

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ С. Л. Улина

подпись

« ___ » _____ 2022г

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент

38.03.02.08 Управление проектами (в организации)

Разработка бизнес-плана открытия детского сада

Руководитель

подпись, дата

старший преподаватель

Т. Ю. Агеева

Выпускник

подпись, дата

А. И. Кукшалова

Красноярск 2022

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Разработка бизнес-плана открытия детского сада» содержит 52 страницы текстового документа, 8 иллюстраций, 14 таблиц, 2 формулы, 36 использованных источников.

ДЕТСКИЙ САД, БИЗНЕС–ПЛАН, АНАЛИЗ, ПЛАНИРОВАНИЕ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ИНФОРМАЦИЯ, ЛИЦЕНЗИЯ, БЕЗОПАСНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Объект исследования – Проект создания частного детского сада «Непоседы».

Цель – разработка бизнес–плана открытия детского сада.

В результате разработки бизнес–плана были изучены все аспекты открытия детского сада, изучены нормативные документы. Был проанализирован рынок частных детских садов города Красноярск, подчеркнута уникальность задуманного проекта, выделены отличительные черты. Так же определена организационная структура, распределены обязанности, описана основная роль каждого члена команды. Так же были учтены затраты на оплату труда каждого работника. Были предложены эффективные инструменты для продвижения бизнеса, произведены расчеты затрат на запуск проекта, учтены ежемесячные затраты на ведение бизнеса, рассчитана прогнозируемая прибыль.

В итоге был разработан пошаговый план открытия детского сада, определена возможная стоимость проекта, рассчитан срок окупаемости.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Методические основы разработки бизнес–плана.....	6
1.1 Методика и цели разработки бизнес-плана.....	6
1.2 Особенности разработки бизнес-плана для открытия детских садов	10
2. Внешний анализ	16
2.1 Анализ рынка частных детских садов в городе красноярск.....	16
2.2 Анализ местоположения для частного детского сада в советском районе города красноярск	20
2.3 Анализ конкурентов в сфере частных детских садов в советском районе города красноярск	22
3 Проектная часть. Бизнес-план открытия частного детского сада «непоседы»	28
3.1 Цели и задачи бизнеса	28
3.2 Резюме	28
3.3 Описание предлагаемых услуг	29
3.4 Организационный план.	32
3.5 Маркетинговый план	36
3.6 Финансовый план.	37
3.7 Оценка рисков.	44
Заключение	46
Список использованных источников	49

ВВЕДЕНИЕ

Один из вопросов, с которым обязательно сталкиваются молодые родители – это выбор детского сада, в который пойдут их дети. К счастью, рождаемость в нашей стране увеличивается, а вот ситуация с государственными детскими садами оставляет желать лучшего. Реальность такова, что своей очереди на место в муниципальном садике детки ждут годами. Но, несмотря на имеющуюся возможность у некоторых родителей определить своего ребенка в государственное дошкольное учреждение, они не спешат с таким, казалось бы, удачным решением вопроса. Родители нового поколения часто считают, что качество ухода за их малышом напрямую зависит от количества вложенных денег. И они готовы платить: за суперквалифицированных педагогов, за отменное питание, даже за любовь и теплое отношение. Поэтому спрос на услуги частных детских садов высок, особенно для детей от полутора лет, когда у их мам заканчивается оплачиваемый декретный отпуск.

Для написания данной выпускной работы был проанализирован рынок частных детских садов города Красноярска.

На первый взгляд, кажется, что найти подходящий платный садик не составит особого труда, но это не так. Частные детские сады существуют на рынке уже много лет. Но только в 2014 году правительством РФ был утвержден документ, который указывал на правила организации такого вида деятельности. И большая часть существующих в настоящее время платных учреждений не отвечает нормам безопасности к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций.

Учитывая эту информацию и дефицит мест в муниципальных детских садах, считаю тему своей выпускной квалификационной работы актуальной.

Для успешной реализации моего бизнес–плана немаловажным фактором будет местоположение будущего садика. С ним связана и безопасность детей, и

удобная транспортная развязка для родителей, и развитие, и популярность бизнеса.

Объектом исследования является проект создания частного детского сад «Непоседы»

Предмет исследования – бизнес–планирование по созданию детского сада.

Цель – разработка бизнес–плана открытия детского сада.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- 1) определить цели и задачи бизнеса;
- 2) составить резюме;
- 3) сделать описание предлагаемых услуг;
- 4) составить организационный план;
- 5) составить маркетинговый план;
- 6) сделать финансовые расчеты;
- 7) оценить риски.

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

1 Методические основы разработки бизнес–плана

1.1 Методика и цели разработки бизнес-плана

Идея открытия своего бизнеса очень привлекательна. Задумываясь об этом, мы, чаще всего, представляем себе уйму свободного времени и высокий доход сразу после старта «своего детища». На самом деле, в современных условиях добиться стабильного успеха в бизнесе очень не просто. И начинать нужно, прежде всего, с грамотного детального планирования его развития, с постоянного анализа информации о собственных перспективах, о возможных конкурентах, об изменениях на целевых рынках. Каждому бизнесмену нужно очень четко понимать, каких финансовых, интеллектуальных, материальных или прочих ресурсов потребует развитие будущего предприятия в перспективе, и то, откуда появятся источники для их получения. Успех любого инвестиционного проекта напрямую связан с глубиной и точностью проработки плана его подготовки и реализации, который предполагает предварительное экономическое обоснование его целесообразности, планирование действий и затрат, необходимых для его осуществления, а также оценку ожидаемых конечных результатов.

«Бизнес-план – это комплексный документ, отражающий важные аспекты и показатели, дающие объективное и целостное представление о будущем или начинаемом деловом предприятии. Форму бизнес-плана на практике часто обретает деловое предложение предпринимателя или группы предпринимателей, обращенное к потенциальному инвестору с целью привлечения его капитала и практической реализации предложения» [19].

На сегодняшний день нет универсальной формы бизнес-плана, подходящей для любого проекта. Разрабатывая бизнес-план, нужно учитывать, какие цели он преследует:

1) инвестиционный план. Это бизнес-план с результатами исследования рынка, формированием стратегии развития и расчетами предполагаемых финансовых вложений для потенциальных инвесторов;

2) бизнес-план действующего предприятия. Содержит главные моменты деятельности фирмы, описывает вероятные проблемы и методы их решения, стратегию дальнейшего развития;

3) бизнес-план для получения кредита. В этом бизнес-плане основная цель – получения денежных средств на приемлемых условиях и подтверждение собственной платежеспособности;

4) бизнес-план на грант. Формируется для получения субсидии или займа из благотворительных фондов или государственных структур;

5) бизнес-план развития региона – обоснование перспектив социально-экономического развития региона и объемов финансирования соответствующих программ;

6) концепт-бизнес – план коммерческой идеи или инвестиционного проекта – основа для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможной вовлеченности в проект.

Бизнес-план – это эффективный инструмент привлечения инвестиций, так как он позволяет не только оценить рентабельность будущего бизнес-проекта, но также позволяет инвестору понять размер инвестиций, источники возврата средств и сроки окупаемости будущего бизнес-проекта. Одна из ключевых целей бизнес-плана – это доказать частному инвестору, что изложенная в нем бизнес-идея нова, перспективна и прибыльна. А для банков главное понять, что бизнес-план доходчиво и грамотно объясняет им, откуда предприятие будет вовремя и в полном объеме погашать кредит.

Бизнес-план представляет собой достаточно сложный документ. Его разделы должны охватывать все аспекты деятельности организации. Внешне

бизнес-планы отличаются друг от друга, хотя состав их разделов, по существу, остается практически неизменным. Универсальной структуры бизнес-плана не существует, его разделы могут быть представлены частично или изменены в зависимости от специфики проекта, конкретных целей и задач. Структура бизнес-плана представлена на рисунке 1.

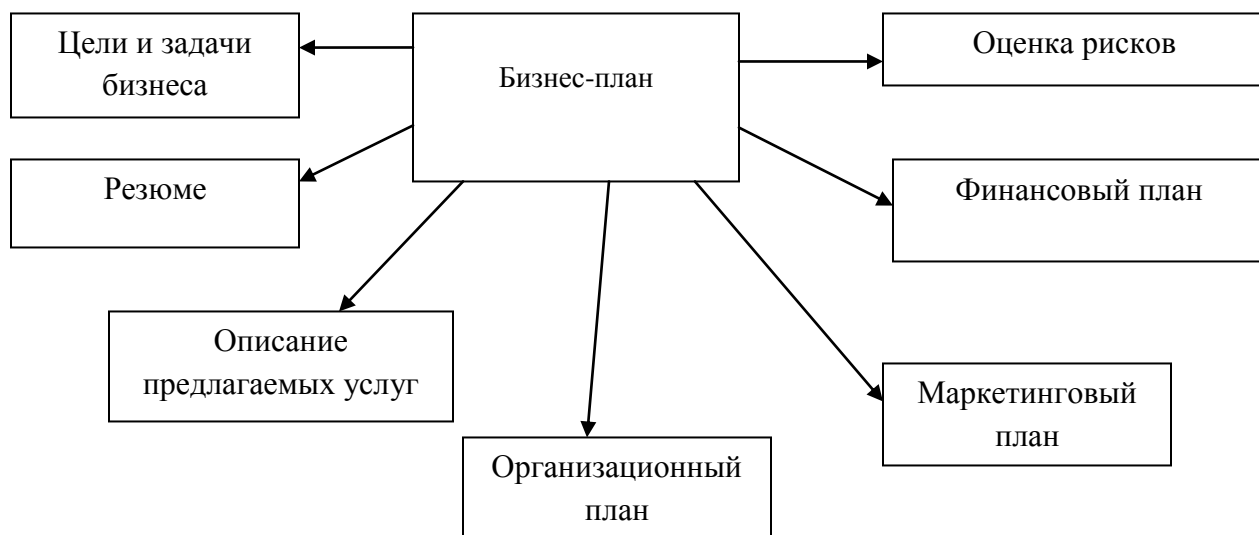


Рисунок 1 – Структура бизнес-плана

Подробное описание структуры бизнес-плана:

1) цели и задачи бизнеса. В этом разделе следует кратко изложить «изюминку» своего предложения, то, чем будущего бизнесмена «зацепила» идея создания данного предприятия;

2) резюме – это относительно самостоятельный документ, так как в нем содержатся основные положения всего бизнес-плана. Это единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов. Поэтому резюме должно освещать в сжатой и убедительной форме ключевые точки бизнес-плана: финансовые потребности компании, потенциал рынка, возможности получения дохода, сроки окупаемости инвестиций. Оно содержит цели и стратегию бизнеса,

подчеркивает уникальность продукта или услуги и убеждает кредиторов или инвесторов прочитать бизнес-план от начала и до конца;

3) описание предлагаемых услуг. В этом разделе следует более подробно изложить концепцию будущего бизнеса. Что нового преподнесет потребителям данное предприятие? Или же, наоборот, это будет неизменная классика, которой так не хватало на местном рынке? В чем уникальность новой компании, чем будет отличаться от конкурентов?;

4) организационный план. В данном разделе объясняется, каким образом будет организовано управление компанией и описывается основная роль каждого члена управляющей команды. Дается краткая характеристика лиц, принимающих решения, их возможности, образование, опыт управленческой и предпринимательской деятельности, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. В этом разделе должны быть представлены схемы взаимодействия сотрудников, зоны их ответственности, освещены механизмы мотивации сотрудников. Здесь же необходимо показать, как будет оплачиваться их труд (например: оклад, премии, долевое участие в прибыли);

5) маркетинговый план. Это очень важная часть бизнес-плана, так как он описывает стратегию завоевания рынка, поиск потенциальных потребителей, конкурентную стратегию. План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных;

6) финансовый план. Ещё одна важнейшая часть бизнес-плана. Он показывает потенциальным инвесторам, сколько финансовых затрат потребуется для запуска данного бизнеса, какова будет прогнозируемая прибыль и сколько времени нужно, чтобы вложения окупились. Необходимо учесть, какие финансовые потоки потребуются в перспективе ближайших лет. В этом же разделе следует рассчитать и возможные риски, и допустимые варианты выхода из критических ситуаций с наименьшими потерями;

7) оценка рисков. Тщательная проработка предыдущих разделов бизнес-плана даёт возможность подготовить данный раздел.

