

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

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

«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Т.Б. Коняхина
подпись инициалы, фамилия

«29» 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Перспективы открытия ООО «Центр повышения квалификации» в Р.Х.
тема

Руководитель

Т.Б. Коняхина 29.06.20
подпись, дата К. Э. Н., доцент
должность, ученая степень

Т. Б. Коняхина
инициалы, фамилия

Выпускник

И.И. Лукин 29.06.20
подпись, дата

И. И. Лукин
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Перспективы открытия ООО «Центр повышения квалификации» в Р.Х.

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Клиш 28.06.20 Клиш
подпись, дата инициалы, фамилия

Проектно-аналитическая часть
наименование раздела

Зуб 28.06.20 Зуб
подпись, дата инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Сидорова
подпись, дата

Р.А. Сидорова
инициалы, фамилия

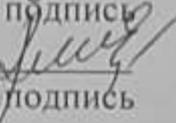
РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Тема выпускной квалификационной работы Перспективы открытия ООО «Центр повышения квалификации» в Р.Х.

ВКР выполнена на 68 страницах, с использованием 1 иллюстрации, 17 таблиц, 1 формулы, 30 использованных источников, 15 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: бизнес-план, планирование, курсы повышения квалификации.

Автор работы группа № 3-75э


подпись

подпись

К.А.Лункин
инициалы, фамилия
Т. Б. Коныхина
инициалы, фамилия

Руководитель работы

Год защиты работы - 2020

- Цель работы - разработка бизнес-плана создания ООО «Центр повышения квалификации» и оценка его эффективности.
- Задачи работы: исследование методологических аспектов и экономической сущности бизнес-плана, изучить основные категории и понятия бизнес-планирования на предприятии, изучить цели и задачи бизнес-плана, изучить структуру и содержание бизнес-плана
- Актуальность темы обусловлена тем, что обучение и развитие персонала является важнейшим условием успешного функционирования любой организации. Повышая квалификацию и приобретая новые навыки и знания работники становятся более конкурентоспособными на рынке труда и получают дополнительные возможности для профессионального роста как внутри своей организации, так и вне ее.
- Научная новизна квалификационной работы заключена в том, что было проведено исследование и выявлены наиболее востребованные направления переподготовки и курсы повышения квалификации.
- Оценка эффективности проекта показала, что предприятие является рентабельным и уже к третьему году деятельности рентабельность проекта составит 27,87%.

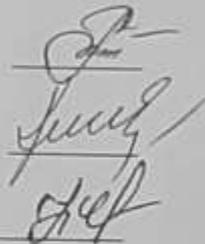
SUMMARY
GRADUATION THESIS
Bachelor's thesis

The theme of the graduation thesis is «Starting up Prospects for the OOO "Centre for Continuing Education" in the Republic of Khakassia».

The graduation thesis comprises 68 pages, 1 figure, 17 charts, 1 formula, 30 reference items, 15 visual aids (slides).

Keywords: business plan, planning, advanced training courses.

Author of research (Z-75E)
signature full name
Academic supervisor
signature full name
English language supervisor
signature full name



K.A. Lunkin

T.B. Konyakhina

N.V. Chezybaeva

Graduation paper presentation date – 2020

- Purpose: to develop a business plan for starting up of OOO "Centre for Continuing Education" and to assess its business effectiveness.
- Objectives: to research methodological aspects of a business plan; to study basic concepts and categories of business planning; to identify goals and objectives of a business planning; to study a framework of a business plan.
- Relevance: training and development is essential to a successful performance of any organization. Improving professional skills and developing new ones, the employees become more competitive in the labor market and receive additional professional development opportunities both within their organizations and beyond.
- The scientific novelty: the study has been conducted; the most in-demand advanced training courses have been described.
- Efficiency: the company is sure to become profitable and the profitability from the services provided will be 27.87% within a third year.

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

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

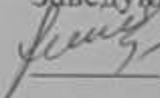
институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

« 29 » 06 2020 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	11
1 Теоретическая часть. Методологические аспекты бизнес-планирования.	13
1.1 Понятие бизнес-плана.	13
1.2 Цель и задачи бизнес-плана.	17
1.3 Структура бизнес-плана	20
2 Проектно-аналитическая часть. Бизнес-план открытия ООО «Центр повышения квалификации»	39
2.1 Резюме.....	39
2.2 Цель проекта.....	40
2.3 Нормативные требования.....	41
2.4 Анализ положения предприятия в отрасли	42
2.5 Описание предоставляемых услуг.	46
2.6 Маркетинговое исследование.	54
2.7 Производственный план.....	58
2.8 Финансовый план.....	62
2.9 Анализ риска.....	67
Заключение	69
Список использованных источников	71

ВВЕДЕНИЕ

Для открытия любого предприятия, прежде всего, необходимо составить бизнес-план. В нём отражены различные трудности и проблемы, с которыми придётся столкнуться предпринимателю на пути к своим целям. Бизнес-план это важнейший инструмент стратегического планирования работы любой фирмы, независимо от сферы ее деятельности.

Целью бизнес-плана может быть привлечение инвестиций, получение кредита или же определение фактических и стратегических ориентиров фирмы. Бизнес --планирование является одной из наиболее актуальных задач для предпринимателей. Начиная свой бизнес, каждый предприниматель должен ясно осознавать и представлять потребность на перспективу в трудовых, материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь правильно рассчитать эффективность использования имеющихся ресурсов в процессе работы фирмы.

Бизнес-план помогает предпринимателю продумывать свою стратегию, и осознавать существующие ограничения. Он позволяет избежать многих потенциально опасных ошибок, таких как недостаток капитала для функционирования фирмы, отрицательный баланс движения денежных средств, неправильный выбор местонахождения предприятия, неверный подбор персонала и ориентирование не на тот рынок, который действительно нужен для получения прибыли.

Целью бакалаврской работы является разработка бизнес-плана создания ООО «Центр повышения квалификации» и оценка его эффективности.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

исследовать методологические аспекты и экономическую сущность основных категорий и понятий бизнес-планирования на предприятии;

рассмотреть цели и задачи бизнес-плана;

рассмотреть структуру и содержание бизнес-плана;
разработать бизнес-план создания ООО «Центр повышения квалификации»;

оценить экономическую эффективность проекта, а так же предложить рекомендации по минимизации рисков;

Предметом данной работы являются основные экономические показатели эффективности проекта.

Объектом данной работы является процесс создания предприятия на примере ООО «Центр повышения квалификации».

Теоретической и методологической базой бакалаврской работы стали работы отечественных и зарубежных авторов по бизнес-планированию, экономике предприятия, финансам, планированию, экономике предприятия, и финансовому анализу.

В первой части «методологические аспекты бизнес-планирования» рассматривается понятие бизнес-плана, его актуальность и необходимость разработки. А так же приведены цели, задачи бизнес-плана и его структура.

Во второй части «Бизнес-план открытия ООО «Центр повышения квалификации»» ведется разработка основных разделов бизнес-плана для создания центра повышения квалификации. Рассматриваются и анализируются основные разделы бизнес-плана.

В заключении приводятся основные выводы по результатам проведенного анализа и разработанному бизнес-плану.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ.

1.1 Понятие бизнес-плана

Бизнес-план – точное, краткое, понятное и доступное описание планируемого бизнеса, главный инструмент для рассмотрения большого количества разных ситуаций, помогающий выбрать самые перспективные и наилучшие решения, а так же определить средства для их достижения.

Бизнес-план это документ, позволяющий управлять бизнесом, потому его можно представить как важнейший элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. [6] Также необходимо рассматривать бизнес-план как процесс планирования и инструмент управления фирмой. Иными словами бизнес-план обеспечивает страхование успеха предполагаемого бизнеса, в том числе бизнес-план является инструментом самообучения.

Суть бизнес-плана состоит в том, чтобы определить план развития, необходимый для освоения новых сфер деятельности фирмы, создание новых видов бизнеса. Бизнес-план может быть разработан как для нового создающегося предприятия, так и для уже существующих экономических организаций на очередном этапе их развития.

Бизнес-планирование, в первую очередь, предполагает обоснование пути организационного развития с использованием привлеченных инвестиций. Эффективное использование и подготовка бизнес-плана имеет главное значение. План может быть разработан фирмой, руководителем, менеджером, консалтинговой организацией или группой фирм. Определяя стратегию развития крупной фирмы необходимо составить развернутый бизнес-план. Зачастую на стадии его подготовки происходит определение потенциальных партнеров и инвесторов. Рассматривая временной аспект бизнес-планирования, в основном большинство фирм составляет планы на год. В этих планах тщательно рассматриваются разные направления

деятельности фирмы в данный период и характеризуется её дальнейшее развитие.[8] Иногда фирмы составляют планы на срок до 5 лет, и лишь самые крупные компании, твердо и уверенно стоящие на ногах, планируют на период более 5 лет.

Помимо внутрифирменных функций бизнес-планирование имеет высокое значение при выборе стратегии планирования на макроуровне. Сумма всех долгосрочных бизнес-планов предприятий составляет информационную базу, которая, в свою очередь, является ключевой для определения национальной политики планирования в рамках государственного регулирования экономики.

Исходя из вышесказанного, чаще всего бизнес-план используется для оценки рыночной ситуации, как вне фирмы, так и внутри нее для поисков инвесторов. Крупным предпринимателям он может помочь расширить своё дело с помощью приобретения акций другой фирмы или при организации новой структуры производства, в том числе он является основой для создания общегосударственной стратегии планирования.

На данный момент в рыночной экономике существует огромное количество версий бизнес-планов по форме, структуре и содержанию. Основные различия отмечаются в рамках модификаций бизнес-планов в зависимости от назначения: по предприятию в целом (действующему или новому), по бизнес-линиям (услуги, технические решения, продукция, работы).

Существует два важнейших подхода к разработке бизнес-плана. Первый подход состоит в том, что инициаторы проекта сами ведут разработку бизнес-плана, а рекомендации получают у возможных инвесторов и специалистов. Этот подход является более предпочтительным, согласно зарубежной практике.[2] Помимо авторов разрабатываемых заложенных в бизнес-плане концепции, в создании плана принимают активное участие финансисты знающие риски данного бизнеса и особенности кредитного рынка. Рассматривая второй подход инициаторы бизнес-плана не выступают

его разработчиками, а являются заказчиками. Разработчиками бизнес-плана выступают фирмы которые специализируются в маркетинговой деятельности, отдельные авторы и авторские коллективы. Так же при необходимости привлекаются эксперты и консалтинговые фирмы.

За рубежом принято, что бизнес-планирование должно осуществляться с участием руководителя предприятия.[7] Большинство зарубежных банков и инвестиционных фондов отказываются выделять средства и рассматривать заявки, если это условие не соблюдается.

Но независимо от способов и методов составления бизнес-плана необходимо произвести взаимный учет и увязку интересов и условий заинтересованных сторон:

- 1) Заказчика бизнес-плана, который является самостоятельным инвестором или использующего привлеченный капитал, интерес которого – успешная реализация проекта и получение прибыли;
- 2) Инвесторов, интерес которых состоит в получении дивидендов и возврате вложенных средств.
- 3) Использующих продукцию потребителей, интерес которых – удовлетворение потребностей в товарах;
- 4) Органов власти, которые определяют приоритеты развития бизнеса и потребности, основная цель их работы – удовлетворение общественных потребностей.

В бизнес-плане ведётся перспективная оценка ситуации как внутри фирмы, так и за её пределами.[14] В первую очередь бизнес-план является крайне необходимым руководством для ориентации в условиях акционерной собственности. Именно при помощи бизнес-плана руководителями компании принимаются решения о накоплении прибыли фирмы и распределении части этой прибыли в виде дивидендов между акционерами. Такой план зачастую используется для обоснования мероприятий по усовершенствованию и развитию организационно-производственной структуры фирмы, а так же при обосновании уровня централизации управления и ответственности

сотрудников. Так же необходимо отметить, что данный план, зачастую, отлично помогает согласовывать деятельность фирм-партнёров и для организации совместного планирования развития групп фирм, объединённых кооперированием и изготовлением взаимодополняющих или одинаковых продуктов. В данном случае фирмы-партнёры реализовывают общее финансирование.

