с производством, предоставляется оказание услуг для граждан, что приводит технологическое инновационное развитие к прогрессу. Именно предпринимательская деятельность дает гражданам государства экономическую и материальную стабильность, обеспечение материального и гарантированного образовательного уровня, выплачивая все облагающие налоги. Предприниматель является гарантом стабильности граждан и устойчивого положения государства.

Бизнес – план – это документ, существенная необходимость которого выражается в стратегическом планировании, тактике ведения бизнеса, постановлении цели, оказании услуг и реализации товаров. Бизнес – план дает предпринимателю представление о перспективе выбранного объекта. Тщательный анализ отражает плюсы и минусы, позволяет внести доработки и исправления. Согласно проведенным исследованиям, предприятие основанное на качественно рассчитанном бизнес – плане приносит больше прибыли, ориентируясь на поставленные цели. Представление функционирования предприятия отражает эффективность и пользу проекта, а также финансовое положение [2]. Правильная бизнес – модель позволяет ориентироваться и реагировать на внешние угрозы.

Планирование имеет как преимущества, так и недостатки.

К преимуществам относятся:

- стремление решить задачу обдуманно и менее затратным путем
- готовность к рациональному использованию будущих преимуществ и ресурсов
- координация и ориентирование действий исполнения
- выявление слабых мест, возможность контроля проблемной деятельности и исправление положения

К недостаткам планирования относятся:

- первоначальные затраты времени и средств для разработки плана
- невозможность предугадать всех жизненных условий, форс – мажоров
- принятые решения могут обернуться рискованными и более затратными

Критерием эффективности внутреннего планирования выступает степень использования плана в реальной деятельности, степень отражения реалистичных данных и соответствия плана в реальных условиях.

В рыночной экономике введение бизнес – плана в использование преподносится как слабое место. В то время как проанализированный план готов к исполнению, экономические условия, поступление новой информации, тенденции, нововведения изменяются, не останавливаясь на одном месте. Поэтому необходимо произвести рациональный подсчет времени о принятии планового решения.

Грамотно разработанный бизнес-план позволяет эффективно развивать предпринимательскую деятельность, привлекать инвесторов, партнеров. В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства. В России необходимость составления бизнес-планов осознана на государственном уровне, и в настоящее время он все чаще становится продуктом внутренней управленческой деятельности [3].

1.2 Структура и содержание бизнес-плана для создания нового предприятия

Бизнес-план представляет собой комплексный план развития предприятия на ближайшие 3 – 5 лет. Он определяет цели предприятия, его политику в области продукции, маркетинга, производства, управления, финансирования. Этот документ оценивает и анализирует все проблемы, с которыми может столкнуться предприятие, и определяет способы их решения.

Бизнес – план должен быть подробным, для того чтобы потенциальные инвестора имели полное представления предлагаемого им проекта, и понять его цели.

Структура бизнес-плана, разработанная М. В. Новиковым и Т. С. Бронниковой [4], представлена ниже:

1. Титульный лист
2. Резюме
3. Идея (сущность) предлагаемого проекта
4. Общие исходные данные и условия
5. Описание образца новой технологии
6. Оценка опыта предпринимательской деятельности
7. Оценка рынка сбыта
8. Описание потребителей нт
9. Оценка конкурентов нт
10. Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов
11. План маркетинга
12. Цели маркетинга
13. Стратегия маркетинга
14. Финансовое обеспечение плана маркетинга
15. Контроль за выполнением плана маркетинга
16. План производства

17. Изготовитель нт
18. Наличные и требуемые мощности производства
19. Материальные факторы производства
20. Описание производственного процесса
21. Организационный план
22. Организационно-правовая форма собственности фирмы
23. Организационная структура предприятия
24. Распределение обязанностей. Сведения о партнерах
25. Описание внешней среды бизнеса
26. Трудовые ресурсы предприятия
27. Сведения о членах руководящего состава
28. Финансовый план
29. План доходов и расходов
30. План денежных поступлений и выплат
31. Сводный баланс активов и пассивов фирмы
32. График достижения безубыточности
33. Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование)
34. Оценка риска и страхование
35. Приложения

План состоит из определенного порядка разделов [5]. Первым из них мы рассмотрим раздел резюме.