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

1.2 Особенности разработки бизнес-плана для открытия детских садов

У каждого предприятия есть свои нюансы для открытия. В сфере дошкольного образования их тоже немало. Помимо того, что нужно определиться с организационно-правовой формой собственности, необходимо принять решение, будет ли детский садик уникальным предложением на рынке, или же откроется по франшизе. И в первом, и во втором случае есть свои плюсы и минусы. Франшиза в некотором смысле упрощает жизнь будущему бизнесмену, но взамен потребует немалую плату за разработанную, проверенную и просчитанную кем-то идею.

Будущий детский садик потребует регистрации. И прежде, чем заняться оформлением документов, нужно понять, какую деятельность он будет осуществлять. Для простого присмотра за дошкольниками достаточно, чтобы помещение соответствовало нормам СанПин. Но, как правило, такие организации называются, скорее, «досуговыми клубами» или «центрами кратковременного пребывания». Большой популярности в этой отрасли не наблюдается, так как родители предпочитают, чтобы их дети проводили время с максимальной пользой. И для того, чтобы частный детский сад, помимо присмотра и ухода за малышами, занимался ещё и образовательной деятельностью, в обязательном порядке необходимо получить соответствующую лицензию.

Лицензирующим органом является лицензионная палата. Лицензия выдаётся для конкретного предпринимателя и имеет привязку к помещению и образовательной программе. Поэтому, перед тем как начать собирать документы

для получения лицензии, нужно зарегистрировать бизнес, найти и оборудовать помещение, нанять квалифицированных педагогов, написать образовательную программу. Так же нужно получить разрешение от Пожарной службы и Роспотребнадзора.

Итак, первым шагом к открытию частного детского сада станет поиск помещения. Важным фактором будет месторасположение. Приоритетными в этом вопросе будут спальные районы с плотной застройкой и современные микрорайоны с высотными домами. В первом случае, если в шаговой доступности нет муниципального детского сада, то его уже и не построят. А во втором - постройка детских садов занимает гораздо большее время, чем ожидают жители новых микрорайонов, да и мест в новых государственных садиках всё равно не хватит на всех желающих. Но прежде, чем купить или арендовать помещение для частного садика, следует обратиться в Роспотребнадзор или местные органы СЭС для предварительной оценки на пригодность для пребывания детей. Здания дошкольных образовательных организаций размещаются на внутриквартальных территориях жилых микрорайонов, за пределами санитарно-защитных зон предприятий, сооружений и иных объектов и на расстояниях, обеспечивающих нормативные уровни шума и загрязнения атмосферного воздуха для территории жилой застройки и нормативные уровни инсоляции и естественного освещения помещений и игровых площадок. Так же есть свои требования к оборудованию и содержанию территорий дошкольных организаций. Разрешается размещать детские дошкольные учреждения:

- 1) в отдельном здании не выше 2-х этажей (такой садик может принять до 350 малышей);
- 2) на первом этаже жилого строения (в цоколе и подвале размещать подобное заведение категорически запрещено);
- 3) в пристройке к жилому дому (такое дошкольное образовательное учреждение может принять до 150 человек);

4) встроенное помещение в жилом доме (максимальное число детей, которое разрешается принимать в этом случае – 80 человек).

При выборе помещения нужно обращать внимание на наличие инженерных сетей централизованного характера. Помещение садика в обязательном порядке оборудуется пожарной сигнализацией и обеспечивается запасным выходом для эвакуации детей. К габаритам помещения и внутренней отделке для детского сада у СЭС тоже имеются строгие требования. Вот некоторые из них:

1) высота потолков должна быть не менее 3 м;

2) конструкция окон должна предусматривать возможность организации проветривания;

3) наружные входы для дошкольных групп должны быть оборудованы двойным тамбуром глубиной каждой части не менее 2,3 м при ширине не менее 1,5 м, или тамбуром-накопителем с естественным освещением, шириной не менее 1,6 м и глубиной (по ходу освещения) не менее 6,0 м;

4) стены помещений должны быть гладкими, без признаков поражений грибком и иметь отделку, допускающую уборку влажным способом и дезинфекцию. Все строительные и отделочные материалы должны быть безвредными для здоровья человека и иметь документы, подтверждающие их происхождение, качество и безопасность. Возможно использование для внутренней отделки помещений обоев, допускающие проведение уборки влажным способом и дезинфекцию;

5) комната для игры и занятий деток должна быть не меньше, чем 50 м². Расчет площади помещения проводится исходя из необходимости иметь на каждого ребенка до 3-х лет по 2,5 м², и для детей (3–7) лет по 2 м² на каждого из них. Площадь спальни для детей до 3-х лет не менее 1,8 м², для детей (3–7) лет не менее 2 м²;

б) планировка помещения дошкольных организаций должна подразумевать индивидуальные комнаты для сна и занятий детей из разных групп;

7) у каждой группы должна быть своя туалетная комната с инвентарем, согласно возрасту детей. Персоналу пользоваться детским туалетом категорически запрещено.

Так же нужно помнить, что детский садик должен иметь свою огороженную площадку для прогулок, оборудованную необходимым инвентарем. Так что при выборе помещения нужно обращать внимание на придомовую территорию и планы муниципалитета на неё.

СЭС очень строго подходит к выполнению требований СанПиН по водоснабжению, вентиляции, отоплению и освещению детских учреждений. Особые требования предъявляются к составлению меню-раскладки в детском учреждении, закупке овощей, хранению продуктов и готовых блюд.

Перед обращением за санитарно-эпидемиологическим заключением необходимо заключить ещё целый ряд договоров. Такие как:

- 1) об услугах по очистке и стирке формы работников, постельного белья, полотенец для детей;
- 2) договора с санитарными и дезинфекционными службами на услуги дератизации, дезинсекцию и дезинфекционные меры;
- 3) на исследование условий микроклимата (температура, влажность), а также освещенность и шум;
- 4) с ЛПУ на медицинские осмотры персонала;
- 5) о вывозе ТБО и ртутных ламп;
- 6) на установку и техобслуживание кондиционеров и вентиляционной системы;
- 7) документация санитарного плана на автотранспорт, перевозящий продукты питания для детей.

Так же нужно заключить контракты на поставку сырья и полуфабрикатов, установку и обслуживание соответствующего оборудования, либо заключить контракты с поставщиками готовой пищи. Плюс заключить договор с

лабораторией СЭС на периодический забор проб для бактериологического исследования воды, сырья, готовых блюд. И необходимо не забыть обо всех необходимых журналах: учёта дезинфицирующих средств, вывоза отходов и многих других.

Ещё одним важным шагом, после выбора помещения, станет создание и написание образовательной программы в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом. Сделать без специального образования и штата квалифицированных педагогов нельзя. Образовательная программа должна учитывать конкретные условия, предоставляемые для дошкольников, имеющееся оборудование, индивидуальные особенности и возможности детей, возраст, распорядок дня, а так же методику развития, по которой будет работать. Каждый частный сад самостоятельно принимает решение, какие программы развития он будет применять, а их в наше время огромное количество. Например: методика Монтессори, Глена Домана, Сесиль Лупан, методика Никитиных, Зайцева, образовательная методика «Добрые сказки» и многие другие. Каждая методика предназначена развивать малыша всесторонне, не обходя и не пропуская какой-либо этап развития стороной. Такими методиками для деток разного возраста успешно пользуется множество родителей во многих странах мира уже десятки лет. Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного образования придерживается общих правил воспитания малышей, так что выбор какой-то одной известной методики развития или комбинирование нескольких в образовательной программе частного детского сада качественно выделит его на фоне муниципальных садиков и привлечет современных, шагающих в ногу со временем родителей.

За этапом выбора помещения и создания образовательной программы будущего частного сада последует организация пространства и покупка необходимого оборудования, методических материалов и игрушек для потенциальных воспитанников. Разумеется, в этом вопросе тоже есть масса

нюансов, в которых следует разобраться. Ключевым моментом будет необходимость наличия сертификатов качества абсолютно на всё. Их следует сохранять и обновлять по мере необходимости, это пригодится при дальнейших проверках надзирающих органов.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод: открытие частного детского садика – дело нелегкое. В этой сфере очень много тонкостей, разобраться в которых необходимо, так как речь идет о самом главном – здоровье и безопасности детей.

2. Внешний анализ

2.1 Анализ рынка частных детских садов в городе Красноярск

Демографическая ситуация в России за последние пятнадцать лет изменилась в лучшую сторону. Нужно отметить, что этому поспособствовали и различные государственные программы, направленные на повышение рождаемости. Как видно на графике (рисунок 2), с 2014 года наблюдается значительный прирост населения.