Есть некоторые особенности при разработке бизнес-планов для разных организаций, как, к примеру, для одноточечной и многоточечной организации. Под одноточечной организацией имеется в виду организация (юридическое лицо), состоящая из одного предприятия. Соответственно многоточечной будет организация, которая состоит из двух и более предприятий.[18] При планировании деятельности подобной организации сперва разрабатываются планы для каждого предприятия, а затем эти планы объединяют в один бизнес-план. Если бизнес организовывается впервые, то в план включают лишь расчетные показатели. Если бизнес уже существует, то в план включают отчетные данные за предыдущий год, с которыми сравниваются показатели планируемого года. Бизнес-план для фирм с крупным инвестиционным проектом, которым необходимо внешнее финансирование, – является самым сложным видом бизнес-плана. На первом месте здесь показатели, характеризующие инвестиционный проект. Затем приводятся обычные разделы бизнес-плана, согласованные с инвестиционным проектом.

Диверсифицированные организации реализуют направленное осуществление сразу нескольких видов деятельности. Эта особенность должна отразиться в бизнес-планах подобных организаций. Обычно в диверсифицированных организациях разные виды деятельности осуществляются в особых подразделениях – филиалах (бизнес-единицах). В данных случаях организация выступает как многоточечная, и соответственно этому составляется бизнес-план.

Бизнес-план для непроизводственных фирм отличается тем, что в нём кратко излагается планируемый перечень услуг(работ), которые будут предоставляться, вместо развёрнутого бизнес-плана. На первом месте в данном случае – обзор условий предоставления услуг (выполнения работ), наличие сертификатов, лицензий и разрешений, а так же обеспечение прав потребителей. В бизнес-плане непроизводственной организации разрабатывается оперативный план, в котором прогнозируются средства, помещения и ресурсы, которые будут необходимы для ведения бизнеса в предстоящий период, а также потребность в материалах, рабочей силе, средствах связи, вместо плана производства. Все прочие разделы плана, разрабатываются так же как и планы производственных организаций.

1.2 Цель и задачи бизнес-плана

Главная цель разработки бизнес-плана – это предоставление обоснованной, системной и четкой оценки вероятных перспектив развития фирмы. Или другими словами, в основе написания бизнес-плана лежит составление планов и прогнозов вероятного развития деятельности фирмы в кратко-, средне-, а также в долгосрочной перспективе. Так же при этом берутся во внимание позиции предприятия на рынке и сложившаяся на нём ситуация.

На практике выделяют пять основных целей бизнес-плана:

Первая цель плана - его использование для составления стратегии, это является необходимым в период создания предприятия, а также при разработке новых направлений для деятельности.[10]

Вторая цель плана – это, непосредственно, планирование. Планирование даёт возможность оценить развитие направления деятельности предприятия, а также - контролировать процессы внутри самой компании.

Третьей целью плана является привлечение денежных средств – кредитов и ссуд. В нынешних условиях без значительных денежных средств

невозможно осуществить крупный проект, и получение кредита далеко не всегда является простым. Основная причина это развившаяся тенденция невозвращения кредитов. Множество финансовых учреждений на сегодняшний день уже не могут довольствоваться расчетом прибылей и убытков и балансом, как это было ранее. Они, в первую очередь, вынуждены ориентироваться на перспективу экономического успеха предприятий на рынках сбыта. Так же, если речь идет о масштабных проектах (необходимость инвестиций на приобретение или продажу промышленного оборудования.), требующих структурированного финансирования без предварительного представления просчетов, то таким организациям невозможно получить подтверждение на предоставление капитала.

Четвертая целью является привлечение потенциальных партнеров, которые смогут вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них ресурсы(технологии). Разрешение вопроса о предоставлении ресурсов или капитала становится возможным лишь при наличии бизнес-плана, который на определённый период времени отразит курс выбранный компанией.

Пятой целью плана является - инструмент управления и контроля, с помощью которого становится возможным оценить результаты деятельности предприятия за определенный период,

Бизнес-план даёт возможность решить предприятию большое количество задач, такие как:

- 1) Четкое направление деятельности предприятия, целевых рынков и позиций предприятия на них;
- 2) Формулирование кратко- средне- и долгосрочных целей фирмы, и выбор стратегии развития организации, а так же разработка тактики;
- 3) Определение номенклатуры производимых фирмой товаров или услуг, которые она будет предлагать потребителям;
- 4) Оценка совокупных издержек;

- 5) Оценка соответствия кадров предприятия, и оценка соответствия условий мотивации персонала требованиям, которые касаются достижения назначенных целей;
- 6) Выбор маркетинговых мероприятий предприятия, направленных на стимулирование продаж и изучение рынка;
- 7) Выбор тактики обеспечивающей устойчивость организации в условиях жесткой конкуренции ;
- 8) Максимизация прибыли и минимизация издержек;
- 9) Оценка соответствия привлекаемых и имеющихся ресурсов для достижения целей предприятия;
- 10) Оценка различных рисков и угроз и возможности их минимизировать.[13]

Вне зависимости от функциональной ориентации бизнес-плана, он предусматривает решение таких стратегических и тактических задач как:

- Организационно-управленческая и финансово-экономическая оценка состояния предприятия либо направления его деятельности;
- Выявление вероятных возможностей для предпринимательской деятельности, акцентируя внимание на сильных сторонах и не скрывая слабых;
- Формирование инвестиционно-проектных целей деятельности на определённый период.

Бизнес-план обосновывает:

- 1) Общие и специфические детали функционирования организации или направления деятельности в условиях определенного рынка;
- 2) Выбор методов стратегии и тактики для конкуренции;
- 3) Оценка трудовых, материальных и финансовых затрат необходимых для достижения целей.

Значительную роль бизнес-план играет также для:

- 1) Привлечения деловых партнеров,
- 2) Приобретения/продажи бизнеса,

3) Создания общих с деловыми партнёрами предприятий, рационализации бизнеса, реорганизации и санации, а также смена позиционирования для выхода на новые рынки.

Главная задача бизнес-планирования заключается в том, чтобы дать картину возможностей и перспектив развития фирмы т.е. ответить на самый важный для инвестора или бизнесмена вопрос: стоит ли вкладывать деньги в предприятие, принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты, силы и средства.

1.3 Структура бизнес-плана

Бизнес-план — объемный документ, всесторонне описывающий стратегию развития предприятия, его разделы связаны между собой и являются базовыми для финансовых проектировок.

Существует множество вариантов структуры бизнес-плана в отечественной и зарубежной литературе.[12] В основном это зависит оттого, к какой сфере деятельности относится выбранная организация.

Раздел 1. Резюме

Резюме это предельно сокращенная версия бизнес-плана (3-4 страницы текста). Данный раздел находится вначале, несмотря на то, что его написание осуществляется в конце всей работы. Цель резюме — изложение основных положений бизнес-плана, чтобы предоставить в сжатом виде содержание этого документа.

В начале резюме формулируются цели и стратегии, с помощью которых они будут достигнуты. Далее предоставляется характеристика выпускаемой продукции, в том числе планируемая к выпуску; ее особенности по сравнению с представленной на рынке, основные финансовые показатели в перспективе, потребность в финансировании и направления использования полученных средств.

Последняя страница резюме содержит финансовые результаты, ожидаемые от проекта (финансовое резюме). Здесь приводятся сведения о затратах на производство, прогнозных объемах продаж на ближайшие годы, валовой прибыли, уровне прибыльности (рентабельности) вложений, указание о периоде возврата капитальных вложений или предоставленных в кредит средствах.

Раздел 2. Общее описание предприятия

В этом разделе дается полное и сокращенное наименование предприятия, описание основных видов деятельности предприятия (код ОКОНХ), дата регистрации, его организационно-правовая форма, форма собственности (код СКФС), доля государства (субъекта Федерации) в капитале, подчиненность предприятия — вышестоящий орган.

Излагаются намерения по производству и реализации продукции, указываются географические пределы развития бизнеса, информация о том, какой стадии развития достигло предприятие, имеет ли оно разработанный ассортимент продукции и т.д.

Весьма важным является четкое формулирование цели бизнеса (выход на определенный объем продаж или в определенные географические районы, выпуск нового вида продукции и т.д.). Главное, чтобы цели были четкими и однозначными, выглядели реалистично и были достижимы. Именно поэтому при их формулировании стоит придерживаться правила SMART, предусматривающего, что они должны также быть:

Конкретными (Specific). Например, ежегодно увеличивать объем продаж на 10%;

Поддающимися измерению (Measurable). В качестве цели необходимо использовать такие показатели, как объем продаж, объем чистой прибыли, рыночная доля и др.;

Достижимыми (Achievable) при наличии имеющихся ресурсов и вариантов их пополнения, предлагаемых в бизнес-плане;

Реалистичными (Realistic), основанными на достигнутом уровне развития;

Привязанными ко времени (Timed), что означает четкое формулирование сроков достижения поставленной цели.

Указываются также сведения о том, какой стадии развития достигло предприятие.

Раздел 3. Товары и услуги

Главной целью данного раздела является детальная характеристика привлекательных черт продукции и услуг, оказываемых или выпускаемых данным предприятием.

Здесь приводится описание характеристик продукции, направлений ее возможного использования и привлекательности её свойств для потребителей. Это даёт возможность подчеркнуть уникальность продукта или услуги, выделить его из числа одноименной продукции конкурентов.

Кредитор или инвестор, читающий бизнес-план, из этого раздела должен сделать для себя вывод о преимуществах свойств продукции данного предприятия, понять, чем они отличаются от аналогов других производителей. Далее в маркетинг-плане эти товары и услуги рассматриваются с позиций перспектив продаж, выработки соответствующей стратегии маркетинга.

Раздел 4. Маркетинг-план

Он является одним из важнейших разделов бизнес-плана, так как зачастую кредиторы и инвесторы предполагают, что успех новой фирмы или выпуска новой продукции и услуг можно прогнозировать, лишь принимая во внимание факторы, определяющие спрос на товар или услугу.

В результате выполнения маркетинг-плана необходимо получить важнейший показатель для дальнейших финансовых проектировок — объем продаж производимой продукции по всему ассортименту и в целом по предприятию.

В данном разделе нужно рассмотреть важные аспекты программы маркетинга. В первую очередь необходимо исследование рынков, на которые «нацелен» бизнес, выявление отличительных характеристик и размеров основных рынков и сегментов рынков. Основной составляющей является также оценка степени существующей конкуренции и ее воздействие на предприятие. Анализируя конкурентов, следует определить ту долю поставок каждым из них, которую они составляют на том или ином сегменте рынка, и на этой основе определить ту долю рынка, которая в дальнейшем будет принадлежать данному предприятию.

Далее нужно представить стратегию маркетинга, проводимую предприятием. В первую очередь следует изобразить, как предприятие намерено добиваться достижения планируемых объемов продаж (создание службы сбыта для прямого маркетинга или использование дилерской сети, дистрибьюторов, посредников; численность, квалификация сотрудников). В обеспечении сбыта продукции, значительная роль отводится рекламе. При этом важно определить, какие именно инструменты будут использованы для достижения этой цели (пресса, рассылка по почте и т.д.).

Определение главного показателя для дальнейших финансовых проектировок — объема продаж по всему ассортименту выпускаемой продукции. Он основывается на расчетах прогнозных значений объемов реализации (в физическом измерении) и цен на продукцию.

Наряду с объемом сбыта в физическом измерении основным является правильное обоснование в маркетинг- плане прогнозных значений уровня цен на основе изучения конкурентных материалов. Поэтому имеет смысл привести общую структуру цен и обосновать ее, рассмотреть изменение цен во времени в зависимости от объемов реализации.

