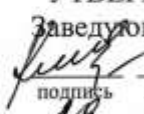


Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
 Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 29 » 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01

код – наименование направления

Разработка бизнес-плана: «Открытие частного детского сада в с.Аскиз»
тема

Руководитель


подпись, дата

доцент, к.э.н.
должность, ученая степень

Т.Б.Коняхина
инициалы, фамилия

Выпускник


подпись, дата

К.А.Таскаракова
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме
Разработка бизнес-плана: «Открытие частного детского сада в
с. Аскиз

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

Зуб
подпись, дата

Зубец Н.В.
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

Зуб
подпись, дата

Зубец Н.В.
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

Коняхина Т.Б.
подпись, дата

Коняхина Т.Б.
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

Сигачева Н.Л.
подпись, дата

Сигачева Н.Л.
инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА	9
1.1 Понятие и сущность бизнес-планирования.....	9
1.2 Структура бизнес-плана и особенности его разработки.....	12
2 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ДЕТСКОГО САДА.....	28
2.1 Резюме	28
2.2 Анализ положения дел в отрасли	28
2.3 Описание услуг.....	40
2.4 Организационный план	41
2.5 Маркетинговый план	48
2.6 Финансовый план и оценка рисков	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	59
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	62
ПРИЛОЖЕНИЕ	67

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы работы обусловлена тем, что в современных условиях бизнес-план является важнейшим элементом планирования деятельности любой организации.

Данное обстоятельство объясняется следующими моментами:

– во-первых, бизнес-план важен для управления современной организацией, так как концентрированно выражает стратегию успеха, позволяет избежать ошибок уже в процессе планирования, вскрывая проблемы, которые ранее игнорировались;

– во-вторых, бизнес-план позволяет оценить материальное и финансовое положение организации и соответствие трудовых и материальных ресурсов поставленным целям;

– в-третьих, бизнес-план является одним из основных документов для привлечения денежных средств, направляемых на развитие бизнеса.

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что тема работы актуальна и поэтому выбрана в качестве разработки в ходе выпускной квалификационной работы.

Объектом исследования является бизнес-план.

Предметом исследования являются процессы бизнес-планирования частного детского сада.

Цель дипломной работы – разработка бизнес-плана частного детского сада «Совята».

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. исследовать понятие и сущность бизнес-планирования;
2. проанализировать структуру бизнес-плана;
3. составить резюме;
4. провести анализ положения дел в отрасли;

5. провести описание услуг;
6. составить организационный план;
7. разработать маркетинговый план;
8. разработать финансовый план и оценку рисков .

В работе использованы методы анализа, синтеза, графический метод построения диаграмм, методы финансового менеджмента.

Информационной базой исследования является учебно-методическая литература по рассматриваемой проблеме, материалы сети Интернет, данные.

В первой главе работы рассмотрена структура и содержание бизнес плана организации, а также инструментарий оценки эффективности проекта, использованной в бизнес-плане.

Во второй главе работы составлено резюме; проведен анализ положения дел в отрасли; проведено описание услуг; составлен организационный план; разработан маркетинговый план; разработан финансовый план и оценку рисков.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНА

1.1 Понятие и сущность бизнес-планирования

Успешность организации связана с ее возможностями развиваться и готовностью к двигаться к новым целям. Новые идеи должны подпитывать деятельность любой, даже самой консервативной организации.

По мнению, Б.А. Райзберга бизнес-план - это план осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащий сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности [19, с. 36].

И.И. Ушаков отмечает, что бизнес-план - это документ, дающий описание основных аспектов будущего развития предприятия, анализирующий все риски, с которыми оно может столкнуться в процессе реализации проекта, определяющий способы решения этих проблем [8, с. 87].

По мнению И.И. Маниловского, бизнес-план является рабочим документом, используемым во всех сферах предпринимательства, охватывает одну из частей инвестиционной программы, срок реализации которой, как правило, ограничен несколькими годами, позволяющей дать достаточно чёткую экономическую оценку намеченным мероприятиям [12, с. 32].

По определению И.А. Иванниковой, бизнес-план – форма представления инвестиционного проекта в виде компактного документа, выполняемого, как правило, на стадиях предварительного технико-экономического обоснования и технико-экономического обоснования, описывающего предпосылки, условия, конкретную программу действий и определяющего финансово-экономические условия и возможные результаты реализации проекта [32, с. 155].

И.В. Липсиц отмечает, что бизнес-план представляет собой, документ, который описывает аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует

проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также устанавливает способы их решения [16, с. 132].

В вышеприведённых определениях можно выделить общие черты, представленные на рисунке 1.1.