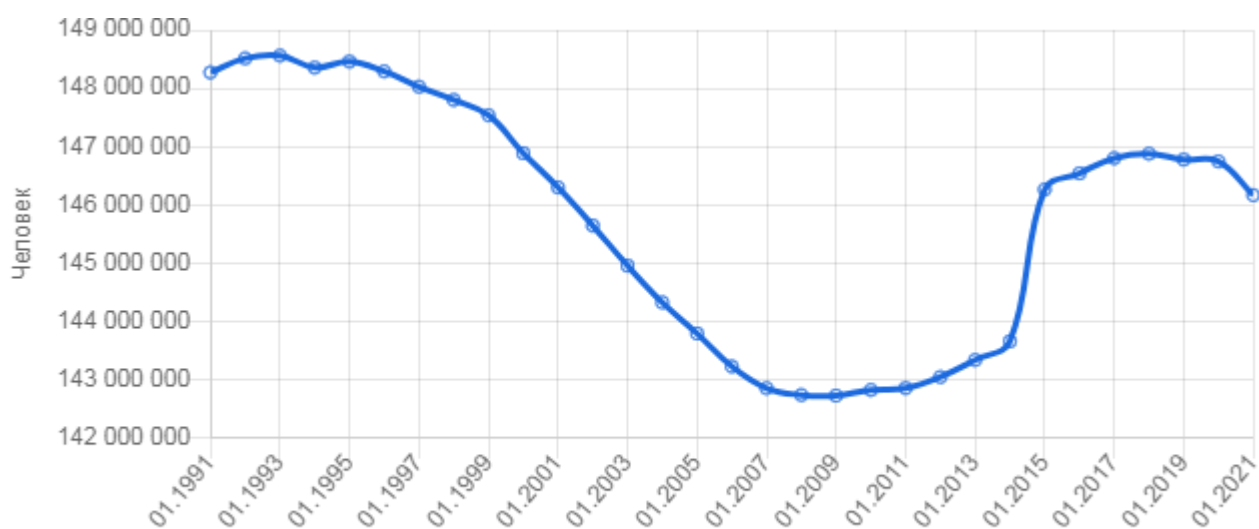


Рисунок 2—Численность постоянного населения России

В Красноярске на данный момент численность населения составляет более 1 093 770 человек. Начиная с 2010 года, в городе ощущается стремительный рост. Это обусловлено несколькими факторами: естественный прирост и миграционный прирост населения. В 2012 году Красноярск вошел в список городов-миллионников России. На рисунке 3 видно, как менялось количество проживающих граждан за последние годы.

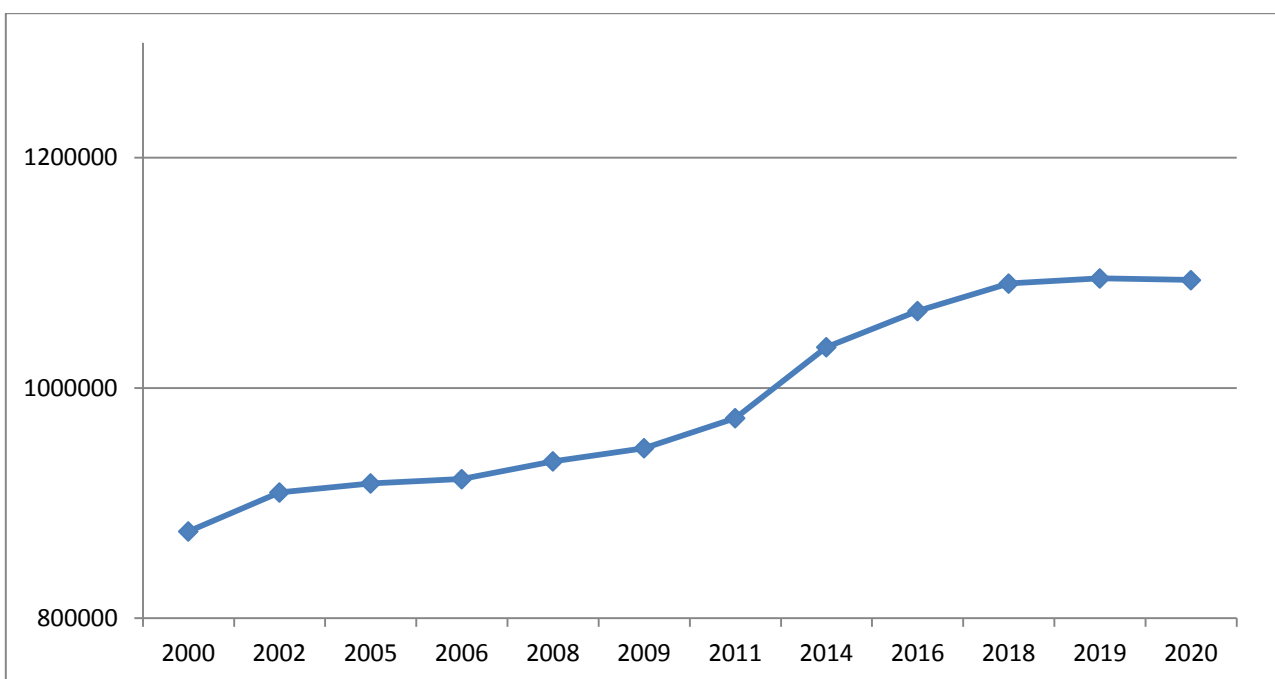


Рисунок 3–Изменение численности населения Красноярск

Всего за 16 лет Красноярск стал на 200 000 человек больше. На данный момент тенденция роста сохраняется, эксперты утверждают, что если к 2030 году ситуация будет стабильна, то численность жителей может превысить 1,5 миллиона человек.

Примечательно, что больше всего детей рождается в Советском районе города Красноярск. По данным Красноярскстата [17], в январе-феврале там родилось 597 малышей. На втором месте Октябрьский район, там родилось 302 ребенка. На третьем – Свердловский и 298 малышей. В Железнодорожном – 152 ребенка и в Центральном районе – 79 детей. На рисунке 4 отчетливо заметна разница в количестве новорожденных по районам.

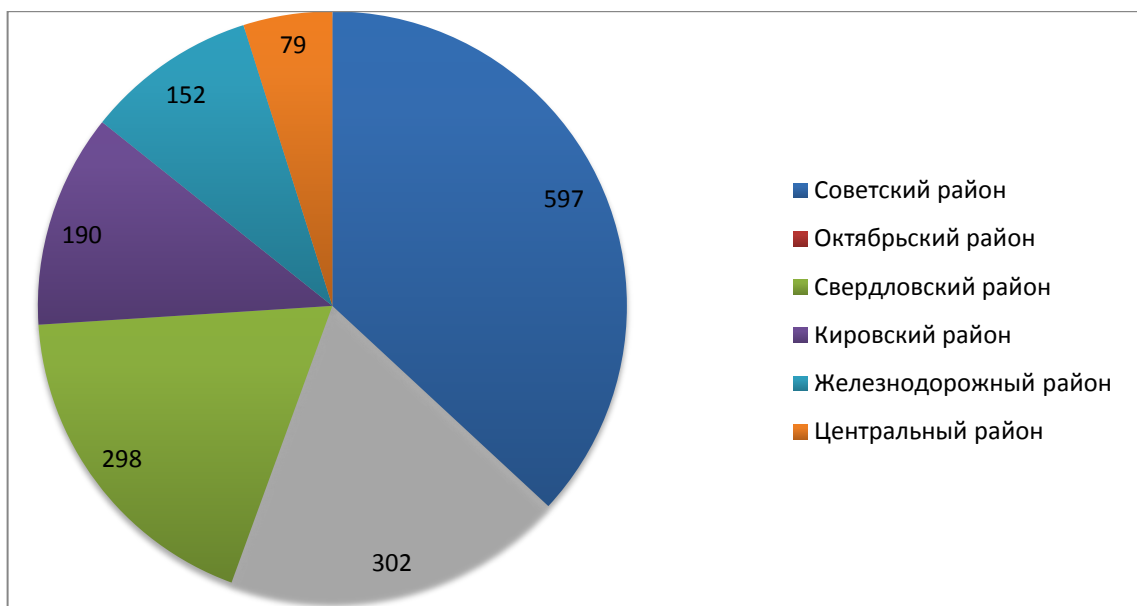


Рисунок 4 – Рождаемость в Красноярске по районам

Так же, по статистике, предоставленной Росстатом, в Красноярском крае наблюдается нехватка мест в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по программам дошкольного образования, а также присмотру и уходу за детьми в возрасте от полутора до трех лет. На первое января 2020 года этот показатель составил 337 на 1000 мест, а на первое января 2021 года 379 на 1000 мест [17].

То есть, большая часть детей не получит место в саду. При этом количество частных учреждений, открытых на данный момент, могут принять лишь половину от этого числа. Количество муниципальных садов не может похвастаться большим приростом, в связи с этим наше государство всячески поддерживает развитие частного бизнеса в этом направлении.

На начало 2021–2022 учебного года в городе Красноярске дошкольное образование осуществляется в 171 муниципальном учреждении. Государственные садики посещают 54976 воспитанников, из них в возрасте до 3-х лет 6489 малышей и старше 3-х лет 48487 деток [18]. Такая большая разница обусловлена наличием ясельных групп в садиках и количеством мест в них. И в первую

очередь в ясли попадут детки с приоритетом в очереди. Остальные малыши, в среднем, попадают в муниципальные садики в возрасте около четырех лет.

В Советском районе самое большое количество муниципальных детских садов среди других районов города Красноярска. Всего 49 единиц, некоторые из них имеют два филиала. Количество частных садов даже подсчитать сложно. Их очень много. На каждый квартал приходится, в среднем, от одного до двух муниципальных садика и порядка пяти частных. Частные садики преимущественно для малышей ясельного возраста. По данным генерального плана территориального развития, в Советском районе к 2025 году из муниципальных образовательных учреждений появятся лишь две школы [20]. Многоквартирные дома строятся гораздо быстрее. И заселяются новыми семьями с детьми. С детьми, которых молодые, современные родители жаждут всесторонне развивать с самого рождения. А значит, тема появления новых частных садиков очень актуальна. Особенно яслей.

2.2 Анализ местоположения для частного детского сада в Советском районе города Красноярск

Для открытия нового детского сада рассмотрим первый микрорайон жилмассива Северный. Как видно на рисунке 5, микрорайон удачно расположен недалеко от делового центра города Красноярска, имеет множество подъездных путей и остановок общественного транспорта. Это микрорайон, преимущественно, с однотипными панельными домами постройки конца 90-х годов, с уже сложившейся инфраструктурой. В данный момент в микрорайоне готовятся к сдаче новые многоквартирные дома, а вот постройка муниципального садика в планы администрации не входит. Между тем, менее чем в 300 метрах расположен современный развивающийся микрорайон Преображенский, на территории которого так же остро ощущается нехватка мест в государственных садах.