В разработке маркетинг-плана наиболее сложным является определение перспектив сбыта продукции, а также прогноза цен. Разработка различных прогнозов и сценариев на прогнозируемый период определит и различный уровень показателей объемов продаж (в стоимостном

выражении), а значит и изменения всех финансовых показателей деятельности предприятия, которые учтены в проектировке финансового раздела бизнес-плана. Следует разрабатывать как консервативный вариант (т.е. наиболее вероятный), так и оптимистический.

Если предприятие собирается выпускать несколько наименований продукции, прогнозы объемов реализации, цен и объемов продаж должны быть выполнены по каждому продукту, а затем объем продаж суммируется для определения общего итога.

Раздел 5. Производственный план

Важнейшим показателем для финансовых проектировок является себестоимость производимой продукции. Именно поэтому производственная составляющая в стоимостном выражении должна быть разработана в данном разделе наиболее подробно, учитывая, что в нем всесторонне представлен процесс производства и все его составляющие.

Собственно производство отражено описанием технологических процессов, производственных мощностей, особенностей задействованного оборудования, сырья, материалов.

Серьезное внимание отводится определению поставщиков сырья и материалов, цен на них.

Рассмотрение потребностей в трудовых ресурсах имеет важнейшее значение для полного понимания производственной стороны бизнеса. Как правило, указываются общие, а также специальные требования к уровню квалификации персонала.

В этом разделе описывается также уровень сервиса, который будет обеспечен после того, как потребитель приобретет товар или услугу. Сервис рассматривается как один из главных источников доходов предприятия в послепродажный период, поэтому условия его предоставления являются достаточно важными для пополнения источников средств.

Главным параметром, связывающим данный раздел с финансовым разделом бизнес-плана, является объем средств, которые понадобятся для

осуществления разрабатываемых перспектив. Вот почему предельно важен достоверный прогноз цен на сырье, материалы, оборудование, трудовые ресурсы, возможные изменения в технологических процессах и др. Здесь важно правильно определить объемы производства по годам, так как от их уровня также будут зависеть затраты предприятия. От правильного прогноза объемов затрат (издержек производства) будет зависеть достоверность всех дальнейших финансовых проектировок.

Результаты разработки производственного плана по каждому из пяти лет прогнозного периода сведены к следующим основным проектировкам и представлены в табличной форме:

прогнозируемый объем выпуска продукции (в физическом измерении);
определение потребности в основных фондах (в стоимостном выражении);

определение потребности в ресурсах (сырье, материалы, комплектующие изделия, топливо, энергия). Эти показатели должны быть разработаны в физическом измерении и в стоимостном выражении;

расчет потребности в кадрах и затрат на оплату труда;

смета расходов и калькуляция себестоимости продукции.

Данные проектировки, итогом которых является расчет объемов затрат предприятия по каждому году прогнозного периода, являются основополагающими для дальнейшего определения потребностей в финансовых средствах. Реалистичность этих проектировок очень важна для потенциального инвестора или кредитора, так как правильное определение потребностей в финансовых ресурсах, а значит и их источников (в рамках финансового раздела бизнес-плана) позволит предприятию успешно реализовать поставленные цели.

Другим важнейшим параметром, получаемым в процессе разработки производственного плана, является себестоимость планируемой к выпуску продукции по всему ассортименту. Этот

показатель используется для расчета уровня рентабельности продукции при финансовых проектировках.

Раздел 6. Организация управления

В данном разделе должна быть проведена оценка имеющихся кадров (численный состав), а также определена потребность в привлечении специалистов.

Далее целесообразно дать организационную структуру, показывающую связи и разделение ответственности между звеньями управления. Часто в данный раздел включаются разъяснения по поводу подбора необходимых кадров, их специальная подготовка, подходы к определению уровня оплаты труда. Могут быть приведены структура заработной платы, система стимулирования работников.

Данный раздел связан с финансовыми проектировками бизнес-плана, так как оценка затрат на управленческий персонал учитывается при определении себестоимости продукции.

Раздел 7. Капитал и организационно-правовая форма предприятия

В этом разделе дается обоснование выбора организационно-правовой формы предприятия (акционерное общество, товарищество, общество с ограниченной ответственностью и т.д.). Здесь также необходимо указать, какие финансовые ресурсы потребуются для того, чтобы предприятие успешно развивалось в прогнозируемый период. Дав общие объемы потребностей в финансовых ресурсах, следует назвать источники средств, имеющиеся в данный момент и планируемые на перспективу (собственные средства, ссуды, кредиты и т.д.), а также дать направления использования финансовых средств.

Одной из сложнейших задач является определение возможных источников привлекаемых средств исходя из знания ситуации на финансовых рынках, конкретного опыта общения предприятия с кредитными организациями, инвесторами и др.

Раздел 8. Финансовый план

Данный раздел является ключевым в бизнес-плане. В нем рассматриваются вопросы финансового обеспечения деятельности предприятия и наиболее эффективного использования имеющихся средств на основе текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров и услуг на рынках в последующие периоды. Именно этот раздел бизнес-плана дает ответы главным рецензентам относительно целесообразности сотрудничества в этом предприятии: инвесторы узнают об уровне прибыли, на который они могут рассчитывать, кредиторы — о способности возможного заемщика обслуживать долг в определенных объемах.

Прогнозные проектировки являются наиболее уязвимыми с точки зрения степени неопределенности. Более того, они связаны с различными вариантами уровня сбыта продукции (услуг), разработанными в маркетинг-плане, а также уровнем себестоимости выпускаемой продукции. Именно поэтому финансовые проектировки должны быть многовариантны. Очень важно полное соответствие сведений данного раздела с расчетами, представленными в остальной части бизнес-плана.

Состав разделов бизнес-плана и степень их детализации зависят от размеров будущего проекта и сферы, к которой он относится. Например, если предполагается наладить производство нового вида какой-либо продукции, то должен быть разработан весьма подробный план, диктуемый сложностью изготовления самого продукта и сложностью рынка этого продукта. Если же речь идет только о розничной продаже какого-либо продукта, то бизнес-план может быть более простым и не включать разделы, планирующие производство. Состав бизнес-плана также зависит от размера предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемой организации.

Примерная структура бизнес-плана:

1) Титульный лист. На титульном листе отражаются название проекта, название организации, которая планирует реализовать проект, ее

месторасположение, номера телефонов, по которым можно связаться с владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом, фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнес-плана, дата (месяц и год) составления.[1] Если бизнес-план направляется внешнему инвестору или кредитору, возможно вынесение на титульный лист основных финансовых показателей (потребность в финансировании, срок окупаемости, индекс доходности).

2) Меморандум о конфиденциальности. Меморандум призван защитить авторские права разработчиков на данный бизнес-план и может быть размещен на титульном листе, если он достаточно краткий, или наследующей за титульным листом странице.

Меморандум предупреждает лиц, знакомящихся с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации. В нем может содержаться напоминание о том, что знакомящийся с бизнес-планом берет на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора. Может быть указано на запрет копирования всего бизнес-плана или отдельных его частей для каких-либо целей или запрет передачи третьим лицам. Также в нем может содержаться требование о возврате автору бизнес-плана, если он не вызывает интереса.

3) Резюме. Этот раздел носит общеинформативный, рекламный характер, призван привлечь интерес того, кому будет адресован бизнес-план. Именно из этого раздела потенциальные инвесторы получают свое первое впечатление, которое часто имеет решающее значение для судьбы проекта в целом.

В этом разделе необходимо в нескольких пунктах в сжатой форме изложить весь бизнес-план, раскрывая сущность и цель проекта. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана, поэтому резюме составляется в последнюю

очередь, после написания всего бизнес-плана. но размещается в начале документа.

Рекомендуемая структура резюме:

- краткое описание проекта, его цели и задачи;
- ресурсное обеспечение;
- механизм реализации;
- уникальность или конкурентоспособность продукции или услуги;
- объем требуемого внешнего финансирования;
- прогноз объема продаж и прибылей;
- возврат займов инвесторам;
- основные показатели эффективности проекта.

Основное требование к резюме — простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 1-2 машинописных страниц.

4). Цель предлагаемого проекта. В этом разделе необходимо дать четкое определение и описание тех видов деятельности, продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции.

При описании основных характеристик продукции делается акцент на тех преимуществах, которые эта продукция несет потенциальным покупателям, а не на технических подробностях. Детальная информация технологического процесса может быть дана в приложении.

Очень важно подчеркнуть уникальность или отличительные особенности продукции или услуг. Это может быть выражено в разной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо подчеркнуть возможность совершенствования данной продукции.

В этом разделе следует описать имеющиеся патенты или авторские права на изобретение или привести другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на рынок. Такими причинами могут быть, например, эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

5) Анализ положения дел в отрасли. В этом разделе излагаются результаты анализа текущей ситуации и тенденций развития отрасли и делаются выводы об их влиянии на реализацию и результаты проекта. Очень важно преподнести идею нового проекта в контексте сложившегося состояния дел в отрасли. Необходимо продемонстрировать глубокое понимание состояния организации и той отрасли индустрии, в которой оно будет работать и конкурировать, так как одним из факторов, обеспечивающих победу в конкурентной борьбе, является знание ситуации на рынке продукции этого класса.

Рекомендуется дать справку по последним новинкам отрасли, перечислить потенциальных конкурентов, указать их сильные и слабые стороны, изучить все прогнозы поданной отрасли и в результате ответить на вопрос, на какого именно потребителя рассчитаны товары или услуги организации.

б) Анализ положения предприятия в отрасли. В данном разделе приводятся комплексный анализ положения предприятия в отрасли, результаты его хозяйственной деятельности, организационные характеристики:

все виды деятельности предприятия, его продукты (услуги), потребители (клиенты);

организационно-правовая форма предприятия, организационная структура, учредители, персонал и партнеры, дата создания;

финансово-экономические показатели деятельности предприятия (фирмы);

месторасположение предприятия (адрес предприятия, характеристика здания или помещения, собственность или аренда, необходимость реконструкции);

специфика работы (сезонность, время работы (часы и дни недели) и другие особенности, связанные со сферой бизнеса или используемыми ресурсами).

Данный раздел имеет особое значение, если цель бизнес-плана — создание нового предприятия. В этом случае он должен содержать пункты обоснования успеха создаваемого предприятия, предпринимательский опыт руководителя проекта в данной сфере бизнеса. Возможны ссылки на договоры или предварительные договоренности с поставщиками или потребителями.

Если проект реализуется в рамках индивидуальной предпринимательской деятельности, то приводится описание сущности бизнеса предпринимателя.

Раздел должен убедить инвестора в надежности и перспективности фирмы, предлагающей проект.

7) Описание продукта труда. Данный раздел должен содержать подробную информацию о потребительских характеристиках продукции (услуги) и преимуществах перед конкурентами. Данный раздел в качестве приложения может быть сопровождается натуральным образцом, фотографией, рисунком, технической документацией или подробным описанием. Если предметом проекта является не один продукт, в бизнес-плане дается описание по каждому из них. Примерная структура раздела:

- наименование продукции (услуги);
- назначение и область применения;
- краткое описание и основные характеристики;
- конкурентоспособность продукции (услуги) с выделением параметров, по которым продукт превосходит конкурентов или уступает им;
- патентоспособность и авторские права;

- наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции;
- наличие сертификата качества продукции;
- безопасность и экологичность;
- условия поставки и упаковка;
- гарантии и сервис;
- эксплуатация;
- утилизация после окончания эксплуатации.

8) Маркетинг и план сбыта продукции предприятия. В данном разделе необходимо выявить рынок, проанализировать его и разработать стратегию поведения на рынке, т.е. показать, почему, в каком объеме и какие потребители будут покупать продукцию, как можно воздействовать на спрос. Также описывается, каким образом предполагается продавать новый товар или услугу, какова его планируемая цена, формируется рекламная политика.