Резюме

Резюме составляется в конечном итоге, после тщательной проработки бизнес – плана. Оно содержит 1 – 2 страницы в печатном виде. Является краткой формой бизнес –плана, отражающей все идеи, основную информацию и окончательные выводы. Основной задачей резюме является заинтересовать проектом инвестора или адресата. Ведь перед тем, как ознакомиться с бизнес – планом, в первую очередь изучают резюме плана.

Максимальное внимание должно быть уделено разъяснению дальнейшей деятельности, за счет чего она будет осуществлена, чем будущий

продукт будет отличаться от продукции конкурентов и почему покупатели захотят приобрести именно его. Последняя страница резюме должна быть посвящена ожидаемым финансовым результатам проекта. Здесь следует привести сведения о прогнозных объемах продаж на ближайшие годы, о выручке от продаж, затратах на производство, валовой прибыли, уровне прибыльности вложений в новое дело и, наконец, о сроке возврата заемных средств. Исследования российских ученых показали, что резюме является очень важной частью бизнес – плана. Один из наиболее читаемых разделов его составляющей. Не стоит недооценивать эту часть, так как от него зависит дальнейшая реализация.

Описание компании

Следующий раздел – это описание компании. В этом разделе предоставляется информация, развернутое и сокращенное название предприятия, дата регистрации, форма собственности, описание основной деятельности. В этом разделе указывается стадия формирования организации, на стадии развития оно находится. Описываются планы по изготовлению и сбыту товаров и услуг.

Описание проекта

Дальнейший этап – это описание проекта. В данном разделе изъясняется сущность плана, определение типа инвестиционного проекта, предоставление данных о осуществлении проекта и стадии, на которой находится проект в данный период времени. Здесь дается полное описание физической характеристики продукта (услуг), направления их использования, привлекательность, доступность товара, что позволяет выявить уникальность и количество потребления среди ассортимента конкурентов на рынке.

Анализ положения дел в отрасли

Следующий раздел называется описание анализ положения дел в отрасли. Данный раздел включает данные о размере отраслевого рынка,

общий годовой объем продаж, направленности изменения рынка, дальнейший объем рынка, опубликованные мониторинги касательно предстоящего формирования рынка, сведения об особенностях рынка, основные предприятия – участники рынка, анализ их доли продаж, сведения о доле импортной продукции на рынке, наличие возможностей по импорт замещению.

Анализ рынков сбыта и закупка сырья

Анализ рынков сбыта, закупка сырья и реализацию описывает необходимые размеры качества, влияние всех факторов на условия приобретения сырья, конкуренция среди поставщиков и альтернативный выбор, стоимость и доступность покупки материалов. Также в пятый раздел входит изучение конкурентоспособности товаров и услуг, конкуренция реализации на рынке, сильные и слабые стороны потенциальных конкурентов, что дает возможность определить какую позицию занимает предлагаемые услуги, их плюсы и корректировки для дальнейшей стороны развития. Одним самым распространённым методом, оценивающим все слабые и сильные стороны предприятия, рассматривающий внешние и внутренние факторы можно объединить в одну методику «SWOT – анализ (CBOT- анализ)». Данная аббревиатура отражает в себе буквенное значение, дает возможность оценить деятельность компании по четырем факторам.

«S» (англ. strength) – сильные стороны. Конкурентные преимущества предприятия:

— низкая себестоимость производства;

— сплоченное сообщество поклонников бренда.

«W» (англ. weakness) – слабые стороны. Внутренние факторы, которые затрудняют рост бизнеса, снижают конкурентоспособность:

— недостаточное количество сотрудников поддержки;

— высокая стоимость привлечения клиента.

«О» (англ. opportunities) – возможности. Внешние факторы, которые могут положительно сказаться на росте бизнеса:

— улучшение позиций сайта в органической поисковой выдаче;

— «уход» конкурента с рынка.