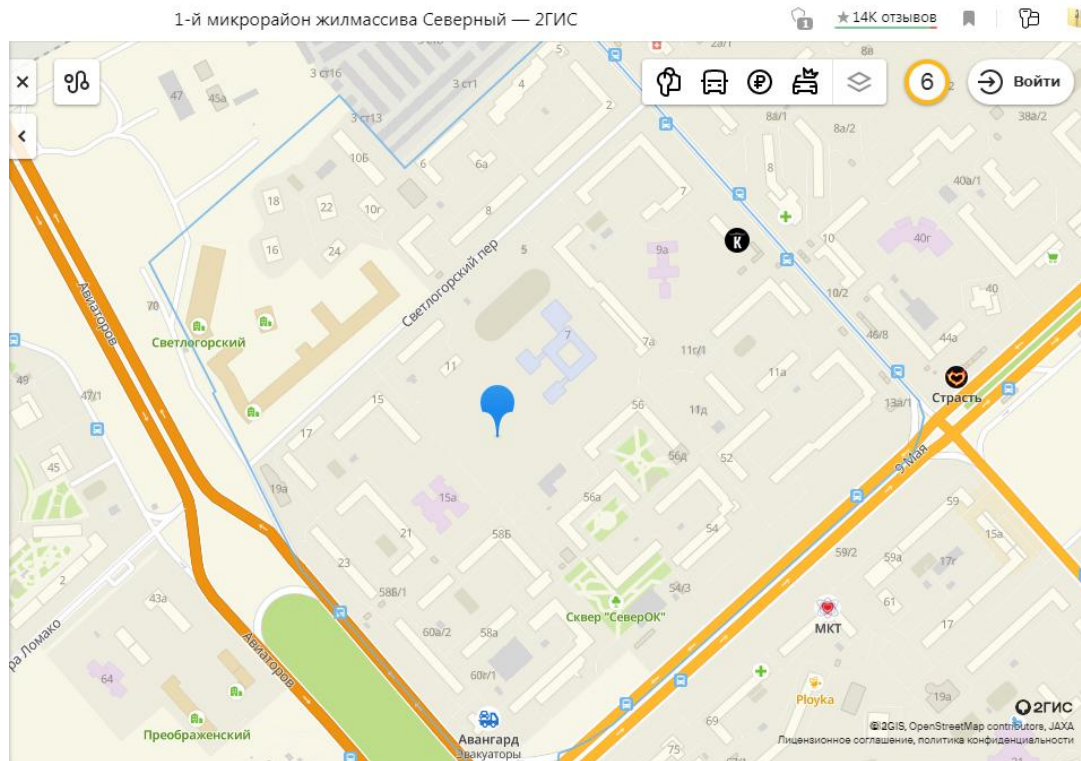


Рисунок 5 – Карта ДубльГис. 1-й микрорайон жилмассива Северный.

По адресу Светлогорский переулок, дом 12 строится дом переменной этажности с коммерческими помещениями на первом этаже. Это дом от известного застройщика класса «комфорт» с закрытым двором и парадным входом с консьержем. Домов подобного плана поблизости нет. В этом доме есть подходящее помещение площадью 240 кв м с двумя выходами и потенциальной возможностью организовать закрытую детскую площадку на территории недалеко от одного из выходов. Плюсом этого помещения является свободная планировка, высокие потолки, большие окна, безбарьерная входная группа и чистовая отделка от застройщика.

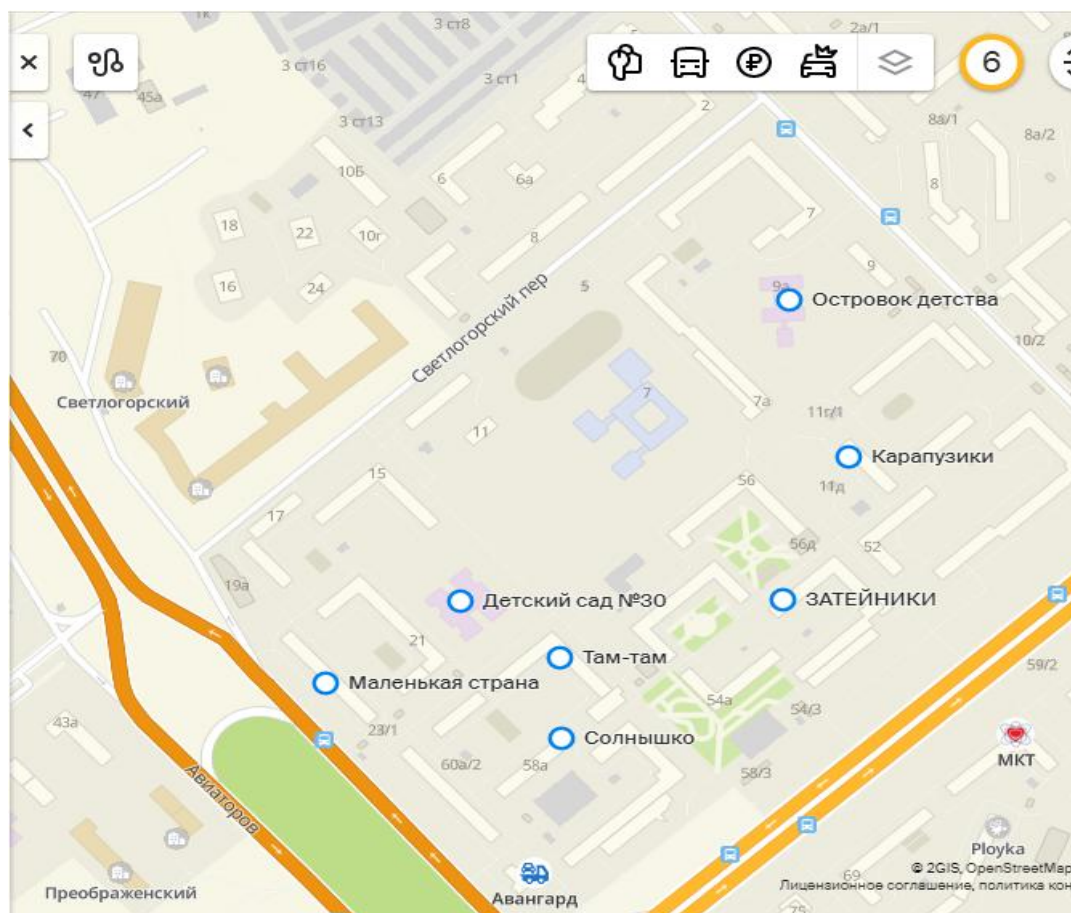


Рисунок 6 – Карта ДубльГис. Детские сады, расположенные в 1-м микрорайоне жилмассива Северный.

На рисунке 6 видно, что в шаговой доступности от строящегося дома расположены семь детских садов. Два из них муниципальные. Расстояние до первого составляет 600 метров, до второго 1 км. Ближайший частный сад расположен в 450 метрах, ещё 4 платных садика расположены на расстоянии от 700 м до 1 км. Все частные сады располагаются в помещениях бывших квартир, не имеют собственных огражденных территорий для прогулок, а некоторые из садов и вовсе не имеют отдельного входа с улицы. Разумеется, ни о каком получении лицензии и речи быть не может, так как помещения данных учреждений просто не смогут пройти проверки Пожарной службы и Роспотребнадзора. Но, самое удивительное, что свободных мест в этих садиках нет. Микрорайон стремительно развивается, количество семей с маленькими детьми растет.

Принимая во внимание всё вышеперечисленное, считаю, что данному микрорайону просто необходим частный садик с другим подходом к содержанию и воспитанию детей.

2.3 Анализ конкурентов в сфере частных детских садов в Советском районе города Красноярск

В апреле 2022 года началось распределение мест в государственных детских садах. В Советском районе города Красноярска в муниципальный сад попали 2563 ребёнка в возрасте от 1,5 до 3-х лет [21]. Остальные детки либо останутся под присмотром родителей и родственников, либо пойдут в частный садик. Чаще всего родители выбирают садик как можно ближе к дому. Сравним предложения на услуги частных садов в первом микрорайоне жилмассива Северный по основным параметрам в таблице 1.

Таблица 1–Сравнение частных садов первого микрорайона жилмассива Северный.

Факторы конкурентоспособности	Названия частных детских садов				
	«Маленькая страна»	«Солнышко»	«Там-там»	«Затейники»	«Карпузик»
Расположение	В квартире на первом этаже жилого дома	В квартире на первом этаже жилого дома	В квартире на первом этаже жилого дома	В квартире на первом этаже жилого дома	В квартире на первом этаже жилого дома
Наличие лицензии	нет	нет	нет	нет	нет
Огороженная уличная площадка	нет	нет	нет	нет	нет
Наличие мед. работника	нет	нет	нет	нет	нет
Возраст ребятишек (лет)	От 1,5 до 3,5	От 1,5 до 3,5	От 1,5 до 6,5	От 1,5 до 6,5	От 1,5 до 3,5
Распределение по группам согласно возрасту	Одна общая группа	Одна общая группа	Одна общая группа	Одна общая группа	Одна общая группа
Наличие дополнительных занятий	нет	нет	нет	нет	нет
Стоимость за месяц (руб)	От 12 000 До 14 000	От 12 500 До 13 500	От 12 000 до 14 000	От 12 500 До 15 000	12 500

В шаговой доступности расположены пять частных детских садики. Все садики расположены на первых этажах девятиэтажных панельных домов в помещениях бывших квартир. Только два из пяти садов имеют отдельный вход с улицы. В остальные три маленькие воспитанники попадают через общий с жильцами дома подъезд. Гуляют детки во дворах дома, в котором расположен тот или иной сад, под присмотром пары воспитателей. Помещения садики около 100 м² и принимает от 18 до 24 воспитанников. Три из пяти садики присматривают лишь за детками до 3-х лет, остальные сады готовы набрать смешанные группы. Детки занимаются творчеством, лепят, рисуют, радуют родителей многочисленными поделками. Также в сады приходят педагоги с

музыкальным образованием, логопеды. Удивительно, насколько однообразная модель частного сада имеет место в конкретном квартале.

Интереснее ситуация с частными садиками обстоит в соседнем квартале и в шаговой доступности от него. Здесь дома строились в 2008–2012 годах, преимущественно из кирпича и первые этажи большинства домов проектировались под коммерческие помещения. В таблице 2 видно, как меняется предложение на услуги частных детских садов.

Таблица 2 – Сравнение частных садов шестого микрорайона жилмассива Иннокентьевский

Факторы конкурентоспособности	Названия частных детских садов			
	«Чудесный мир»	«Бибигон»	«Baby Smail»	«Лазурный»
Расположение	В квартире на первом этаже жилого дома	В коммерческом помещении	В коммерческом помещении	В отдельностоящем здании
Наличие лицензии	нет	да	да	да
Огороженная уличная площадка	нет	да	нет	да
Наличие мед. работника	нет	да	нет	да
Возраст ребятишек (лет)	от 1,5 до 6,5	от 1,5 до 6,5	от 1,5 до 6,5	от 1,5 до 6,5
Распределение по группам согласно возрасту	одна общая группа	да	одна общая группа	да
Наличие дополнительных занятий	нет	да	нет	да, есть бассейн
Стоимость за месяц (руб)	От 10 000 До 12 000	21 000	18 000	30 000

Детский сад «Чудесный мир», ул. Молокова, д. 8. Данный сад расположен на первом этаже многоквартирного дома, вход через общий с жильцами дома подъезд. По сути, это трехкомнатная квартира, где одна комната является спальней, другая кухней-столовой, ещё две комнаты используются для игр и занятий ребятишек. В сад принимают детей от 1,5 лет, ребятишки разных возрастов на группы не разделяются. Данный сад готов принять, по словам заведующей, до 15 человек. Присмотр и уход за детьми обеспечивают 2 человека (сама заведующая и ещё один воспитатель), они же выполняют уборку помещений, готовят и покупают продукты в ближайшем супермаркете. Гуляют детки на придомовой детской площадке. Разумеется, лицензии на осуществление деятельности в этом детском саду нет. Отсюда и самый низкий ценник за месяц пребывания в данном заведении. Всего 10 000–12 000 рублей.