Информация раздела призвана убедить потенциального потребителя бизнес-плана в существовании рынка сбыта для предмета планирования и способности лиц, реализующих проект, ее продавать. Потребители (покупатели) характеризуются:

местом в цепочке реализации: оптовые покупатели, розничные продавцы, конечные потребители;

статусом: юридические лица — предприятия (характеризуются отраслью, месторасположением), физические лица — индивидуальные предприниматели (характеризуются видом и местом деятельности), население (характеризуется возрастом, полом и др.)

Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид (привлекательность), назначение, цена, прочность (срок службы), безопасность пользования. Примерная структура раздела такова:

анализ потребителей: требований к продукции (услуге) и возможностей их удовлетворения;

анализ конкуренции: наличие конкурентов, их сильные и слабые стороны, собственные возможности в конкурентной борьбе;

анализ рынка сбыта продукции (услуги): размер рынка и его рост, оценочная доля на рынке;

описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления. Полное описание включает в себя: упаковку, складирование в месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, собственно продажу, каналы сбыта продукции (услуги). Продажа может быть осуществлена через следующие каналы сбыта: магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездную службу (агенты, коммивояжеры) и др.;

стратегия привлечения потребителей: рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.; цена и объем сбыта продукции. Именно цена продажи продукта (услуги) определяет в конечном счете величину прибыли, доходность проекта. Необходимо обеспечить увязку параметров «цена — качество — рентабельность».

Конкретные детали маркетинговой стратегии часто оказываются сложными, комплексными и затрагивают такие области, как маркетинговая расстановка, ценовая политика, торговая политика, реклама и продвижение продукции на рынке, политика поддержки продукции, проявление интереса со стороны вероятных покупателей, прогноз производства новой продукции.

9) Производственный план. В этом разделе должны быть описаны все производственные и другие рабочие процессы. Здесь же рассматриваются все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, рабочим персоналом. В этом разделе должны найти отражение вопросы, каким образом и в какие сроки может быть увеличен или сокращен объем выпуска продукции.

Если цель проекта — организация производственной деятельности, то необходимо полное описание производственного процесса: как организована система выпуска продукции и как осуществляется контроль над

производственными процессами, каким образом будут контролироваться основные элементы, входящие в стоимость продукции, например затраты труда и материалов, как будет размещено оборудование.

Если некоторые операции предполагается поручить субподрядчикам, следует дать о них сведения, включая название субподрядчика, его адрес, причины, по которым он был выбран, цены и информацию о заключенных контрактах. По тем операциям, которые предполагается выполнить собственными силами, необходимо дать схему производственных потоков, список производственного оборудования, сырья и материалов с указанием поставщиков (название, адрес, условия поставок), ориентировочную стоимость, а также список производственного оборудования, которое может понадобиться в будущем.

В этом разделе также осуществляется расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта: калькуляция себестоимости продукции, составление сметы затрат на производство, определение переменных и постоянных затрат в себестоимости. Примерная структура раздела такова:

- общие сведения о производственной структуре предприятия, наличии необходимых транспортных связей, инженерных сетей (электроэнергия, вода, тепло, канализация, связь и др.), ресурсов, а также близость к рынку сбыта;
- используемая технология и уровень ее освоенности предприятием;
- потребность в производственных площадях;
- потребность в производственном персонале (численность, специализация, квалификация);
- удовлетворение требований по обеспечению экологичности производства для окружающей среды и безопасности работающих;
- наличные и необходимые производственные мощности;

- характеристика оборудования;
- оценка потребности в сырье и материалах;
- планирование источников поставки сырья, материалов, оборудования и рабочих кадров;
- определение субподрядчиков;
- определение себестоимости всех видов продукции;
- смета текущих затрат на производство;
- анализ структуры себестоимости.

10) Организационный план. В этом разделе указываются законодательные, нормативные и другие документы, имеющие правовую силу и отношение к данному проекту, а также график реализации проекта.

11) Финансовый план. Финансовое планирование рекомендуется осуществлять путем составления следующих финансовых документов: плана доходов и расходов на каждый год срока реализации проекта с помесечной разбивкой первого года, плана движения денежных средств и планового баланса для первого года. Можно привести результаты анализа безубыточности.

В этом разделе планируются инвестиционные вложения (на приобретение оборудования, строительно-монтажные работы, создание оборотных средств и другие, связанные с подготовительным периодом проекта).

Планируются источники финансирования проекта. Приводится схема возврата кредитных финансовых средств.

Завершаться раздел финансового планирования должен анализом эффективности проекта. Для этих целей можно использовать методику проектного анализа (по показателям чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости проекта), методы экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности (рентабельность, финансовая устойчивость проекта и т.п.).

Примерная структура раздела такова:

- отчет о прибылях и убытках за каждый год срока реализации проекта, первый год ежемесячно;
- структура налоговых платежей (может быть проанализирована отдельно);
- план движения денежных средств первого года;
- плановый баланс первого года;
- потребность в инвестициях;
- затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга) (могут быть проанализированы отдельно);
- анализ эффективности проекта (по выбранной методике).

12) Анализ риска. Каждый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его осуществлению. Очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления. Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес.

Главные моменты, связанные с риском проекта, должны быть описаны просто и объективно. Угроза может исходить от конкурентов, собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров. Опасность может представлять также технический прогресс, который способен мгновенно «состарить» любую новинку.

Наличие альтернативных программ и стратегий для потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

Риск можно оценить методами качественного анализа, который заключается в определении факторов, областей и видов риска. Эта работа осуществляется экспертным путем на основе опыта работы по данному

направлению (например, SWOT-анализ), а также методами количественного анализа.

Количественный анализ дает возможность определить объем потерь по каждому виду риска. В количественном анализе используются методы аналогий, статистический, экспертный, моделирования и др. Метод аналогий предполагает использование данных по другим аналогичным проектам. Статистический метод основывается на изучении имеющейся статистики. Экспертный метод заключается в сборе мнений квалифицированных специалистов. Моделирование ситуации позволяет оценивать влияние на нее внешних воздействий. Также разработаны специальные методы и модели анализа риска: методика анализа безубыточности, запаса финансовой прочности и чувствительности проекта на основе маржинального анализа, метод проектного анализа риска путем построения дерева решений проекта, метод вероятностной оценки риска, анализ риска на основе имитационного моделирования по методу Монте-Карло.

Результатом анализа риска может стать поиск и предоставление гарантий партнерам и потенциальным инвесторам. Среди них можно выделить:

- гарантии федеральных, региональных или местных органов власти;
- страхование;
- залог активов (недвижимость, ценные бумаги и т.д.);
- банковские гарантии;
- передача прав;
- товарные гарантии (готовая продукция).

13) Приложения. В приложение могут быть вынесены все документы, которые не являются предметом планирования, но на которые ссылаются в основных разделах бизнес-плана:

- копии контрактов, лицензии и т.п.;

- копии документов, из которых взяты исходные данные;
- прейскуранты поставщиков;
- таблицы расчетов финансовых показателей, не вошедшие в основные разделы.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 2 БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ООО «ЦЕНТР ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ»

2.1 Резюме

В республике Хакасия на территории города Абакана планируется открыть ООО «Центр повышения квалификации». Центр повышения квалификации определён как общество с ограниченной ответственностью, действующее на основании устава. Управленческая деятельность будет реализовываться владельцем компании. Целью данного проекта является предоставление услуг по обучению различным видам всевозможной деятельности большого числа населения с целью получения прибыли.

Образовательный бизнес является весьма доходным. И это происходит благодаря таким преимуществам как:

- большая рентабельность проекта.
- быстрая окупаемость проекта.
- невысокие стартовые инвестиции.

Курсы повышения квалификации будут проводиться, прежде всего, по специальностям, для которых повышение квалификации является обязательным и закреплено законодательно (педагоги, государственные служащие на управляющих должностях и т.д.), а так же клиентами ООО «Центр повышения квалификации» могут быть работники и специалисты любых направлений, заинтересованные в повышении квалификации или же в переподготовке.

Для проведения курсов планируется арендовать аудиторию в Хакасском техническом институте. Стартовые инвестиции для реализации проекта составляют 120 тысяч рублей. За первый год работы ООО «Центр повышения квалификации» планируется достичь точки безубыточности, при достижении которой доходы фирмы будут покрывать её расходы. В натуральном выражении значение точки безубыточности равняется 260 т.е. для получения прибыли фирме необходимо более 260 клиентов в год.

Значение точки безубыточности в денежном выражении составило 961649 рублей. Уже на второй год ожидается увеличение объёма оказания услуг на 20% и получение прибыли в размере 135 тысяч рублей. Показатели рентабельности фирмы так же являются весьма высокими. На второй год деятельности рентабельность фирмы составит 34,87%, а рентабельность продукции 12,34%.

2.2 Цель проекта

Всем хорошо известно, что чем выше квалификация сотрудника, тем больше в нём заинтересованы работодатели. Ведь успешная работа компании напрямую зависит от того, как работают ее сотрудники. Именно поэтому вопрос повышения квалификации, обучения персонала всегда будет актуальным для бизнеса. Если есть возможность, компании создают собственные центры обучения, курсы переподготовки и курсы повышения квалификации, но чаще всего эта проблема решается привлечением консультантов и преподавателей со стороны. В наше время образовательный бизнес считается весьма привлекательным для инвесторов, это происходит благодаря ряду преимуществ:

- 1) Большая рентабельность (приблизительно 35%)
- 2) Хорошая окупаемость (до 1 года)
- 3) Невысокие стартовые инвестиции.

Целью данного проекта является предоставление образовательных услуг клиентам по тем направлениям, на которые будет наблюдаться спрос с целью получения прибыли.

2.3 Нормативные требования.

В России у работников есть право повысить свою квалификацию, но не всегда это является обязанностью. Однако обязательное повышение квалификации для некоторых специалистов и работников, занимающих определенные должности, закреплено законодательно. Например, это относится к учителям, научно-педагогическим работникам государственных вузов, врачам, работникам железнодорожного транспорта, водителям автобусов, троллейбусов и трамваев, руководителям горных и взрывных работ в организациях по добыче угля. В 2018 году по распоряжению президента РФ на повышение квалификации были направлены государственные служащие, в должностные обязанности которых входит участие в противодействии коррупции. Так же в последнее время серьезное обсуждение получил вопрос о создании системы повышения квалификации для управленческих кадров органов власти, в особенности для кадров в системе местного самоуправления.[22]

Курсы повышения квалификации должны проводиться согласно соответствующим актуальным и современным стандартам. Согласно установленным методическим рекомендациям по реализации дополнительных профессиональных программ повышения квалификации, минимальный срок программы по повышению квалификации должен составлять не менее 16 часов. Переподготовка по специальности должна проводиться не менее чем за 251 час.

Например, при повышении квалификации педагогов образование должно проводиться согласно Федеральным Государственным Образовательным Стандартам (ФГОС). Стандарт включает в себя 3 вида требований:

- 1) требования к структуре основных образовательных программ, в том числе требования к соотношению частей основной образовательной программы и их объёму, а также к соотношению обязательной части

основной образовательной программы и части, формируемой участниками образовательного процесса;

2) требования к условиям реализации основных образовательных программ, в том числе кадровым, финансовым, материально-техническим и иным условиям;

3) требования к результатам освоения основных образовательных программ.

2.4 Положение предприятия в отрасли

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — наиболее подходящая и удобная форма для открытия центра повышения квалификации. Прежде всего, необходимо подготовить учредительные документы для государственной регистрации.

1) Устав ООО (оформляется в двух экземплярах)

2) Квитанция на оплату государственной пошлины за регистрацию юридического лица (можно оплатить на месте, оплаченную квитанцию необходимо подкрепить к верхнему краю первого листа заявления Р11001

3) Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании по форме Р11001;

4) Решение единственного учредителя о создании ООО или Протокол собрания участников.