«Т» (англ. threats) – угрозы. Негативные внешние факторы, которые могут отрицательно сказаться на дальнейшем развитии предприятия:

— уменьшение размера рынка;

— выход на рынок крупного конкурента с большим количеством преимуществ;

— ужесточение условий ведения бизнеса со стороны государственного регулятора.

Неотъемлемыми частями SWOT-анализа можно назвать внутренний аудит компании и аудит внешней среды, то есть анализ угроз и благоприятных возможностей внешней и внутренней среды [6].

Таблица 1.1 – SWOT-анализ

Критерии	Возможность
Сильные стороны	Получение прибыли
	Уровень качественного обслуживания

	Опыт работы
	Ненасыщенность рынка
	Повышения уровня жизни и т. д.
Критерии	Угроза
Слабые стороны	Излишние затраты и финансовая угроза
	Узкий ассортимент, недостаток товара
	Отсутствие заинтересованности сотрудников
	Неконкурентоспособность, появление новых предприятий и т. д.

С его помощью владельцы новых предприятий учитывают все риски и составляют стратегию развития таким образом, чтобы стать конкурентоспособными даже на первых этапах после запуска.

Для действующих компаний важно проводить SWOT анализ предприятия не менее одного раза в год. Анализ поможет определить стратегию развития компании в соответствии с актуальными условиями рынка.

Первый этап в работе – оценка потенциальной емкости рынка, т. е. общей стоимости товаров, которые покупатели определенного региона могут приобрести за месяц или за год. Эта величина зависит от многих факторов: социальных, национально-культурных, климатических, а главное – экономических, в том числе от уровня доходов потенциальных покупателей, структуры их расходов (в т. ч. сумм сбережений или инвестиций), темпов

инфляции, наличия ранее купленных товаров аналогичного или сходного назначения и т. д.

Второй этап – оценка потенциальной суммы продаж, т. е. части рынка, которую возможно завоевать, и соответственно максимальной суммы реализации, на которую можно рассчитывать. В результате такого анализа, который называется маркетинговым исследованием, определяется примерное количество клиентов, на которое можно рассчитывать за месяц.

Третий этап – прогноз объемов продаж. На этом этапе предпринимателю предстоит оценить, сколько реально он сможет продать продукции (выручить за оказанные услуги) при имеющихся условиях его деятельности, какие могут быть затраты на рекламу и уровень цен, а главное – как этот показатель может изменяться месяц за месяцем, квартал за кварталом, да и через несколько лет. При обращении за помощью к специалистам следует обсудить с ними и цену, по которой покупатели будут согласны стабильно покупать новую продукцию. Такая оценка говорит о том, что предприниматель выполнил программу-максимум в области исследования рынка. Естественно, что при этом он соберет также информацию о своих возможных конкурентах: их товарах, качестве продукции, примерных ценах и условиях продаж.

В обеспечении сбыта продукта важная роль отводится рекламе. Это необходимая часть успешного запуска деятельности. Должны быть рассмотрены основные аспекты маркетинга и проработаны основные способы достижения планируемых размеров достижения продаж. Главной целью стратегического маркетинга является разработка программы действий, в последствии чего бизнес получит прибыль, поддержку инвесторов и преимущества перед конкурентами.

Задачи маркетингового плана:

— определить миссию проекта

- определить цели предприятия
- нарисовать портрет целевой аудитории
- расписать ежемесячный план стратегии маркетинга
- поиск партнеров

В разделе маркетингового анализа потенциальным инвесторам объясняются все основные элементы:

- как будет продаваться новый товар (через собственные фирменные магазины или через оптовые торговые организации);
- как определяются цены на товары и какого уровня прибыльности на вложенные средства нужно достичь;
- сколько средств необходимо выделить на организацию рекламы;
- за счет чего будут постоянного расти объемы продаж (за счет расширения района сбыта или поиска новых форм привлечения покупателей);
- как добиться хорошей репутации своих товаров и самой фирмы в глазах общественности.