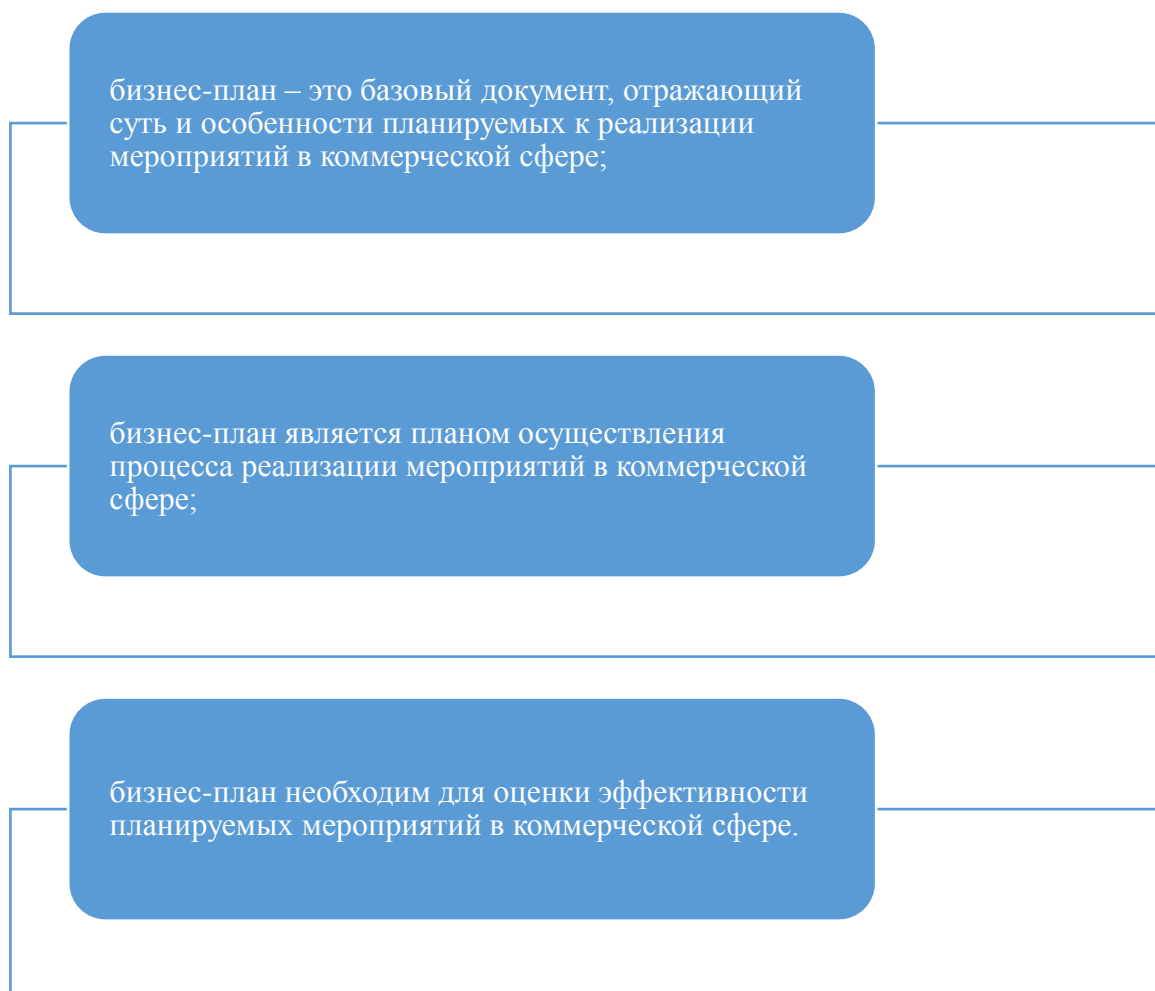


Рисунок 1.1 – Общие черты определений различных авторов понятия «бизнес-план»

Основное различие представленных определений заключается в выделении целевой функции и назначения бизнес-плана. Так, согласно Б.А. Райзбергу цель бизнес-плана – описание планируемых бизнес-операций

существующей компании, по И.И. Ушакову бизнес-план предназначен для описания будущего развития предприятия, согласно И.И. Маниловскому – цель бизнес-плана заключается в описании одной из частей инвестиционной программы компании, И.А. Иванникова отмечает, что цель бизнес-плана – представить инвестиционный проект в виде компактного документа, согласно И.В. Липсицу, бизнес-план предназначен для описания аспектов будущего коммерческого предприятия.