5) Договор об учреждении (создании) ООО (если участников больше одного).

6) Копия свидетельства о праве собственности на помещение;

7) Гарантийное письмо от собственника помещения (если помещение принадлежит не Вам).

После подачи документов и регистрации в межрайонной ИФНС, а также внесения его в государственный реестр общество будет считаться созданным.

Образовательная деятельность в России регулируется Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации». Понятие образовательной деятельности приведено в Законе - под ним понимается "единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов".

Под данное определение подпадает деятельность, результатом которой является получение учащимися новых или дополнительных знаний, навыков, профессиональной подготовки, квалификации и т.п.

Согласно Закону, образовательную деятельность вправе осуществлять:

1) Образовательные организации, к которым относятся некоммерческие организации, осуществляющие на основании лицензии образовательную деятельность в качестве основного вида деятельности.

2) Организации, осуществляющие обучение - юридические лица, осуществляющее на основании лицензии наряду с основной деятельностью образовательную деятельность в качестве дополнительного вида деятельности;

3) Индивидуальные предприниматели - как осуществляющие индивидуальную педагогическую деятельность, так и привлекающие наемных педагогических работников.

Образовательная деятельность, осуществляемая юридическими лицами, а также индивидуальными предпринимателями, привлекающими педагогических работников, подлежит обязательному лицензированию.

Порядок лицензирования образовательной деятельности, осуществляемой образовательными организациями, организациями,

осуществляющими обучение, а также индивидуальными предпринимателями устанавливается соответствующими Постановлениями Правительства РФ. Для получения лицензии на оказание образовательных услуг так же придётся собрать пакет документов.

1) Документ, удостоверяющий личность заявителя (паспорт или иной документ, удостоверяющий личность) – оригинал;

2) Копия устава – нотариально заверенная копия устава;

3) Копия свидетельства о внесении записи о юридическом лице в Единый государственный реестр юридических лиц – нотариально заверенная копия или оригинал для сличения;

4) Копии сведений о регистрации филиала по фактическому адресу, копии решения о создании филиала и утвержденного в установленном порядке. Положения о филиале - нотариально заверенная копия или оригинал для сличения;

5) Копия утвержденного в установленном порядке Положения о структурном подразделении (для организаций, имеющих образовательное подразделение, ведущее профессиональную подготовку) - нотариально заверенная копия или оригинал для сличения;

6) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе - нотариально заверенная копия или оригинал;

7) Документы, подтверждающие наличие у соискателя лицензии в собственности или на ином законном основании оснащенных зданий, строений, сооружений, помещений и территорий – нотариально заверенная копия или оригинал для сличения;

8) Справка о материально-техническом обеспечении образовательной деятельности по заявленным к лицензированию образовательным программам – по форме, утверждённой приказом Минобрнауки РФ от 11 декабря 2012 г. №1032 "Об утверждении форм заявлений о предоставлении лицензии на осуществление образовательной деятельности, о переоформлении лицензии на осуществление образовательной деятельности

и справки о материально-техническом обеспечении образовательной деятельности по заявленным для лицензирования образовательным программам";

9) Копия заключения Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека о соответствии (несоответствии) санитарным правилам используемых образовательными учреждениями (организациями) зданий и помещений для осуществления образовательного процесса - нотариально заверенная копия или оригинал для сличения;

10) Копия заключения Государственной противопожарной службы о пригодности используемых зданий и помещений для осуществления образовательного процесса - нотариально заверенная копия или оригинал для сличения;

11) Документ, подтверждающий уплату государственной пошлины за рассмотрение заявления о предоставлении лицензии – платежное поручение с отметкой банка о его исполнении

12) Опись документов, представленных для получения лицензии.

Наличие образовательных программ - обязательное условие для получения лицензии. Они должны быть разработаны непосредственно в учреждении или специально для него, соответствовать действующим образовательным стандартам, быть утверждены руководителем учреждения.

Все перечисленные сведения необходимо дополнить заявлением и оформить в общий пакет, составив опись. При сдаче необходимо предоставлять оригиналы всех документов для сличения с копиями или нотариально заверенные копии документов. Нотариально заверенные копии предоставляются, например, при подаче документов по почте.

За получение лицензии уплачивается госпошлина, размер которой устанавливается Налоговым кодексом. Отсутствие сведений об уплате госпошлины, в соответствии с пунктом 92 статьи 333.33 Налогового кодекса Российской Федерации в размере 6000 рублей, тоже может стать причиной отказа.

При наличии всех необходимых документов получить лицензию на образовательную деятельность не сложно. Пакет документов необходимо отнести в федеральную службу по надзору в сфере образования и науки, либо в органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие переданные полномочия в сфере образования. Решение о выдаче или отказе в выдаче лицензии комиссия должна принять не позднее 60-ти дней с момента регистрации заявления.

В ООО «Центр повышения квалификации» осуществлять текущую деятельность будут директор в лице учредителя, а так же планируется нанять бухгалтера. Для оказания непосредственно образовательных услуг планируется приглашать педагогов для проведения курсов по соответствующим специальностям.

Клиентами ООО «Центр повышения квалификации» могут быть работники и специалисты любых направлений заинтересованные в повышении квалификации или же в переподготовке.

Для проведения занятий планируется арендовать помещение(аудиторию) в образовательном учреждении.

2.5 Описание предоставляемых услуг

Наиболее популярные и востребованные программы курсов повышения квалификации на рынке образовательных услуг для:

1. Медицинских работников по специальностям приведены в таблице 2.1

Таблица 2.1- Курсы повышения квалификации для медицинских работников

Название курса	Физиотерапия	Сестринское дело	Кардиология	Лабораторная диагностика
Направление подготовки	Климатотерапия и бальнеология	Трансфузиология	Инфекционно воспалительные заболевания сердца и сосудов	Современные исследования в медицинской генетики
	Физиотерапия	Сестринское дело	Пропедевтика детской кардиологии	Современные бактериологические методы исследований в лабораторной диагностике
	Гомеопатия	Сестринское дело в наркологии	Кардиология	Функциональная диагностика
	Электропунктурный вегетативный резонансный тест	Сестринский уход за больными	Детская кардиология	Биоинформационные технологии в современной медицине
	Основы биорезонансной терапии	Сестринское дело в централизованном стерилизационном отделении	Врождённые пороки сердца	Использование аппаратно-программных комплексов для биоинформационных технологий

Курсы повышения квалификации для врачей и медицинских работников широко представлены на рынке образовательных услуг, в первую очередь, потому что повышение квалификации для врачей закреплены законодательно.

2. Педагогов и работников образования по специальностям приведены в таблице 2.2

Таблица 2.2- Курсы повышения квалификации для работников образования по специальностям

Название курсов	История и обществознание	Математика	Социальная педагогика	Творческая деятельность
Направление подготовки	История в общеобразовательных организациях и организациях профессионального образования	Математика в общеобразовательных организациях и организациях профессионального образования	Педагогика и психология	Педагогика и методика дополнительного образования детей и взрослых: Музыкальная деятельность
	Обществознание в общеобразовательных организациях и организациях профессионального образования	Инноватика в образовании и воспитании в условиях реализации ФГОС по предметной области «Математика»	Социальная педагогика и психология	Педагогика и методика дополнительного образования детей и взрослых: Творческая деятельность
	Правоведение в общеобразовательных организациях и организациях профессионального образования	Педагогика инклюзивного образования в условиях реализации ФГОС (по уровням образования и предметным областям) по предметной области «Математика»	Инноватика в образовании и воспитании в условиях реализации ФГОС (по уровням образования и предметным областям) по предметной области «Социальная педагогика»	Педагогика и методика дополнительного образования детей и взрослых: Театральная деятельность

	Правоведение и правоохранительная деятельность	Методическое обеспечение и планирование учебно-исследовательской и проектной деятельности в условиях реализации ФГОС (по уровням образования и предметным областям) по предметной области «Математика»	Психодидактическое проектирование процесса обучения и воспитания в условиях реализации ФГОС (по уровням образования и предметным областям) по предметной области «Социальная педагогика»	Педагогика и методика дополнительного образования детей и взрослых: Техническое творчество
	Инноватика в образовании и воспитании в условиях реализации ФГОС (по уровням образования и предметным областям)» по предметной области «История и обществознание	Психодидактическое проектирование процесса обучения и воспитания в условиях реализации ФГОС (по уровням образования и предметным областям) по предметной области «Математика»	Педагогические технологии и конструирование образовательного и воспитательного процесса в условиях реализации ФГОС	Педагогика и методика дополнительного образования детей и взрослых: Хореографическое искусство

Курсы повышения квалификации для учителей и работников образования крайне широко распространены т.к. профессия педагога требует постоянного повышения квалификации, и обязанность прохождения курсов закреплена законодательно. Так же существует большое количество курсов повышения квалификации для работников на руководящих должностях в сфере образования.

3. Для юристов по специальностям приведены в таблице 2.3

Таблица 2.3 - Курсы повышения квалификации для юристов

Название курсов	Договоры	Недвижимость	Налоги	Суд
Направление подготовки	Юрист по договорному праву	Юрист по земельному праву	Юрист по налоговому праву	Судебный юрист: комплексное повышение квалификации
	Договорное право в практике арбитражных судов	Юрист ЖКХ	Актуальные вопросы налогового права	Актуальные вопросы судебной практики
	Новеллы частного права	Новеллы в сделках с недвижимостью и государственной регистрации	ВЭД компании: бухгалтерский и налоговый учет	Управление дебиторской задолженностью
	Инструменты эффективной договорной работы	Предоставление и оформление земельных участков под строительство	Налоговые риски при заключении договоров	Защита прав кредитора в процедуре банкротства
	Общетеоретические и практические аспекты договорной работы	Юрист по недвижимости	Налоговое право: повышение квалификации	Судебный юрист: повышение квалификации

Курсы повышения квалификации для юристов широко представлены на рынке и, на сегодняшний день, являются весьма востребованными, как и сама профессия юриста.

4. Для бухгалтеров по специальностям приведены в таблице 2.4

Таблица 2.4 - Курсы повышения квалификации для бухгалтеров

Название курсов	Бухгалтерский учет	Налогообложение	Закупочная деятельность	Кассовые операции
Направление подготовки	Международные стандарты финансовой отчетности	Налоговое консультирование	Организация закупочной деятельности	Расчетно-кассовые операции в иностранной валюте
	Налоговые расчёты на базе бухгалтерского учёта	Специальные режимы налогообложения	Управление государственными, муниципальными, корпоративными закупками.	Наличные расчеты и применение ККТ
	Практикум по международным стандартам финансовой отчетности	Повышение квалификации налогового консультанта	Контрактная система и управление закупками	Операционист-бухгалтер банка

Окончание таблицы 2.4

	Бухгалтерский учет и налогообложение	Налоговые расчёты	Основы организации закупочной деятельности предприятия	Учет кассовых операций
	Бухгалтерский учет	Налогообложение	Теория закупочной деятельности	Отчетность кассовых операций

Курсы повышения квалификации для бухгалтеров являются весьма распространёнными и востребованными на рынке образовательных услуг, как и профессия бухгалтера. Так же бухгалтер прошедший курсы повышения квалификации является более привлекательным кадром для найма в глазах потенциальных работодателей.