Детский сад «Бибигон». Этот сад имеет три филиала, один из них по адресу Авиаторов, 40. Как и предыдущий, расположен на первом этаже многоквартирного дома, но в этом доме первые этажи изначально проектировались под нежилые помещения. В филиале этого садика ребятишки ходят в группы от 1,5 до 3-х лет и от 3-лет и старше. Каждая группа имеет отдельный вход. Гуляют детки на огороженной детской площадке, принадлежащей данному саду. Этот детский сад получил лицензию и может похвастаться собственным сайтом, разнообразными образовательными кружками и кучей восторженных отзывов от родителей воспитанников. Стоимость посещения этого садика составляет 21 000 руб. в месяц. И, что не маловажно, в этот частный детский сад можно ходить с государственной поддержкой. Доплата родителей в этом случае составит 9 000 руб. плюс дополнительная плата за занятия.

Детский сад «Baby Smail». Имеет два филиала, один из них расположен по адресу ул. Весны, д. 17. Данный сад, как и предыдущие два, расположен на первом этаже многоквартирного дома. Имеет отдельный вход, гуляют дети на придомовой

детской площадке или в парке 400-летия Красноярска. За малышами присматривают два воспитателя, один из которых является ещё и поваром. Группа разновозрастная, на данный момент сад посещают 17 ребятишек. Регулярно проводятся различные мероприятия и занятия с детьми. Стоимость за месяц посещения 18 000 рублей. Лицензия у садика есть, но нет возможности использовать государственную поддержку.

Детский сад «Лазурный». Единственный сад в округе, имеющий отдельно стоящее здание и огражденную охраняемую территорию. Просторные светлые группы по возрастам с отдельными спальнями и милыми названиями, совсем как в государственном садике. Отдельные большие музыкальный и спортивный залы, классы для занятий с интерактивной доской, кабинеты логопеда и психолога. Есть бассейн. Профессионально оборудованная кухня. Система безопасности, видеонаблюдение. Закрытая территория для прогулок с сертифицированным игровым оборудованием. В каждой группе два воспитателя и младший воспитатель. Ежедневное медицинское сопровождение: медсестры детского сада и бассейна. Программа детского сада включает более 10 разных занятий, плюс есть возможность выбора ещё из пяти дополнительных. Этот садик обойдется родителям в 30 000 руб. в месяц, есть возможность снизить стоимость за счет государства до 22 800 руб. Так же на этот частный садик можно потратить средства из материнского капитала.

На рисунке 7 видно, какое количество квадратных метров рассчитано на одного ребенка в каждом из перечисленных выше детских садов. По нормам СанПина каждая группа детского сада должна иметь три отдельных помещения: спальню, игровую и комнату для приёма пищи. И в каждой из них должно приходиться не менее 2 м² на одного ребенка.

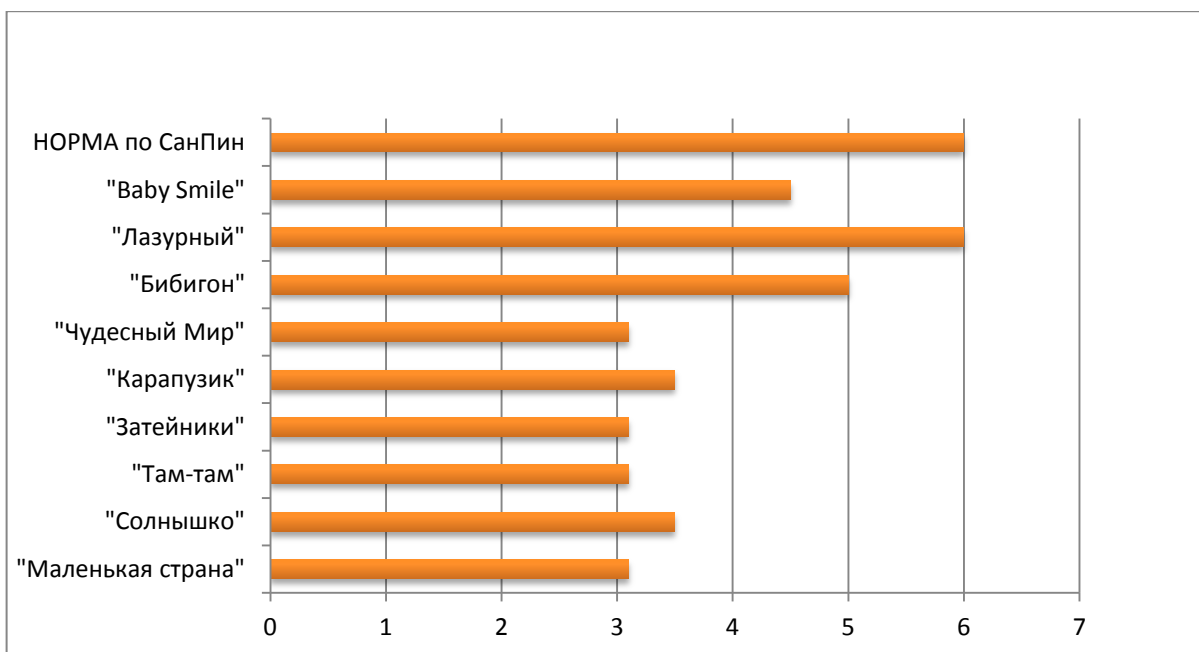


Рисунок 7 – Количество квадратных метров, приходящихся на одного ребенка в частных детских садах

После обзора частных садиков, можно сделать вывод: не смотря на то, что частных садов довольно много, каждый из них пользуется спросом. Всё зависит от запросов родителей и размера их кошелька. Разумеется, ещё один важный фактор – это персонал, работающий в конкретном садике. Поэтому к выбору частного сада для своего ребенка нужно подходить основательно, не опираясь на отзывы на Флампе, а лично беседуя с потенциальными воспитателями.

3 Проектная часть. Бизнес-план открытия частного детского сада «Непоседы»

3.1 Цели и задачи бизнеса

Целью открытия частного детского сада «Непоседы» является создание безопасного пространства с экологичным и современным оборудованием для обучения и развития детей дошкольного возраста. Это уникальное учреждение для данного района с высокими требованиями к сотрудникам и помещению, соответствующему нормам безопасности. Особенностью частного детского сада «Непоседы» являются:

- 1) отдельные помещения для каждой группы с собственной спальней, столовой, игровой и туалетной комнатой;
- 2) огороженная оборудованная детская площадка для прогулок на свежем воздухе;
- 3) наличие лицензии на осуществление дошкольного и дополнительного образования;
- 4) профессиональный педагогический состав: команда воспитателей, логопед и психолог. Ежедневный осмотр воспитанников и сотрудников медицинским работником. И при входе Вас встретит приветливый администратор, готовый ответить на любые организационные вопросы.

3.2 Резюме

Детский сад «Непоседы» станет помощником каждой мамы в вопросе воспитания её малыша. Как только крохе исполнится год, родители смогут начать посещать совместные занятия с малышом под руководством опытного педагога-психолога, который грамотно спланирует занятия и ответит на вопросы о раннем

развитии. Вот малышу уже полтора года, он подрос, научился самостоятельно ходить, с удовольствием исследует окружающий мир. Теперь пора переходить в группу неполного пребывания. Примечательно, что занятия «мама + малыш» проводятся в этой же группе с этим же педагогом, а значит, адаптация малыша пройдет куда легче! И у мамы появится немного свободного времени. А после двух лет смело можно переходить в группу полного дня. Сколько всего нового и увлекательного! Каждый день не похож на предыдущий! И все развивающие занятия входят в стоимость абонемента.

Детский сад «Непоседы» – это комфортное и безопасное пространство для малышей. Для нашей команды важно помочь раскрыться творческому потенциалу каждого воспитанника! Мы уделяем большое внимание интеллектуальному, художественно-эстетическому воспитанию и физической культуре малышей.

3.3 Описание предлагаемых услуг

Максимальная расчетная мощность детского сада «Непоседы» – 30 детей.
Часы работы с 07.30 до 19.00

Детский сад предлагает две группы полного пребывания от двух до четырех лет по 12 человек в каждой группе (разделены по возрастам). И одну группу сокращенного дня для малышей от полутора до двух лет. Группы первого года пребывания в саду, которые отвечают на запросы возраста: режимные моменты, социализация, адаптация, сенсомоторное развитие, речевые навыки, исследования себя и окружающего мира через игровую деятельность. Адаптация проходит под наблюдением психолога и педагогов-воспитателей. В течение дня у ребят проходят развивающие занятия под чутким руководством квалифицированных специалистов. Уделяется большое внимание интеллектуальному, художественно-эстетическому воспитанию дошкольников и физической культуре. Детей сопровождает медицинский работник, есть логопед.

Так же детский сад «Непоседы» предлагает дополнительные занятия для малышей. Стоимость посещения детского сада представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Стоимость услуг детского сада «Непоседы»

Услуги	Время работы	Описание	Количество детей в группе	Стоимость в месяц (руб.)
Группа полного дня для детей от двух до трех лет	07:30-19:00	У каждой группы есть собственные игровая, столовая, спальная и туалетная комнаты. Для активных занятий предусмотрен оборудованный спортивный зал. В абонемент включены все дополнительные занятия.	12	25 000
Группа полного дня для детей от трех до четырех лет	07:30-19:00		12	25 000
Группа сокращенного дня для малышей от полутора до двух лет	08:00-12:00	Малыши под присмотром чуткого педагога-психолога раннего развития детей.	6	15 000

Детский сад «Непоседы» предлагает дополнительные занятия для детей. Занятия проводятся как в группах, так и индивидуально. Расписание дополнительных занятий составлено таким образом, чтобы не мешать распорядку дня малышей детского сада. Занятия проводятся или в отдельном кабинете, отведенном под эти занятия, или в спортивном зале. Расписание не перегружено, соблюдается режим проветривания и кварцевания помещений. Так же стоит отметить, что в детском саду «Непоседы» два входа. Один из них используется для посетителей дополнительных занятий, второй - для воспитанников детского сада. С перечнем дополнительных услуг и их стоимостью можно ознакомиться в таблице 4.

Таблица 4 – Стоимость дополнительных занятий в детском саду «Непоседы»

Название занятий	Описание	Стоимость за одно занятие (руб.)
Мама + малыш	Занятия с педагогом-психологом. Вместе с мамой (или папой) в игровой форме малыш будет познавать мир, развивать мелкую и крупную моторику, развивать речь, коммуникативные навыки. Занятия в группах до 4 человек.	1000
Развитие речи	На занятиях уделяется внимание обогащению словарного запаса детей, развитию связной речи и обучению грамоте. Структура занятия включает в себя логопедический массаж, постановку звуков, автоматизацию постановки звуков, развитие лексики, грамматики и связанной речи. Индивидуальные занятия, групповые занятия	800/500
Школа живописи	Занятия по рисованию развивают мелкую моторику, пространственное мышление, чувство вкуса и воображение. Занятия в группах до 8 человек.	500
Игры с мячом	Это не только весёлое времяпровождение, но и отличный способ развить ловкость, скорость и точность, не говоря уж о социальных навыках.	500
Уроки хореографии	Занятия хореографией — отличный способ развития у детей музыкального слуха, координации, гибкости, чувства ритма. Ребенок сможет сформировать хорошую осанку, стать более уверенным в себе и открытым! Занятия в группах до 12 человек.	500
Творчество	Творческие уроки способствуют развитию тактильной памяти, мелкой моторики, индивидуальности и уверенности в себе. Лепка, поделки, тестопластика, рисование на песке - опытный педагог сможет увлечь любого малыша. Занятия в группах до 8 человек	500
Психолог	Диагностика и коррекция познавательной сферы ребенка. Помощь в подготовке ребенка к успешному обучению в школе (развитие мышления, речи, памяти, внимания, воображения). Консультации родителей в вопросах воспитания.	800

Как видно из таблицы 4, детский сад «Непоседы» предлагает обширную программу всестороннего развития детей дошкольного возраста. А квалифицированные педагоги, без сомнения, смогут заинтересовать и увлечь каждого малыша.