Шестой раздел в бизнес планировании занимает организационный план. В разделе обосновывается выбор организационно – правовой формы предприятия (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, товарищества). Организационный план проводит анализ внутренней среды организации, перечень процессов и ресурсов организации, также влияние функционирования и развития.

Основные элементы внутренней среды:

- цель и задачи;
- структура;

— технология;

— кадры и специалисты.

Также раздел предполагает наличие плана реализации проекта, документация, дающие право на хозяйственную деятельность. Приложения к бизнес – плану.

Следующий раздел финансовый план организации. Вычислительные таблицы и графики приводятся в приложении к бизнес – плану. Рассчитываются первоначальные финансовые затраты, вложения, финансовые источники, требуемые для успешного развития организации в прогнозируемый период. Отражается направление использования финансовых средств.

Значимым и важным разделом является оценка рисков. Здесь предполагаются и выявляются проблемы, с которыми может столкнуться предприятие. Для анализа учитываются такие показатели, как: стоимость готовой продукции, себестоимость производства, объем и издержки. Проводится анализ всех возможных рисков.

Классификация рисков:

— политически – экономические;

— законодательные;

— риски низкого качества продукции, или предлагаемых услуг;

— маркетинговые и рыночные риски;

— инфраструктурные;

— риски, зависящие от поставщиков и подрядчиков.

В девятый раздел входят все таблицы, графики, расчеты и приложения к бизнес – плану.

Бизнес-план, как правило, не имеет регламентированного образца. Содержание, структура и объем бизнес-плана определяются спецификой

вида деятельности, размером предприятия и целью составления: чем крупнее предприятие, тем сложнее его функциональная деятельность, тем полнее и обоснованнее разработка разделов. Соответственно, бизнес-план небольшого предприятия значительно проще по составу, структуре и объему. Также специфика вида деятельности предприятия определяет особенности его бизнес-плана.

1.3 Особенности бизнес-планирования малого предприятия

Малый бизнес – это малое предприятие, принадлежащее частному лицу или лицам. Российское законодательство определило основные критерии позволяющие отличать малое предприятие от среднего и крупного.

Малое предприятие характеризует себя по первому критерию: численность сотрудников, входящий в состав, достигает до 100 человек; второй критерий допускает максимальную сумму годовой выручки без НДС до 800 млн рублей [7].

Составление планов очень важно для любого бизнеса. Планирование в малом бизнес опирается на данные бухгалтерских отчетов так, как только эти документы дают достоверные данные об эффективности коммерческой деятельности. Бухгалтерская отчетность готовится для подачи в налоговые органы, но не стоит пренебрегать отчетность и планированием. В связи с этим могут возникнуть проблемы.

При осуществлении планирования важно определить сильные и слабые стороны, изучить особенности деятельности предприятия (продажи, издержки, управление персоналом, финансовые потоки), изучить показатели прошлого и текущего товарооборота, проанализировать имеющиеся активы. После чего можно приступать к составлению планов. На основе системы планов осуществляется организация запланированных работ, мотивация

задействованного персонала, контроль результатов и их оценка с точки зрения плановых показателей.

Малые предприятия более быстро реагируют на изменения положения общественной жизни и могут в кратчайшие сроки пересмотреть свое производство и адаптировать его под современные нужды.

Главная особенность бизнес-планирования в сфере переработки заключается в самой регистрации предприятия. Порядок регистрации начинается с посещения ряда инстанций и консультации со специалистами каждой из них.

Приоритетной формой регистрации нового бизнеса станет «ООО». Для этого необходимо предоставить устав компании, учредительный договор, протокол собрания собственников и заявление (форма 11001). Большие финансовые потоки в процессе деятельности делают оптимальной для завода систему налогообложения ОСНО. В данном случае налог на прибыль составит 20 % [8].

При регистрации указывается код 96.04, в котором говорится о предоставлении физкультурно – оздоровительных услуг. Далее потребуются разрешения от СЭС, водного и коммунального хозяйств населенного пункта, а также органов пожарной охраны. Все регистрационные вопросы занимают от 3 до 4 месяцев.