5. Для строителей по специальностям приведены в таблице 2.5

Таблица 2.5- Курсы повышения квалификации для строителей

Название курсов	Безопасность строительства	Проектирование	Теплоэнергетика	Электромонтаж
Направление подготовки	Безопасность строительства и качество выполнения общестроительных работ	Проектирование автомобильных дорог, мостов и дорожных сооружений	Устройство и безопасная эксплуатация тепловых энергоустановок и тепловых сетей	Работы по строительству, реконструкции и капитальному ремонту. Устройство наружных электрических сетей.
	Безопасность строительства и качество выполнения геодезических, подготовительных и земляных работ, устройства оснований и фундаментов	Проектирование зданий и сооружений	Устройство и демонтаж систем отопления, в том числе на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах	Безопасность строительства и качество устройства электрических сетей и линий связи, в том числе на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах

Окончание таблицы 2.5

	Безопасность строительства. Организация строительства, реконструкции и капитального ремонта	Проектирование зданий и сооружений. Внутреннее инженерное оборудование, внутренние и наружные сети инженерно-технического обеспечения, перечень инженерно-технических мероприятий	Организация работы котлотурбинных цехов тепловых электрических станций. Эксплуатация отопительных и промышленных котельных	Безопасность строительства и качество устройства электрических сетей и линий связи
	Безопасность строительства и качество выполнения монтажных и пусконаладочных работ, на особо опасных и уникальных объектах	Объемно - планировочные решения	Эксплуатация и ремонт систем теплоснабжения	Монтаж силовых и осветительных сетей

Курсы повышения квалификации для строителей так же представляют многие образовательные предприятия, в значительной степени курсы представлены направлением «Безопасность в строительстве», а так же курсами повышения квалификации для проектировщиков.

6. Для государственных и муниципальных служащих приведены в таблице 2.6

Таблица 2.6 – Курсы повышения квалификации для государственных служащих

Название курсов	Юриспруденция	Государственное и муниципальное управление	Менеджмент	Управление персоналом
-----------------	---------------	--	------------	-----------------------

Окончание таблицы 2.6

Направление подготовки	Актуальные проблемы правового положения юридических лиц в Российской Федерации: последние изменения гражданского законодательства	Актуальные вопросы государственного и муниципального управления	Менеджмент в здравоохранении	Действия работников организаций в чрезвычайных ситуациях природного, техногенного характера, в условиях негативных и опасных факторов бытового характера
	Актуальные проблемы процессуального права: гармонизация Гражданского процессуального кодекса и Арбитражного процессуального кодекса	Актуальные вопросы развития муниципальных образований	Правовые и бухгалтерские аспекты в работе СМИ	Технологии управления персоналом в государственном и муниципальном управлении
	Новеллы обязательственного права	Бюджетный контроль	Проектирование образовательного процесса в контексте стратегии развития образования	Управление персоналом государственной службы: кадровые технологии и кадровая безопасность
	Правовые аспекты деятельности преподавателей высшей школы	Информационная безопасность и гражданское общество	Управленческие навыки руководителя	Управление конфликтами среди персонала.

Курсы повышения квалификации для государственных служащих находящихся на управляющих должностях так же чрезвычайно востребованы. Для многих государственных управляющих должностей повышение квалификации введено законодательно. Среди представленных курсов широко распространены курсы по совершенствованию управленческих навыков руководителя, а так же курсы по проблемам развития различных отраслей (образования, здравоохранения).

2.6 Маркетинговое исследование.

1. Полное название: Государственное автономное образовательное учреждение Республики Хакасия дополнительного профессионального образования «Хакасский институт развития образования и повышения квалификации»

Сокращенное название: ГАОУ РХ ДПО «ХакИРОиПК»

Адрес учреждения: 655017, Республика Хакасия, г. Абакан, ул. Пушкина, д. 105

Направление образовательной деятельности: реализация дополнительных профессиональных программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов.

Формы обучения: очная, заочная (с использованием дистанционных образовательных технологий).

ХакИРОиПК осуществляет переподготовку и проводит курсы повышения квалификации для работников образования и руководителей образовательных организаций.

Подготовка проводится по таким курсам как:

- 1) Организация процесса обучения физике в условиях ФГОС ООО
- 2) Организация процесса обучения географии в условиях ФГОС ООО
- 3) Содержание и структура адаптивной образовательной программы для детей с ОВЗ
- 4) Диагностика причин, профилактика и разрешение конфликтных ситуаций в образовательных организациях
- 5) Формы и методы антикоррупционного образования.

Государственная политика в образовании.

- 6) Организация деятельности учителя-логопеда, учителя-дефектолога в соответствии с ФГОС ОВЗ

7) Содержание деятельности социального педагога в образовательной организации

8) Развитие личности обучающегося через реализацию регионального и этнокультурного содержания образования на интегральной основе

9) Проектирование индивидуального образовательного маршрута одаренного ребенка

10) Организация процесса обучения изобразительному искусству в условиях ФГОС ООО

По окончании обучения по данным программам выдаётся удостоверение о прохождении курсов повышения квалификации.

Стоимость курсов в «ХакИРОиПК» . Образовательные курсы состоят из модулей. Стоимость модулей (цена на 1 слушателя):

Модуль 12 часов – 3500,00 р.

Модуль 18 часов – 3900,00 р.

Модуль 24 часа – 5000,00 р.

2. Институт повышения квалификации и переподготовки кадров на базе Хакасского Государственного Университета.

Адрес: 655017, Республика Хакасия, г. Абакан пр. Ленина, д. 90

Институт повышения квалификации и переподготовки кадров проводит данные курсы:

1) Управление государственной и муниципальной собственностью(20 ч.) – 3500,00 р.

2) Организация и техническое обеспечение персональных данных в информац.системах персон.данных(40 ч.) – 4500,00 р.

3) Управление конфликтами, культура делового общения(24 ч.) – 3500 р.

4) Теория и методика физического воспитания и спорта(72 ч.) – 8000 р.

5) Основы банковского учета(72 ч.) – 15600 р.

6) Экскурсоведение (16 ч.) – 2700 р.

7) Правовые, психологические, медицинские аспекты социального обслуживания инвалидов и пожилых граждан на дому(72 ч.) – 8000 р.

8) Русский язык как язык законодательства и служебных документов(16 ч.) – 2900 р.

9) Формирование и развитие мотивации профессиональной деятельности федеральных государственных гражданских служащих антикоррупционного поведения (40 ч.) – 5300 р.

10) Предоставление государственных услуг в электронном виде (24 ч.) – 3500 р.

11) Международные стандарты финансовой отчетности (72 ч.) – 11000 р.

12) Психология и этика делового общения в практике государственной гражданской (муниципальной) службы. Противодействие коррупции в органах государственной власти (72 ч.) – 9500 р.

13) Направления предупреждения и механизмы противодействия коррупции в органах государственной власти и местного самоуправления (72 ч.) – 9500 р.

14) Документационное обеспечение и документооборот органов государственного управления и местного самоуправления (72 ч.) – 9500 р.

15) Повышение эффективности осуществления органами государственной власти контрольно-надзорных функций (24 ч.) – 3800 р.

16) Банковская отчетность (40 ч.) – 12500 р.

17) Образовательная робототехника на основе современной микропроцессорной технологии (72 ч.) – 6700 р.

18) Русский язык как язык законодательства и служебных документов (16 ч.) – 2900 р.

19) Основы государственного и муниципального управления и основы государственной гражданской службы (72 ч.) – 9500 р.

3. Центр дополнительного образования на базе Хакасского Технического Института.[20]

Адрес: 655017, Республика Хакасия, г. Абакан ул. Щетинкина д. 27

Центр дополнительного образования Хакасского технического института – филиала ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» проводит курсы повышения квалификации по следующим программам.:

- 1) Строительство зданий и сооружений. (380 ч.) – 55000 р.
- 2) Инженерные сметы и системы (256 ч.) – 35000 р.
- 3) Строительство, содержание и ремонт автомобильных дорог и городских улиц (72 ч.) – 7800 р.
- 4) Архитектурное проектирование в среде AUTO CAD 2016 (36 ч.) – 7000р.
- 5) Эксплуатация электрических установок в промышленности, строительстве, бюджетной сфере. Электробезопасность (36 ч.) – 4000 р.
- 6) Управление персоналом (72 ч.)- 6500 р.
- 7) Курсы углубленного изучения иностранных языков (английский, немецкий) (40 ч.) – 4000 р.

По окончании курса выдается диплом установленного образца, позволяющий выполнять новый вид профессиональной деятельности.

Ниже приведена таблица 2.7 со сведением данных о всех конкурентах ООО «Центр повышения квалификации». В ней отражена информация о ценах и о проводимых направлениях повышения квалификации и переподготовки.

Таблица 2.7- Анализ конкурентов.

Учебное заведение	Институт повышения квалификации на базе ХГУ		Центр дополнительного образования ХТИ		ГАОУ РХ ДПО «ХакИРОиПК»	
	Кол-во часов	Стоимость обучения. Руб.	Кол-во часов	Стоимость обучения. Руб.	Кол-во часов	Стоимость обучения. Руб.
Направления подготовки						

Окончание таблицы 2.7

Экономика	72	15 600	72	12 500	18	3900
Иностранные языки	40	4 000	40	4 000	18	3 900
Энергетика	-	-	36	4 000	-	-
Информационные технологии	40	4 500	36	7 000	12	3 500
Педагогическое образование	72	11 000	-	-	24	5 000
Филология и межкультурные коммуникации	40	5 000	-	-	-	-
Курсы п.к. для управляющего персонала.	24	3 500	72	6 500	18	3 900

Наиболее популярными курсами повышения квалификации в Абакане являются курсы иностранных языков, экономики, информационных технологий, а так же курсы для повышения квалификации управляющего персонала.

2.7 Производственный план

Начало реализации проекта планируется на 18.01.21, а завершение 28.03.21. Следовательно, его длительность составит 70 дней. Дата открытия фирмы приходится на 29.03.21. Этого времени хватит на регистрацию ООО и на получение лицензии на предоставление образовательных услуг.

Стоимость курсов повышения квалификации будет рассчитываться исходя из количества модулей включенных в него. Один модуль составляет 16 часов, что является минимальным количеством учебных часов для прохождения курсов повышения квалификации и получения удостоверения установленного образца. Стоимость одного модуля будет составлять 3700

рублей. Стоимость курсов переподготовки длительностью в 251 час будет составлять 55500 рублей.

Выбор программ для курсов повышения квалификации и переподготовки будет зависеть от спроса на них и актуальности.

Численность постоянных работников составит 2 человека. Данные о персонале представлены в таблице 2.8

Таблица 2.8— Заработная плата персонала и основные требования

№	Должность	Заработная плата, руб./месяц	Требования	Функции
1	Директор (учредитель)			<ul style="list-style-type: none"> - организация и контроль рабочего процесса компании; - установление контактов с клиентами; -консультирование клиентов в офисе, по телефону и в сети (информация по предоставляемым курсам); - рекламная деятельность
2	Бухгалтер	5 000,0	- высшее/среднее профессиональное образование.	<ul style="list-style-type: none"> -выполнение функций менеджера-секретаря - ведение бухгалтерского учета

Бухгалтер для ООО «Центр повышения квалификации» будет нанят по договору подряда.

Педагоги для проведения курсов повышения квалификации будут так же наниматься по договору подряда. Зарплата преподавателей будет 300-500 рублей в час, в зависимости от специализации и их квалификации.

ООО «Центр повышения квалификации» нуждается в быстром выходе на рынок и привлечении новых клиентов, для этого необходимо разработать эффективную рекламную стратегию. Комплекс рекламных мероприятий для первого года представлен в таблице 2.9

Таблица 2.9 — Структура расходов на рекламу ООО «Центр повышения квалификации» на 2021 г.

Статьи затрат	2021 г.							Итого:
	апрель	май	июнь	июль	август	октябрь	ноябрь	
	сумма, руб.							
Изготовление визиток и листовок	5 000,0	0,0	0,0	0,0	5 000,0	0,0	0,0	10 000,0
Реклама на городских форумах	2 000,0	0,0	2 000,0	0,0	0,0	2 000,0	0,0	6 000,0
Реклама в соц. Сетях	1 000,0	1 000,0	1 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	1 000,0	6 000,0
Итого:	8 000,0	1 000,0	3 000,0	0,0	1 000,0	3 000,0	1 000,0	22 000,0

В 2021 г. ежемесячные расходы на рекламу в среднем составят 1 833 руб. Цель данной стратегии укрепить положение фирмы на рынке, расширить клиентскую базу фирмы, и как следствие увеличить прибыль организации.