3.4 Организационный план.

Универсального режима налогообложения, подходящего всем предпринимателем нет: стабильность и размер дохода заметно влияют на выгоду от разных налоговых систем. Основные налоговые режимы, доступные индивидуальному предпринимателю, предполагают расчет налогов от суммы полученного дохода. УСН – упрощенная система налогообложения. Иногда называют «упрощёнкой». Поскольку УСН не привязана ни к региону, ни к виду деятельности, её называют наиболее универсальным режимом для индивидуального предпринимателя. Суть этой системы в том, что вместо налогов общей системы, платится единый налог. Есть два варианта объектов налогообложения: доходы или доходы минус расходы.

Для данного бизнес-плана было решено применять объект налогообложения доходы минус расходы. Для расчета суммы налога нужно от всей полученной выручки отнять сумму документально подтвержденных расходов, умножить полученный результат на 15% и отнять от него сумму всех уплаченных страховых взносов (за себя и за работников). Если по итогам года предприятие окажется в убытке, то при этом объекте налогообложения достаточно будет заплатить минимальный налог – 1% от валовой выручки.

Ещё одним из факторов успешной работы детского сада является персонал.

Начать набор персонала следует за два месяца до планируемой даты открытия. Это время необходимо, чтобы подобрать лучшие кадры, ознакомить сотрудников с правилами работы детского сада, произвести обучение по планируемой программе. Разумеется, оплата труда должна производиться согласно штатному расписанию. В дальнейшем планируется регулярное повышение квалификации для всех сотрудников детского сада. Организационная структура отражена на рисунке 8.

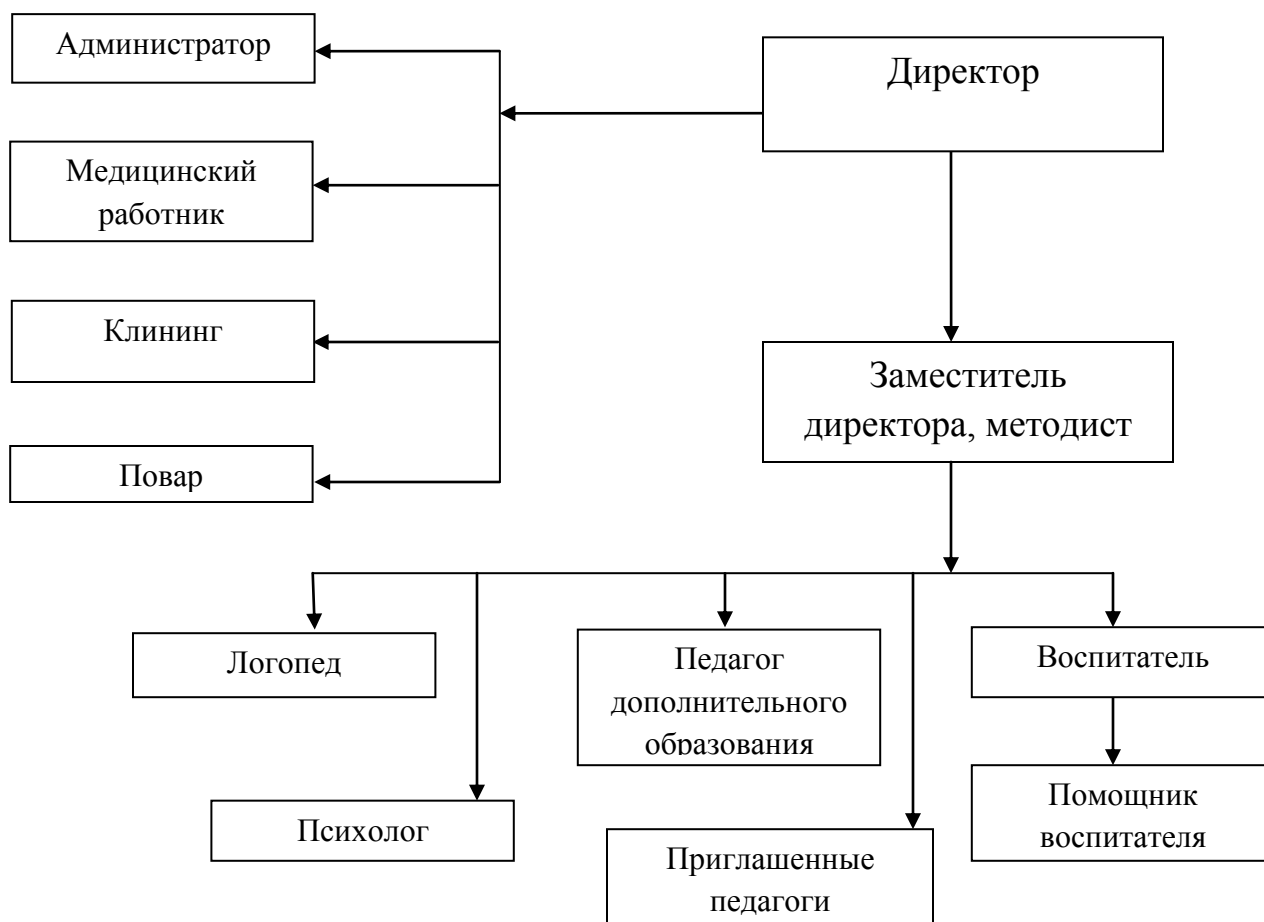


Рисунок 8 – Организационная структура детского сада «Непоседы»

Разумеется, все расходы на открытие данного частного детского сада несет на себе учредитель. Так как пока это единичный объект, учредитель будет являться и директором, и бухгалтером в одном лице. К его должностным обязанностям будет относиться контроль за движением всех денежных средств, контроль за соблюдением всех норм и правил пожарной и санитарной безопасности, организация бесперебойной поставки продуктов питания, заключение всех необходимых договоров с подрядчиками и родителями воспитанников.

Заместитель директора, он же методист, будет иметь высшее педагогическое образование и опыт в работе с детскими садами. К должностным обязанностям будет относиться разработка индивидуальной программы развития детей, на

основании которой и будет получена лицензия. Так же методист будет отвечать за набор и обучение воспитателей и их помощников. Организация праздников, возможных выездов на природу, в зоопарк и прочих мероприятий так же возлагается на данного сотрудника. По сути методист — это сердце детского сада!

Соответственно, в обязанности воспитателя входит присмотр и уход за детками, реализация образовательной программы, поддержание гармоничной и благоприятной среды внутри группы. Младший воспитатель в этом всячески помогает. А педагог дополнительного образования организует факультативные занятия, направленные на развитие индивидуальных способностей, творческого потенциала и продуктивное взаимодействие всех участников учебно-воспитательного процесса.

Так же в штат сотрудников входят логопед и психолог, которые будут проводить групповые и индивидуальные занятия, как с воспитанниками сада в группах, так и с другими ребятами в отведенном для этого помещении. И, к тому же, окажут, при необходимости, помощь и поддержку родителям малышей.

Так же немаловажным фактором станет наличие в штате медицинского работника, который будет следить не только за самочувствием маленьких воспитанников, но и за отсутствием признаков заболевания у персонала детского сада. И, по желанию родителей, даст информацию рекомендательного характера по укреплению здоровья малышей.

И, конечно, администратор. Этот милый сотрудник встретит приветливой улыбкой при входе в детский сад, проконсультирует по расписанию дополнительных занятий, стоимости предлагаемых услуг, ответит на все поступающие звонки.

Разумеется, для подбора столь квалифицированного персонала потребуется время. Именно поэтому стоит заняться этим вопросом заранее и запланировать статью расхода в бюджете на открытие детского сада для оплаты труда сотрудников до начала работы детского сада. И, конечно, для поддержания

дружественной атмосфере в коллективе и повышения квалификации работников, нужно периодически организовывать различные тренинги и курсы. Избежать текучести кадров поможет стабильная зарплата выше средней в данных специальностях, комфортные условия труда и полный социальный пакет.

В таблице 5 приведен расчет затрат на заработную плату штатных сотрудников.

Таблица 5 – Штатное расписание сотрудников

Профессия	Численность работников, ч	Зарботная плата (в месяц), руб.	Итого сумма (в год), руб.
Постоянные сотрудники			
Директор	1	40 000	480 000
Заместитель директора, методист	1	40 000	480 000
Администратор	2	30 000	720 000
Воспитатель	3	40 000	1 440 000
Помощник воспитателя	2	30 000	720 000
Логопед	1	35 000	420 000
Психолог	1	35 000	420 000
Педагог дополнительного образования	1	35 000	420 000
Медицинский работник	1	10 000	120 000
Повар	1	35 000	420 000
Клининг	1	20 000	240 000
Итого по постоянным сотрудникам	15	490 000	5 880 000
Приглашенные сотрудники			
Учитель хореографии	1	36 000	312 000
Учитель по игре с мячом	1	36 000	312 000
Итого по приглашенным сотрудникам	2	72 000	864 000
ИТОГО	17	562 000	6 744 000

Зарботная плата постоянных сотрудников фиксирована. Так же планируется приглашать двух специалистов для проведения уроков хореографии и игр с мячом. Час работы такого специалиста стоит 500 рублей. В штатном

расписании приведена примерная стоимость оплаты приглашенных специалистов за месяц и за год.

3.5 Маркетинговый план

Целевой аудиторией детского сада «Непоседы» являются семьи с детьми дошкольного возраста со средним или выше доходом. Наполненность частного детского сада напрямую зависит от его репутации, которая, в свою очередь, изначально строится на отзывах первопроходцев.

В таблице 6 представлен ориентировочный план продвижения частного детского сада.