Так как структура бизнес-плана зависит от специфики деятельности предприятия и от его масштабов, то она может меняться. Но самым важным этапом подготовки всех бизнес-планов является не только анализ рыночной ситуации в определенной сфере, но и анализ будущего рынка сбыта. Слабый анализ условий реализации бизнес-плана приводит к быстрым неудачам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-план – это документ, отражающий стратегию и тактику предприятия, его миссию и цели. Даже самое прибыльное дело не будет успешным без точно описанного и просчитанного бизнес-плана.

Бизнес-план – самый первый и самый важный этап при открытии нового дела. В нем содержится необходимые сведения не только для инвесторов, но и для самого предпринимателя. Такие как информация о будущем развитии предприятия, о текущих проблемах и рисках, и о способах их решения.

Бизнес-план составляется и для внутреннего использования и для внешнего – для инвесторов, которые, изучая бизнес-план, оценивают идею, подготовленность ее реализации и стоит ли вкладывать в развитие этой идеи. Инвесторам важно знать перспективы развития и окупятся ли их инвестиции.

Цель внешнего бизнес-плана заключается в представлении своего проекта в лучшем свете. Выступать инвесторами также могут банки, деловые партнеры и государственные органы. Внутренний бизнес-план помогает выявить сильные и слабые стороны предприятия, угрозы и возможности. А также указать на недостатки проекта.

Бизнес-план, представленный в данной выпускной квалификационной работе – один из множества вариантов составления бизнес плана.

Так как у бизнес-плана нет строго определенного шаблона, то для каждого конкретного предприятия, бизнес-план может выглядеть по-своему. Принимаются во внимание многие факторы, такие как сектор производства или услуг, величина фирмы, рынок сбыта, характеристики продукции, финансовое состояние фирмы, состояние отрасли и экономики в целом и др.

В данной квалификационной работе все цели достигнуты – бизнес-план открытия танцевальной студии разработан. А открытие такого комплекса на территории Хакасии увеличит активность, улучшит здоровье населения, сформирует правильные ориентиры и мышление успешного человека.

Все поставленные задачи выполнены. Теоретические аспекты бизнес-плана изучены.

Бизнес-план разработан по структуре открытия спортивной частной организации. Бизнес-план имеет абсолютную важность для реализации бизнес-идеи.

Он отвечает на такие вопросы: как развернуть свое дело в соответствии с поставленными целями, как эффективнее организовать производство и продвижение товара на рынок, кто будет организовывать новое производство, когда будут получены первые доходы, как уменьшить риск, как выжить и победить в конкурентной борьбе. Ответы на эти и другие вопросы управления, финансирования, маркетинга, менеджмента предприниматель получит при разработке своего бизнес-плана.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Электронный источник // сайт опрос россиян отношение к спорту // спорту <https://ria.ru/20191113/1560877330.html>
2. Роль бизнес - плана в деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Учебные материалы онлайн «Studwood.ru». – Режим доступа: https://studwood.ru/1535404/ekonomika/rol_biznes_plana_deyatelnosti_predpriyat_iya
3. Разработка бизнес-плана предприятия по производству мягкой игрушки [Электронный ресурс] // Глобальная сеть рефератов «Allbest.ru». – Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65635a2bd78b4d43b89521316d26_0.html
4. Новиков, М. В. Разработка бизнес-плана проекта: учебное пособие [текст] / М.В. Новиков, Т.С. Бронникова. – Изд. 2-е, доп. – Таганрог : ТРТУ, 2001. – 46с.
5. Электронный источник // <http://krasplan.ru/blog/vse-o-biznes-planirovanii/osnovnyie-razdelyi-biznes-plana.html>
6. Андрусенко, А. SWOT-анализ бизнеса [Электронный ресурс] / А. Андрусенко // Официальный сайт компании «Livepage». – 2018. – Режим доступа: <https://livepage.pro/blog/swot-analysis.html>
7. Электронный источник // Критериималого предприятия по данным 2020 года // https://nalog-nalog.ru/spravochnaya_informaciya/maloe_predpriyatie_kriterii_otneseniya/
8. Электронный источник // Федеральная налоговая служба // https://www.nalog.ru/create_business/ul/creation/registration/step4/
9. Электронный источник // Оздоровительная программа за рубежом // https://www.turizm.ru/lechenie_za_rubezhom/articles/lechebnye_i_ozdorovitelnye_programmy_za_rubezhom/