Реализация данного инвестиционного проекта предполагает такие затраты как прединвестиционные и инвестиционные затраты.

Прединвестиционные затраты определены в таблице 10.1

Таблица 2.10 — Прединвестиционные затраты

Статьи	Сумма,руб.
Оформление документов связанных с созданием ООО	4000,0
Оформление документов связанных с получением лицензии на предоставление образовательных услуг.	6000,0
Итого:	10000,0

Инвестиционные затраты приведены в таблице 2.11

Таблица 2.11 — Инвестиционные затраты ООО «Центр повышения квалификации»

Статьи	Сумма, тыс. руб.
Оборудование	50,69
Оборотный капитал	59,35
Итого:	110,04

Более детальная структура ресурсов на приобретение необходимого оборудования представлена в таблице 2.12

Таблица 2.12 — Состав ресурсов на приобретение необходимого оборудования.

Статьи	Количество, шт.	Сумма, руб.
- компьютер	1	25 000,0
- лазерный принтер (цветной) HP Color LaserJet Pro M452nw	1	24 190,0
- телефон	1	1 500,0
Итого:		50 690,0

Необходимость в хорошем лазерном принтере обусловлена тем, что для обеспечения учебного процесса для каждого курса будут постоянно требоваться методические указания.

Срок полезного использования оборудования составляет 5 лет.

Переменные затраты будут включать в себя лишь зарплату педагогов, занимающихся проведением курсов повышения квалификации. Исходя из того что зарплата педагога составит 300 рублей в час, зарплата за проведение одного модуля составит: $300 \cdot 16 = 4800$ рублей. Группы для проведения курсов будут формироваться из пяти человек. Зная это можно рассчитать переменные затраты на одного клиента: $4800 / 5 = 960$ рублей.

Структура затрат фирмы в месяц определена в таблице 2.13

Таблица 2.13 — Структура затрат ООО «Центр повышения квалификации»

Статьи	Сумма, руб.
Заработная плата рабочих	5 000,0
Отчисления на социальные нужды	1 500,0
Амортизация	845,0
Накладные расходы	44 000,0
в т.ч.:	
канцелярские товары	6 000,0
аренда помещения	35 000,0
услуги связи	3 000,0
Коммерческие расходы	8 000,0
Итого:	59 345,0

В результате было установлено, что для реализации проекта потребуется 120 тыс. руб. включая затраты на оплату пошлин на регистрацию ООО и получение лицензии на оказание образовательных услуг. 60 тыс. руб. из них составляет оборотный капитал, а 51 тыс. руб – капитальные вложения.

2.8 Финансовый план.

Прежде всего, необходимо рассчитать точку безубыточности. Точка безубыточности может иметь натуральное или денежное выражение. Показатель этот нужно знать, чтобы сориентироваться в объемах продаж для выхода к нулевой отметке.

Точка безубыточности это минимальный объём производства либо реализации услуг, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при реализации каждой последующей единицы услуг предприятие начинает получать прибыль.

Сначала рассчитаем точку безубыточности в натуральном выражении. Для расчёта нам понадобятся данные о постоянных издержках: $59345 * 12 = 712140$ рублей – величина постоянных издержек за год.

Цена за оказываемые услуги: 3700 рублей – стоимость одного модуля продолжительностью в 16 часов.

Переменные затраты за единицу оказываемых услуг- 960 рублей.

Постоянные затраты за единицу оказываемых услуг- 2739 рублей.

Формула расчета точки безубыточности в натуральном выражении:

Тбн – точка безубыточности в натуральном выражении

Зпост – постоянные издержки

В - выручка

Ц – цена

ЗСпер - средние переменные затраты (на единицу продукции)

Зпер – переменные затраты

$$Тбн = Зпост / (Ц - ЗСпер)$$

$712140 / (3700 - 960) = 260$ – точка безубыточности в единицах оказанных услуг. Для того чтобы начать получать прибыль необходимо более 260 клиентов в год.

Далее нам необходимо будет рассчитать точку безубыточности в денежном выражении. Для этого потребуются узнать выручку и переменные затраты на весь объем реализации услуг.

$$3700 * 260 = 962000 \text{ рублей} \text{ – выручка от реализации за год}$$

$960 * 260 = 249\,600$ рублей – переменные затраты на объем реализации услуг в год.

Формула расчета точки безубыточности в денежном выражении:

$$Тбд = В * Зпост / (В - Зпер)$$

$$962000 * 712140 / (962000 - 249600) = 961649 \text{ рублей.}$$

Графическое изображение точки безубыточности представлено в рисунке 1.

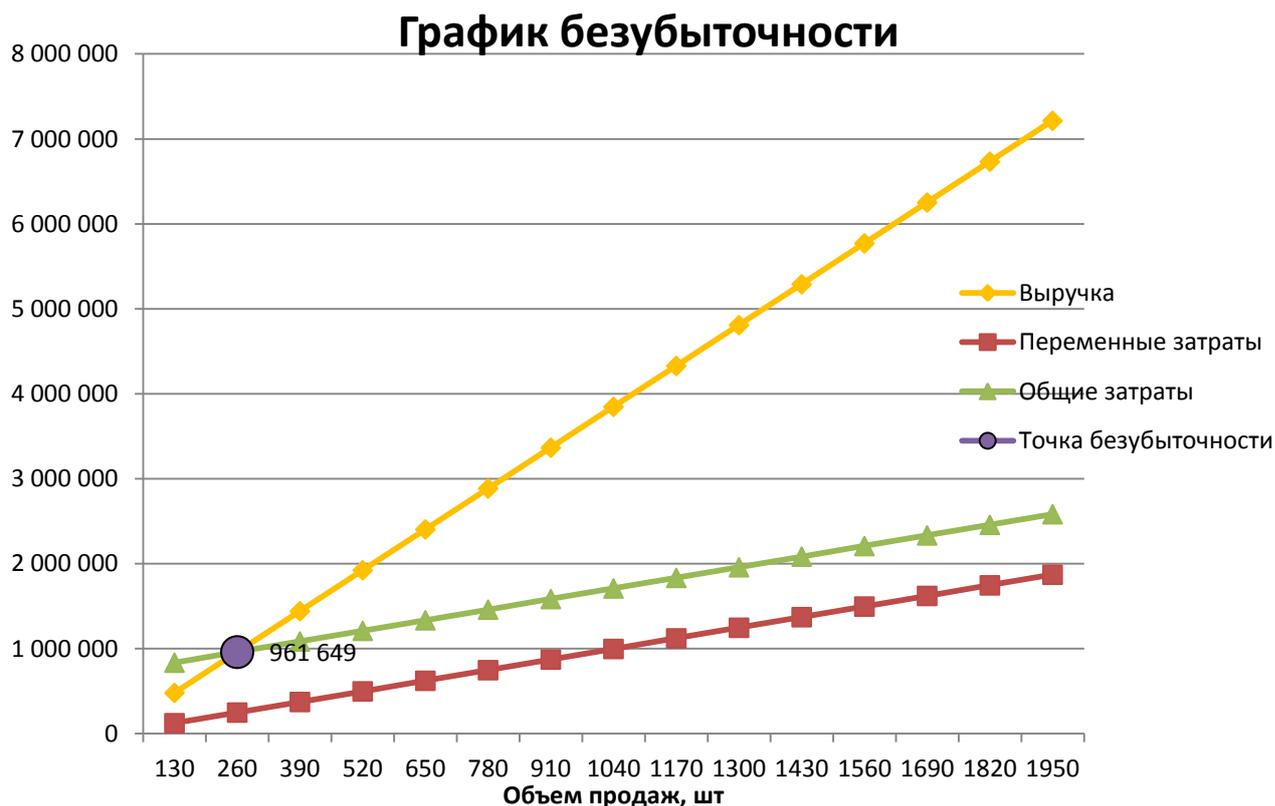


Рисунок 1- Графическое изображение точки безубыточности

Фирмой была выбрана упрощенная система налогообложения со ставкой 4%

Прогнозируемый поток реальных денег от операционной деятельности представлен в таблице 14.1.

Таблица 14.1 — Денежный поток от операционной деятельности

Показатели	Годы		
	1-й	2-й	3-й
Выручка, тыс. руб.	962,0	1 154, 4	1 443
Расходы, тыс. руб.	961,7	1 011,6	1 024,1
Балансовая прибыль	0,3	142,8	418,9
Налог УСН (4%)	0,02	8,6	25,13
Чистая прибыль	0,3	134,2	393,77
Сальдо операционной деятельности	0,3	142,8	418,9

На второй год деятельности ООО «Центр повышения квалификации» ожидается увеличение количества клиентов на 20%. На третий год ожидается, что количество клиентов возрастет еще на 25%.

Далее рассчитаем чистый доход. Чистый доход - это сумма дохода, остающегося в распоряжении предприятия, после выплаты из его валового дохода сумм налоговых платежей, входящих в цену продукции.

Чистый доход (ЧД) находим как разность между достигнутыми результатами реализации проекта и инвестиционными затратами. Так чистый доход составит:

$ЧД = 0,3 + 142,8 + 418,9 - 50,69 = 511,31$ тыс. руб. составит чистый доход за 3 года деятельности ООО «Центр повышения квалификации».

Чистый дисконтируемый доход (NPV) данного проекта находим по формуле 2.1.

$$\text{---} , \quad (2.1)$$

где Cft - денежный поток в период времени;

IC – инвестиционный капитал;

r – ставка дисконтирования.

Ставку дисконтирования возьмём ключевой, равной 11%.

Далее мы продисконтировали сальдо от операционной деятельности, результаты расчетов представлены в таблице 2.15

Таблица 2.15 — Дисконтирование финансовых результатов ООО «Зона комфорта»

Показатели	годы		
	1-й	2-й	3-й
Сальдо операционной деятельности, тыс. руб.	0,3	142,8	418,9
Дисконтный множитель (11%)	0,900	0,812	0,732
Дисконтированное сальдо	0,27	115,96	306,64

Чистый дисконтированный доход ООО «Центр повышения квалификации» за 3 года составит:

$$NPV=0,27/(1,11)^1+115,96/(1,11)^2+306,64/(1,11)^3=318,58 \text{ тыс. руб.}$$

Индекс доходности(рентабельности) инвестиций (PI)– показатель эффективности инвестиций, представляющий собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала.

$$PI=318,58 /50,69= 6, 29.$$

Срок окупаемости (Ток) рассчитываем как разность инвестиционных затрат и сальдо первого, второго и n-го года, пока не наступит окупаемость проекта.

$$\text{Так } t_1= 50,69- 0,3=50,39 \text{ тыс. руб; } t_2=50,39/(142,8/12)=4,2\approx 5 \text{ месяцев.};$$

Срок окупаемости проекта составит 1 г. 5 месяцев.

Далее рассчитаем показатели рентабельности, такие как:

1. Рентабельность фирмы – этот коэффициент наглядно демонстрирует степень эффективности, с которой предприятие распределяет оборотные, имущественные и прочие средства производства. Экономический смысл расчёта общей рентабельности – увидеть в цифровом выражении прибыль, которая получена на каждый затраченный условный рубль. Рентабельность фирмы рассчитывается как отношение балансовой прибыли к суммарной стоимости активов, в которую включены производственные фонды, а так же оборотные и внеоборотные активы.

2. Рентабельность продукции (услуг) - показатель, отражающий эффективность реализации продукции. Иначе говоря, рентабельность реализуемой продукции отражает сколько рублей прибыли принесет один рубль, потраченный на производство и продажу продукции(услуг). Рентабельность продукции равна отношению прибыли от реализации продукции к полной себестоимости продукции.