Таблица 6 – План мероприятий по продвижению детского сада

Мероприятия	Описание	Затраты (руб.)
Наклейка на окно	Макет, сообщающий о скором открытии нового детского сада. Не слишком яркий, но красочный и привлекающий внимание прохожих. Обязательно размещение номера телефона для вопросов потенциальных клиентов.	25 000
Расклейка объявлений	На информационных досках около подъездов и в лифтах (где это допустимо).	5 000
Рекламные буклеты	Распространение в почтовые ящики всего микрорайона.	5 000
Раздача приглашений	В приглашениях будет не только краткая информация о детском саде, но и приглашение на праздник, посвященный открытию. Листовки будут раздаваться ростовыми куклами около входа в детский сад и на детских площадках близлежащих домов за пару дней до открытия.	20 000
Визитки	Распространение информационных визиток на торговых точках (в основном, супермаркетах), продавец на кассе положит визитку сада вместе с буклетом своего магазина.	5 000

Продолжение таблицы 6

Мероприятия	Описание	Затраты (руб.)
Создание сайта	В современное цифровое время сложно представить популярный детский сад без собственного информативного сайта. Сайт даст полную информацию об услугах и преимуществах детского сада, его миссию, цели и задачи, стоимость услуг, отзывы, перечень используемых методик, преподавательский состав, контакты и адрес.	40 000
ИТОГО		100 000

Всего на рекламную акцию планируется потратить порядка 100 000 рублей. Большая часть используемых инструментов имеет одноразовый характер. Нам нужно рассказать всему району и как можно большему количеству родителей о том, какой замечательный садик открывается поблизости! В дальнейшем за интерес новых клиентов будет отвечать сарафанное радио, а сайт даст необходимую информацию. А те, у кого останутся вопросы, всегда смогут позвонить по телефону и пообщаться с милым администратором. Экскурсия, после открытия сада, тоже будет возможна, но по записи и в отведенное время, когда никого из деток не будет в помещении. Ведь безопасность детей является одним из ключевых приоритетов детского сада «Непоседы»!

3.6 Финансовый план.

В первую очередь необходимо посчитать затраты на подготовку помещения. Нам повезло арендовать помещение со свободной планировкой и чистовой отделкой. Хоть отделка и не играет роли, так как в процессе перепланировки всё придется переделывать, но отсутствие затрат на демонтаж – весомый аргумент в пользу выбранного помещения. Плюсом является то, что здание новое, построенное по современным стандартам и основные параметры, такие как высота

потолков, ширина дверных проёмов, естественное освещение, соответствуют нормам СанПин для открытия детского сада. Ниже представлена таблица затрат на подготовку помещения, учитывая, что ремонтные работы займут около 4-х месяцев.

Таблица 7 – Затраты на подготовку помещения

Наименование вида затрат	Стоимость затрат, руб.	Возможные проблемы
Ремонтные работы (перепланировка, снос/возведение стен, покраска, перенос розеток)	1 000 000	Незапланированные расходы
Декор (настенные панели, наклейки, аэрография стен)	70 000	Ремонт по мере необходимости
Оснащение туалетных комнат	60 000	Ремонт по мере необходимости
Оснащение кухни	200 000	Ремонт по мере необходимости
Оснащение кабинета директора и стойки администратора	150 000	Ремонт по мере необходимости
Оснащение спортивного зала	100 000	Ремонт по мере необходимости, обновление оборудования
Дополнительное оборудование (очистители воздуха, кулеры с питьевой водой, увлажнители воздуха и прочее)	150 000	Обновление оборудование, затраты на расходники
Детская мебель (шкафчики в прихожей, столы, стулья, кровати, стеллажи)	700 000	Ремонт по мере необходимости, обновление оборудования
Текстиль (шторы, покрывала, постельное белье, полотенца и прочее)	200 000	Обновление по мере необходимости
Детские игрушки	100 000	Регулярное обновление
Учебно-методические материалы (включая канцелярию)	200 000	Регулярное обновление, повышение цен
Детская площадка на улице	300 000	Вандализм, несвоевременный ремонт УК
Итого затраты	3 230 000	

Наряду с затратами на подготовку помещения, стоит учесть и затраты на маркетинг, на оплату труда работников, аренду помещения и прочее. В таблице ниже приведены все основные затраты.

Таблица 8 – Основные затраты на открытие детского сада

Наименование вида затрат	Стоимость затрат, руб.	Возможные проблемы
Арендная плата, коммунальные услуги (за 4 месяца)	800 000	Увеличение стоимости
Лицензия	7500	Не учтенные затраты
Телефонизация, интернет (2 месяца)	6 000	Увеличение стоимости
Маркетинг	100 000	Не учтенные затраты
Заработная плата	720 000	
Налоги и взносы на ОМС, ОПС, ФСС за сотрудников	203 040	Увеличение стоимости
Профессиональный клининг 1 раз	20 000	
Праздник на день открытия	100 000	Не учтенные затраты
Итого	1 956 540	

Итого, общие затраты на открытие детского сада «Непоседы» составляют:

3 230 000 рублей + 1 956 540 рублей = 5 186 540 рублей.

На открытие детского сада планируются использоваться собственные средства, заёмные средства привлекаться не будут. Планируемый возврат собственных средств – равными частями в течение пяти лет.

В таблице 9 приведены ежемесячные и ежегодные расходы на обслуживание детского сада после открытия с учетом заработных плат сотрудников.

Таблица 9 – Прогнозируемый учёт затрат на обслуживание детского сада

Наименование показателей	Месяц, руб.	Год, руб.				
		1	2	3	4	5
Арендная плата, коммунальные услуги	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Разрешительные документы (включая заключение договоров на обслуживание)	20 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Телефонизация, интернет	3 000	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
Обслуживание дополнительного оборудования	10 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Обслуживание детской площадки	2 000	24 000	24 000	24 000	24 000	24 000
Маркетинг	20 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Учебно-методические материалы (включая канцелярию)	20 000	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Детские игрушки (включая спортзал)	5 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Прочие расходы	5 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Расходы на питание	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Заработная плата сотрудников	490 000	5 880 000	5 880 000	5 880 000	5 880 000	5 880 000
Налог на заработную плату	63 700	764 400	764 400	764 400	764 400	764 400
Взносы на ОМС, ОПС и в ФСС за сотрудников	74 480	893 760	893 760	893 760	893 760	893 760
Взносы на ОМС и ОПС за ИП	3600	43211	45842	48593	51509	54600
Оплата услуг приглашенных педагогов	72 000	864 000	864 000	864 000	864 000	864 000
Итого	1 188 780	14 265 371	14 354 424	14 357 175	14 360 091	14 414 690

Для того, чтобы понять общую сумму выручки, необходимо составить расписание работы кабинетов дополнительного образования. В таблице ниже приведена примерная выручка за неделю.

Таблица 10 – Прогнозируемая выручка за дополнительные занятия за неделю

Наименование помещения	Дни недели, выручка, руб						
	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
Кабинет логопеда и психолога	7 800	7 800	7 800	7 800	7 800	9 200	
Мама+Малыш Живопись Творчество	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	12 000	
Класс хореографии и занятий с мячом	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	18 000	
ИТОГО	21 800	21 800	21 800	21 800	21 800	39 200	

В среднем в месяц дополнительные занятия принесут около 650 000 рублей.

Выручка за группы детского сада составит порядка 690 000 рублей.

Итого прогнозируемая выручка детского сада в месяц составит:

650 000 рублей + 690 000 рублей = 1 340 000 рублей.

А в год это $1\,340\,000 \cdot 12 = 16\,080\,000$ рублей

Прогнозируемое движение денежных средств отображено в таблице 11.

Таблица 11– Сводная таблица движения денежных средств

Статья движения денежных средств	Номер периода, год					
	0	1	2	3	4	5
Притоки						
Выручка, рубли	0	16 080 000	16 080 000	16 080 000	16 080 000	16 080 000
Оттоки						
Инвестиции (затраты на запуск проекта), рубли	-5 186 540	0	0	0	0	0
Текущие расходы, рубли	0	-14 265 371	-14 354 424	-14 357 175	-14 360 091	-14 414 690
Денежный поток, рубли	-5 186 540	1 814 629	1 725 576	1 722 825	1 719 909	1 665 310
Денежный поток нарастающим итогом, рубли	-5 186 540	-3 371 911	-1 646 335	76 490	1796399	3 461 709

В результате можно отметить, что первоначальные вложения окупятся на третьем году работы компании. Но срок окупаемости ещё не говорит о прибыльности проекта, потому что не учитывает риски.

Чтобы оценить бизнес и определить экономическую эффективность инвестиций, необходимо применить дисконтирование денежных потоков.

Для этого используют формулу:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

где PV – чистый дисконтированный поток;

n, t – количество временных периодов;

CF – денежный поток;

i – ставка дисконтирования.

При расчете ставки дисконтирования инвестиционных проектов в большинстве методик в качестве объективной базы берется стоимость альтернативы вложения капитала, выражаемой в ключевой ставке Банка России. А влияние субъективного фактора-риска выражается через премию за риск. В результате ставка дисконтирования рассчитывается по следующей формуле:

$$i = i_b + i_{пр} \quad (2)$$

где i_b — базовая ставка (Ключевая ставка ЦБ) (%);

$i_{пр}$ — премия за риск, доли единиц (%).

Коллектив авторов Виленский, Лившиц, Смоляк, в своей методике (таблица 12) предлагают оценивать прирост премии за риск для инвестиционных проектов по пяти факторам с учетом интервальных значений.

Таблица 12– Методика расчета премии за риск П.Л. Виленского, В.Н. Лившица и С.А. Смоляка

Факторы их градации	Прирост премии за риск, %
Характеристика применяемой технологии:	
традиционная	0
новая	2-5
Неопределенность объемов спроса и цен на производимую продукцию:	
существующую	0-5
новую	5-10
Нестабильность (цикличность, сезонность) производства и спроса	0-3
Неопределенность внешней среды при реализации проекта (горно-геологические, климатические и иные природные условия, агрессивность внешней среды и т.п.)	0-5
Неопределенность процесса освоения применяемой техники или технологии. Наличие у участников возможности обеспечить соблюдение технологической дисциплины	0-4

В нашем случае $i_{пр} = 5\%$

Ключевая ставка Банка России = 9,5%

$$i = 5 + 9,5 = 14,5\%$$

В таблице ниже приведены дисконтированные денежные потоки.

Таблица 13– Таблица дисконтированных денежных потоков

Статья движения денежных средств	Номер периода, год					
	0	1	2	3	4	5
Дисконтированный денежный поток, рубли	-5 186 540	1 584 829	1 316 204	1 147 690	1 000 653	846 190
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, рубли	-5 186 540	-3 601 711	-2 285 507	-1 137 817	-137 164	709 026

Из таблицы 13 видно, что дисконтированный срок окупаемости проекта составляет пять лет.

$$PV = 5\,895\,566 \text{ рублей}$$

Чтобы получить чистую дисконтированную стоимость, нужно сложить все дисконтированные денежные потоки и вычесть первоначальные инвестиции.

$$NPV = 5\,895\,566 - 5\,186\,540 = 709\,026$$

Теперь рассчитаем IRR – значение ставки дисконтирования, при которой чистый приведенный доход (NPV) равен нулю. Показатель отражает максимальную процентную ставку, при которой можно инвестировать в проект. Воспользуемся формулой «BCД» в Excel.

$$IRR = 20\%$$

IRR больше ставки дисконтирования (14,5%), поэтому проект можно рассматривать.