10. Электронный источник // Участники рыночных отношений в спортивной сфере // https://studopedia.ru/2_98782_fizkulturno-sportivnie-uslugi-kak-produkt-deyatelnosti-fizkulturnih-i-sportivnih-organizatsiy.html
11. Электронный источник // Маркетинг культуры спорта // <https://mirznanii.com/a/224838-10/marketing-fizicheskoy-kultury-i-sporta-10/>
12. Dark Lights Community // Электронный ресурс // Официальный сайт – Режим доступа: <https://vk.com/dlchhs>
13. Пластилин // Электронный ресурс // Официальный сайт – Режим доступа: https://vk.com/plastilin_19
14. Лайм // Электронный ресурс // Официальный сайт – Режим доступа: <https://vk.com/teatrsovdancelaim>
15. Lex // Электронный ресурс // Официальный страница – Режим доступа: Instagram @Lex
16. Исследование особенностей покупательского поведения мужской и женской аудитории: / В. Н. Марченко, М. Н. Евченко, А. С. Гуляева и др. // Международный научный журнал «Молодой ученый». – 2014. – №8. – С. 528-531. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/67/11396/>
17. Сдам торговое помещение, 161 м² // Электронный ресурс // Сайт объявлений Абакана «Авито» // <https://www.avito.ru/abakan>
18. Расчет точки безубыточности в excel с примерами // Электронный ресурс // Интернет-портал «ExcelTABLE.com». – Режим доступа: <https://exceltable.com/master-klass/raschet-tochki-bezubytochnosti>
19. Проект «Стратегии социально-экономического развития Республики Хакасия до 2030 года» [Электронный ресурс] // Официальный портал исполнительных органов государственной власти Республики Хакасия. – Режим доступа: <https://r-19.ru/management/5697/86042.html>
20. Финансовый результат // Электронный ресурс // Центр управления финансами «Center-YF». – Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/Buhgalteru/finansovyy-rezultat.php>

21. Зигель, Э. Пособие Ernst & Young по составлению бизнес-плана [текст] / Э. Зигель. – Пер. с англ. – М: МТ-ПРЕСС, 2001.


22. Разработка и реализация бизнес-плана на торговом предприятии //Электронный ресурс // Глобальная сеть рефератов «Allbest.ru». – Режим доступа: https://revolution.allbest.ru/management/00690365_0.html

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

зав. кафедрой ЭиМ

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

«23» 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

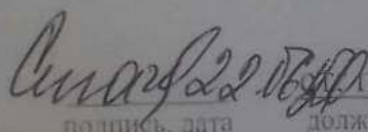
38.03.02 Менеджмент

код – наименование направления

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО
ОТКРЫТИЮ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ

тема

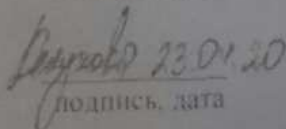
ель



подпись, дата

преподаватель
должность, ученая степень

Н. Л. Сигачева
инициалы, фамилия



подпись, дата

Д. А. Рекунова
инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Разработка бизнес-плана по открытию танцевальной студии.

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
подписывание раздела

Сигачева 22.06.20
подпись, дата

Н. Д. Сигачева
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
подписывание раздела

Сигачева 22.06.20
подпись, дата

Н. Д. Сигачева
инициалы, фамилия

Проектная часть
подписывание раздела

Сигачева 22.06.20
подпись, дата

Н. Д. Сигачева
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Сигачева 22.06.20
подпись, дата

Н. Д. Сигачева
инициалы, фамилия