Показатели рентабельности будут рассчитаны в таблице 2.16 на второй и третий год работы предприятия, т.к. за первый год планируется достичь

точки безубыточности, в которой доходы будут равны затратам и после достижения которой предприятие начнёт получать прибыль.

Таблица 2.16 Расчёт показателей рентабельности.

Показатель	Года	
	2-й	3-й
Рентабельность фирмы	34,87%	36,83%
Рентабельность услуг	12,34%	28,98%

Как видно из таблицы, ООО «Центр повышения квалификации» является очень рентабельным. Полученные показатели рентабельности отражают, высокую эффективность оказываемых услуг, а так же способность предприятия приносить прибыль.

2.9 Анализ риска

Под риском принято понимать вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления проекта.

Риск инвестиционного проекта, как правило, в первую очередь связан с небольшим числом особо опасных факторов, которые приведены ниже в таблице 2.17

Таблица 2.17 – Риски проекта и способы защиты

Виды риска	Отрицательное влияние	Способы защиты
1. Рыночные и финансово-экономические		
Неустойчивость спроса на услуги ООО «Центр повышения квалификации»	- падение спроса; - снижение выручки от реализации услуг.	- проведение мероприятий по стимулированию сбыта (акции, специальные предложения); - расширение рынков сбыта; - поиск новых потребителей.
Появление новых конкурентов	- потеря позиций на рынке; - потеря клиентов; - снижение выручки	- отслеживание ситуации на рынке; - анализ конкурентов. - поиск и предложение новых, актуальных курсов повышения квалификации
Недостаток оборотных средств	- снижение финансовой устойчивости фирмы; - увеличение кредитов.	- планирование и контроль затрат; - поиск заемного капитала на случай недостатка оборотных средств.

Окончание таблицы 2.17

Форс-мажорные обстоятельства (войны, теракты, катаклизмы)	- отток клиентов; - снижение выручки.	- наличие альтернативных направлений
2. Социальные		
Недостаточный уровень заработной платы	- текучесть кадров; - снижение уровня обслуживания.	- отслеживание средней заработной платы по отрасли, приведение ее к соответствующему уровню; - нематериальная мотивация.
3. Внутрифирменные		
Снижение качества оказываемых услуг.	- отток клиентов; - увеличение расходов; - снижение престижа фирмы; - проблемы продвижения продукта.	- привлечение новых преподавателей; - поиск лучших предложений

Таким образом, все мероприятия по снижению и компенсации рисков можно отнести к следующим основным положениям:

- проведение мероприятий по стимулированию реализации услуг;
- подбор квалифицированных педагогов;
- расширение круга потребителей;
- постоянный анализ ситуации, складывающийся на рынке;
- быстрое реагирование на изменения.

Применение данных способов защиты позволит существенно снизить рискованность проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги выпускной квалификационной работы, можем сделать следующие выводы:

Бизнес-план необходим, он является составной частью любого предприятия. Бизнес-план в конечном итоге должен дать правильный ответ на такие важные вопросы рыночных отношений, как возможная стоимость проекта и планируемые доходы.

Бизнес-план описывает цели и задачи, которые необходимо решить предприятию как в ближайшем будущем, так и на перспективу. В нем содержится оценка текущего момента, сильных и слабых сторон проекта, анализ рынка и информация о потребителях продукции или услуг.

Бизнес-планирование - это осознанное предвидение действий в будущем, моделирование результатов деятельности, поиск благоприятных возможностей, создание условий завтрашнего дня. Бизнес-планирование можно охарактеризовать как особый тип процесса принятия решений, в рамках которого анализируется информация о прошлой финансовой и производственной деятельности хозяйствующего субъекта, оцениваются его потенциальные ресурсы, формулируются цели на перспективу и устанавливается приоритетность решения задач для их достижения.

Бизнес-план предполагает оценку собственной предпринимательской деятельности фирмы и целевую оценку конъюнктуры рынка, является программой действий предпринимателя, необходимым рабочим инструментом проектно-инвестиционных решений и внутрифирменного планирования, используемым во всех сферах предпринимательства. Он актуален как и для вновь создаваемых, так и для действующих фирм.

В процессе выполнения данной работы были достигнуты все поставленные цели и задачи. Были исследованы методологические аспекты бизнес-планирования, рассмотрены цели и задачи бизнес-планирования и приведена типовая структура бизнес-плана. В практической части

бакалаврской работы был разработан бизнес-план по открытию ООО «Центр повышения квалификации». При выполнении бизнес-плана было написано резюме проекта, сформирована цель бизнес-плана приведён список документов и требований, необходимых для открытия ООО и получения лицензии для ведения образовательной деятельности. Проведено исследование и выявлены наиболее актуальные и популярные курсы повышения квалификации. Проведён анализ конкурентов на рынке, приведены направления курсов повышения квалификации и переподготовки, а так же указаны цены на предоставляемые образовательные услуги. Разработан организационный план и выполнен расчёт финансовых показателей. А так же был проведён анализ риска ООО «Центр повышения квалификации» и приведены способы защиты, которые позволят существенно снизить рискованность проекта.

Оценка эффективности проекта показала, что в первый год работы предприятие достигнет точки безубыточности, а уже на второй год рентабельность оказываемых услуг составит 12,34%. Так же был рассчитан чистый доход и чистый дисконтированный доход. Срок окупаемости проекта: 1 год 5 месяцев. Таким образом, данный бизнес-проект является выгодным и эффективным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Алексеева М. М.** Планирование деятельности фирмы. учебник / М.М. Алексеева. Москва: М. Форум, 2013. - 248 с.
2. **Аникеев С.А.** Методика разработки плана маркетинга. Учебное пособие/ С.А. Аникеев. С. Петербург: Информ-Студио, 2016. – 128 с.
3. **Артеменко В.Г.** Финансовый анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко. Новосибирск, : “ДИС”, НГАЭ и У, 2018 г. – 385 с.
4. **Балабанов И.Т.** Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. Учебник/ И.Т. Балабанов: Томск: Финансы и статистика, 2010. – 384 с.
5. **Горемыкин В.А.** Бизнес-план: методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В.А. Горемыкин. Москва:—[3-е изд].—М.: Ось-89, 2008.—576 с.
6. **Горохов Н.Ю.** Бизнес-планирование и инвестиционный анализ. Учебное пособие / Н.Ю. Горохов. Москва: Информационно-издательский дом Филинь, 2019 – 208 с.
7. **Грибалева, Н.П.,** Игнатов И.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению / Н.П. Грибалева С. Петербург: Белл, 2018 – 203 с.
8. **Гурьянова Э.А.** Бизнес-планирование: Учебное пособие./ Э.А. Гурьянова Казань, 2019 – 137 с.
9. **Григорьев В.В.** Оценка предприятия: теория и практика. Учебник / В.В. Григорьев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
10. **Кистерева Е. В.** Инвестиционный бизнес-план : расчет эффективности проекта. Методические указания / Е. В. Кистерева Москва: Информационно-издательский дом Филинь 2018.—№5.—С. 54-63
11. **Ковалев А.И.,** Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Учебник / А.И. Ковалёв Издание 2-е, переработанное и дополненное. Томск.: ЗАО “Центр экономики и маркетинга”, 2019 г. – 511 с.

12. **Кочеткова А. В.** Бизнес-план : [коммуникационный менеджмент]. Учебное пособие / А. В. Кочеткова Коммуникационный менеджмент: [учеб. пособие для вузов] Москва: Ось-89 —М., 2018.—С. 287-292.
13. **Латфуллин Г.Р.** Основные цели и задачи в бизнес-планировании. Учебное пособие/ Оренбург: изд. Чайка , 2019- с. 117.
14. **Магура М.И.** Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений. Учебник./ М.И. Магура . Москва: изд. Ось-89 2010. – С.72-74
15. **Мау А.Г.** Методические указания по организации повышения квалификации и переподготовки сотрудников./ А.Г. Мау Казань – 2012.-69 с.
16. Образовательный ресурс.[Электронный ресурс]: Обучение персонала как конкурентное преимущество. - Режим доступа http://www.logistics.ru/9/24/i20_3065.htm
17. Образовательный ресурс[Электронный ресурс] – программы повышения квалификации. – Режим доступа: <http://edunews.ru/kursy/povyshenie-kvalifikacii/>
18. **Орлова Е. Р.** Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании: Учебное пособие для вузов / Е. Р. Орлова. Томск. 3-е изд., стер.—М.: Омега-Л, 2018.—152 с.
19. **Островских Т.И.** Оценка и управление стоимостью предприятия (организации). Метод. указания /Т.И Островских; Сиб. Ферер. Ун-т, ХТИ - филиал СФУ.- Абакан: Ред. - изд. Сектор ХТИ –филиала СФКУ, 2013. - 24 с.
20. Официальный сайт ХТИ. [Электронный ресурс] : Центр дополнительного образования. – Режим доступа: <http://www.khti.ru>.
21. **Панкратов Ф.Г.** Коммерческая деятельность: Учебник для студентов высших и средних учебных заведений/ Ф.Г. Панкратов. Уфа: ИВУ «Маркетинг», 2012 г. - 328 с.

22. Портал рейтингов образования в России [Электронный ресурс]:
Профессии требующие постоянного обучение. – Режим доступа:
http://moeobrazovanie.ru/professii_trebuyuschie_obucheniya.html

23. **Рутгайзер В.М.** Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие/
В.М. Рутгайзер. Москва: Инфра-М, 2013. – 312с.

24. **Савицкая Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности
предприятия. Учебник./ Г.В. Савицкая. Москва -: ИНФРА-М, 2010 г. - 336 с.

25. **Сигачева Н.Л.** Методические рекомендации по написанию
выпускной квалификационной работы / Н.Л. Сигачева. Ун-т ХТИ филиал
СФУ.- Абакан: ред. изд сектор ХТИ – филиала СФУ, 2012. – 18 с.

26. **Смирнов Э.А.** Основополагающие законы социальной
организации. Методическое пособие/ Э.А. Смирнов. Уфа. Изд. МиА, 2010 –
116 с.

27. **Столпова Е.С.** Финансовый менеджмент. Учебник./ Е.С.
Столпова. Новосибирск: Изд-во «Перспектива», 2015 г. – 656 с

28. Федотова М.А. Оценка бизнеса. Учебное пособие./ М.А.
Федотова С.Петербург: изд. ЕЗ. 2013 57.

29. **Шепеленко Г.И.** Экономика, организация и планирование
производства на предприятии. Учебное пособие для студентов экономических
факультетов и вузов / Г.И. Шепеленко. Ростов-на-Дону: . 2-е изд., доп. и
переработ МарТ, 2016. – 544 с.

30. **Щербаков В.А.** Оценка стоимости предприятия (бизнеса).
Учебное пособие / В.А. Щербаков. Томск: Издательство Омега, 2012. – 288 с.

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 30 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«29» июня 2020 г.

дата



(подпись)

Анн Кенн Константин Андреевич
(Ф.И.О.)

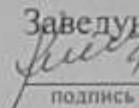
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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

«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Т.Б. Коняхина

подпись инициалы, фамилия

«29» 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код – наименование направления

Перспективы открытия ООО «Центр повышения квалификации» в Р.Х.

тема

Руководитель

 29.06.20

подпись, дата К. Э. Н., доцент

должность, ученая степень

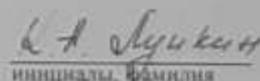
Т. Б. Коняхина

инициалы, фамилия

Выпускник

 29.06.20

подпись, дата



инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Перспективы открытия ООО «Центр повышения квалификации» в Р.Х.

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Клиш 28.06.20 Клиш
подпись, дата инициалы, фамилия

Проектно-аналитическая часть
наименование раздела

Зуб 28.06.20 Зуб
подпись, дата инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Сидорова
подпись, дата

Р.Н. Сидорова
инициалы, фамилия