3.7 Оценка рисков

Практически любое предприятие при ведении бизнеса не застраховано от определённых рисков. Общепринятой квалификации видов рисков не существует. В таблице 14 отражены основные виды рисков.

Таблица 14 – Виды рисков и способ борьбы с ними

Вид риска	Негативный результат, отрицательно влияющий на прибыль	Способы решения проблем, минимизация рисков.
Цена на услуги для данного района слишком высока	Отток клиентов.	Повторная рекламная акция, показывающая потенциальным клиентам, почему оправдана такая стоимость на услуги, пересмотр стоимости.

Продолжение таблицы 14

Вид риска	Негативный результат, отрицательно влияющий на прибыль	Способы решения проблем, минимизация рисков.
Случится новая пандемия	Отток клиентов. Заморозка предприятия.	Воспользоваться мерами поддержки от государства, использовать время простоя для необходимых ремонтных работ и повышения квалификации сотрудников.
Повышение стоимости аренды	Увеличение постоянных расходов может сказаться на финансовом состоянии.	Заключение договора долгосрочной аренды.
Снижение платежеспособности населения	При падении доходов населения, есть вероятность отказа от услуг частного сада или дополнительных занятий	Минимизировать этот риск можно при помощи формирования программ лояльности и абонементной системы.
Ответственность за здоровье и безопасность детей	Наличие неприятного инцидента может существенно ударить по деловой репутации заведения и повлечь существенные проблемы	Тщательный инструктаж, как для преподавателей, так и для родителей
Нехватка квалифицированных кадров	Снижение качества услуг	В нашем саду уже предусмотрены заработные платы выше среднего в данном сегменте, это привлечёт квалифицированный персонал. Постоянные курсы повышения квалификации помогут оказывать услуги на должном уровне.

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 14 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

Целью данной выпускной работы являлась разработка бизнес-плана открытия детского сада.

Перед нами были поставлены задачи:

- 1) определить цели и задачи бизнеса;
- 2) составить резюме;
- 3) сделать описание предлагаемых услуг;
- 4) составить организационный план;
- 5) составить маркетинговый план;
- 6) сделать финансовые расчеты.

Первая задача была решена в первой главе. Целью открытия частного детского сада «Непоседы» является создание безопасного пространства с экологичным и современным оборудованием для обучения и развития детей дошкольного возраста. Были изучены все нормативные документы, необходимые для данного бизнеса. Из первой главы можно сделать вывод - что открытие детского сада потребует тщательной подготовки ещё на стадии разработки бизнес-плана. В этом бизнесе очень много нюансов, которые необходимо учесть, ведь безопасность и здоровье детей на первом месте.

Вторая и третья задачи подробно рассмотрены в третьей главе. В решении этих задач были использованы ключевые задачи и цели бизнеса. Была подчеркнута уникальность будущего детского сада, отличительные от конкурентов черты.

Четвертая задача так же была решена в третьей главе. Была определена организационная структура детского сада, распределены обязанности, описана основная роль каждого члена команды. Так же были учтены затраты на оплату труда каждого работника.

Для решения пятой задачи был проанализированы услуги частных детских садов в Советском районе города Красноярск. Были предложены эффективные инструменты для продвижения бизнеса.

Шестая задача решена в третьей главе. В данной выпускной квалификационной работе представлен подробный план действий для запуска проекта. По итогам реализации бизнес-плана была оценена его эффективность. Были посчитаны основные затраты:

- 1) на подготовку помещения потребуется 3 230 000 рублей;
- 2) на оплату труда работников до открытия детского сада, аренду помещения, маркетинг и прочее потребуется 1 956 540 рублей.

Итого, общие затраты на открытие детского сада «Непоседы» составляют 5 186 540 рублей.

Прогнозируемые затраты на обслуживание детского сада составляют около 1 188 780 рублей в месяц.

Прогнозируемая выручка детского сада в месяц составляет 1 340 000 рублей.

В результате произведенных расчетов, установлено, что при полноценном использовании всех услуг детского сада, срок его окупаемости составит пять лет.

Как показало исследование рынка, частных садов в Советском районе города Красноярск немало. Но почти все они не соответствуют нормам СанПиН и Пожарной безопасности. А между тем, отдавая ребенка в детский сад, каждый родитель хочет быть уверен, что малыш находится в безопасности под присмотром квалифицированных педагогов. В районе, выбранном для осуществления данного бизнес-плана, не хватает «глотка свежего воздуха» в виде современного, удобного, безопасного детского сада. В этом районе у родителей просто нет выбора! Так как район стремительно развивается, а спрос на частные детские сады в данном районе превышает предложение, интерес родителей не вызывает сомнения.

По итогам можно сделать вывод, что разработка бизнес-плана нужна не только как деловое предложение предпринимателя, обращенное к инвестору с целью привлечения его капитала, но это ещё и инструмент для структурирования своего проекта. В целом тема, выбранная для написания выпускной квалификационной работы актуальна, востребована и экономически выгодна.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Баринов, В. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / В.А. Баринов ; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 4, перераб. и доп. - Москва : Издательство «ФОРУМ», 2020. - 272 с.
2. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование : монография / И. В. Петрученя И, А. С. Буйневич - Красноярск : СФУ, 2021. - 196 с.
3. Бгашев, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М. В. Бгашев; Саратов : Амирит, 2018. – 282 с.
4. Бобков, Л. В. Бизнес-планирование : учебник / Л.В. Бобков ; МАТИ-Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского. - 1. - Москва : Вузовский учебник, 2020. - 296 с.
5. Николаева, А. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / А. В. Николаева. - Иркутск : ИрГУПС, 2019. - 112 с
6. Вылегжанина, А. О. Разработка проекта : учебное пособие / А. О. Вылегжанина. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 291 с.
7. Охотников, И. В. Бизнес-планирование : учебно-методическое пособие / И. В. Охотников, И. В. Сибирко. - Москва : РУТ (МИИТ), 2018. - 71 с.
8. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование : учебное пособие : / В. А. Морошкин, В. П. Буров. - 2, перераб. и доп. - Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2018. - 288 с
9. Чуваева, А. И. Бизнес-планирование : курс лекций / А. И. Чуваева, Ю. Д. Алашкевич. - Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2018. - 106 с.
10. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М. В. Романова. - 1. - Москва : Издательский Дом «ФОРУМ» ; Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2018. - 240 с.
11. Бизнес-планирование : учебное пособие / под ред. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкель. - 1. - Москва : Вузовский учебник ; Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2017. - 296 с.
12. Разуваев, А. Д. Бизнес-планирование: Конспект лекций : учебное пособие / Разуваев А. Д. - Москва : РУТ (МИИТ), 2020. - 118 с.
13. Бухалков, М. И. Планирование на предприятии : учебник / М. И. Бухалков ; Самарский государственный технический университет. - 4, испр. и доп. - Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2019. - 411 с.

14. Чараева, М. В. Инвестиционное бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Чараева ; Южный федеральный университет. - 1. - Москва : Издательский дом «Альфа-М», 2019. - 176 с.
15. Гарибзянова, Е. Е. Переход от традиционного бизнес-планирования к бизнес-планированию с учетом принципов самообучающейся организации / Е. Е. Гарибзянова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2019. – 335 с.
16. Косинова, Н. Н. Курсовое проектирование по дисциплине «бизнес-планирование» : учебное пособие / Н. Н. Косинова - Волгоград : ВолгГМУ, 2019. - 80 с.
17. Будович, Л. С. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности : учебно-методическое пособие / Л. С. Будович, Ю. В. Старцева - Москва : РТУ МИРЭА, 2021. - 177 с.
18. Годин, А. М. Маркетинг : учебник для бакалавров / А. М. Годин. – 11-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и Ко, 2018. – 656 с.
19. Котов, В. И. Бизнес-планирование и риск-финансирование : учебно-методическое пособие по выполнению курсовой работы / В. И. Котов , В. В. Ловцюс - Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2020. - 67 с.
20. Голубева, А. В. Бизнес-планирование и риск-финансирование : учебно-методическое пособие по выполнению курсовой работы / А. В. Голубева - Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2017. - 35 с.
21. Ангелина, И. А. Стратегическое бизнес-планирование в общественном питании : учебное пособие / И. А. Ангелина. - Донецк : ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. - 107 с.
22. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : практическое пособие / В.Л. Горбунов ; Московский институт электронной техники. - 2. - Москва : Издательский Центр РИОР, 2020. - 287 с.
23. Егорова, М. А. Управление инвестициями. Бизнес-планирование и риск-финансирование. Глоссарий : учебно-методическое пособие / М. А. Егорова , В. И. Котов - Санкт-Петербург : СПбГУТ им. М.А. Бонч-Бруевича, 2021. - 42 с
24. Горбунов, Владимир Леонидович. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : Научно-практическое пособие / В. Л. Горбунов. - 2. - Москва : Издательский Центр РИОР ; Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2018. - 287 с.
25. Просветов Г. И. Управление проектами. Задачи и решения : учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов – М.:Альфа-пресс,2018.-200с.

26. Гончаренко, Л. И. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Прогнозирование и планирование в налогообложении: Учебное пособие : учебник / Л. И. Гончаренко ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 1. - Москва : Издательство «Магистр», 2019. - 208 с

27. Кузьмицкая, А. А. Бизнес-план предприятия : методические указания по разработке бизнес-плана предприятия для проведения практических занятий и самостоятельной работы по курсу «бизнес-планирование» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 экономика, профиль экономика предприятий и организаций / А. А. Кузьмицкая. - Брянск : Брянский ГАУ, 2021. - 68 с

28. Евстигнеев, Е. Н. Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России : монография / Е. Н. Евстигнеев ; Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет. - 1. - Москва : ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2020. - 270 с.

29. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 20.05.2022)

30. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 N 129-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/ (дата обращения: 20.05.2022)

31. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс : справочная правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 20.05.2022)

32. Управление Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю: официальный сайт. – 2020. – URL: www.krasstate.ru (дата обращения: 20.05.2022)

33. Генеральный план территориального развития города Красноярск // Официальный сайт администрации города Красноярск : официальный сайт. – 2022. – URL: Krasobr.admkrsk.ru (дата обращения: 20.05.2022)

34. Москвин В. А. Разработка качественного бизнес-плана реализации инвестиционного проекта / В. А. Москвин // Журнал «Деньги и кредит». –1998. – №3 – С. 59–64.

35. Официальный сайт администрации города Красноярск. – 2022. – URL: Krasobr.adm.krsk.ru (дата обращения: 20.05.2022)

36. Красноярский край. Официальный портал. – 2022. –URL: <http://www.krskstate.ru/> (дата обращения: 20.05.2022)

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, государственного управления и финансов
Кафедра международной и управленческой экономики

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 С. Л. Улина
подпись

« 30 » 06 2022г

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02 Менеджмент

38.03.02.08 Управление проектами (в организации)

Разработка бизнес-плана открытия детского сада

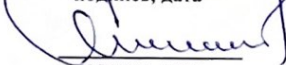
Руководитель


подпись, дата

старший преподаватель

Т. Ю. Агеева

Выпускник


подпись, дата

А. И. Кукшалова

Красноярск 2022