В целом, соглашаясь с точками зрения различных авторов можно отметить, что бизнес-план представляет собой инструмент внутрифирменного планирования, который позволяет отразить суть и особенности планируемых к реализации мероприятий в предпринимательской сфере с целью оценки их экономической эффективности. Вследствие этого, качество разрабатываемых бизнес-планов приобретает большое значение, так как от его уровня зависит принятие тех или иных инвестиционных решений.

Бизнес-план – это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем [19, с. 90].

Отметим, что бизнес планирование необходимо не только крупным организациям, организующим свое дело с размахом, но он нужен для всех форм и видов предпринимательства и прежде всего для того, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудачи. Кроме того, бизнес-план необходим для представления тем, у кого предприниматель собирается занять деньги или иное имущество на реализацию проекта, для подтверждения реалистичности задуманного дела и способности возратить кредит, арендованное имущество.

В зависимости от конкретного характера и условий предстоящей деятельности - объема производства, вида продукции (услуги), ее новизны и т.п.

- состав и структура бизнес-плана могут существенно различаться

1.2 Структура бизнес-плана и особенности его разработки

В России нет единых стандартов для бизнес-планов, поэтому принято использовать:

- стандарты UNIDO – Организации Объединенных Наций по промышленному развитию;
- требования Министерства экономического развития;
- требования краевых и областных администраций России (в случае, если проект будет представлен этим структурам для участия в конкурсе или грантах);
- требования потенциальных инвесторов к проекту;
- сертифицированные программные продукты для составления бизнес-планов, оценки финансового состояния предприятия, расчета бюджета проекта;
- копии контрактов, договора, лицензии и т.п.;
- копии документов, на которые будут опираться данные бизнес-плана; прайс-листы поставщиков;
- финансовую информацию организации за несколько лет (расчеты финансовых показателей);
- список экспертов, которые помогут оценить рентабельность проекта перед представлением документа инвесторам [19, с. 90].

Для разработки бизнес плана необходимо также сформировать рабочую группу и назначить руководителя.

Официально утвержденных требований к бизнес-плану не существует. Все определяется требованиями конкретного банка, его кредитной политикой и подходами к работе с клиентами. Не исключено, что первоначальная версия

бизнес-плана (или его аналога) претерпит существенные изменения.

Бизнес-план – отнюдь не пустая формальность, а основной источник данных для оценки рисков. Именно поэтому есть несколько самых важных разделов документа, на основании которых можно судить о его перспективности.

Разработка бизнес плана предполагает определенные этапы, рассмотрим их подробнее.

1.1. Инвентаризация и сбор информации

Целью данного этапа является наличие информации, необходимой для разработки бизнес-плана [6, с. 54].

На данном этапе осуществляется неформальная укрупненная инвентаризация имеющихся активов, ресурсов и компетенций компании (если осуществляется подготовка бизнес-плана уже действующего предприятия) и сбор следующей информации:

- описания продуктов и услуг;
- обзоры, отчеты об исследовании рынка и индустрии;
- информация о ближайших конкурентах;
- описания технологических процессов;
- описания внутренней и внешней логистики;
- ценовые параметры ресурсов, а также готовых продуктов и услуг.

Сбор информации осуществляется следующими методами:

- анализ открытых источников (главным образом в Интернете);
- сбор документов на существующем предприятии;
- проведение интервью с участниками проекта [19, с. 98].

1.2. Подготовка плана продаж

Целью данного этапа является определение количественных и

качественных показателей планирующихся продаж [11, с. 59].

Подготовка плана продаж осуществляется на основе следующих данных:

- оценка емкости рынка;
- доли рынка основных игроков;
- сегментация рынка (географическая, ценовая);
- перечень основных игроков (желательно указать долю по объему продаж, прибыли, капитализации);
- анализ отраслевых трендов;
- анализ микросреды (поставщики, покупатели, конкуренты) и анализ макросреды (политические, экономические, социальные, технологические, экологические факторы) и прогноз их развития;
- принятая конкурентная стратегия (позиционирование, стратегия выхода на рынок, ассортиментная политика, рекламная стратегия).

1.3. Подготовка операционного плана

Целью данного этапа является определение операционной модели, обеспечивающей выполнение плана продаж [5, с. 65].

Основными элементами операционного плана являются:

- план по персоналу;
- организационная структура;
- описание производственного процесса;
- описание необходимой инфраструктуры.

1.4. Подготовка финансового плана

Целью данного этапа является определение потребностей в финансировании проекта, а также показателей его эффективности.

Основными элементами финансового плана являются:

- прогноз движения денежных средств;

- прогноз прибылей и убытков;
- инвестиционный план;
- анализ чувствительности.

В процессе подготовки финансового плана разрабатывается финансовая модель проекта [9, с. 83].

1.5. Анализ рисков

Целью данного этапа является выявление наиболее существенных рисков, связанных с реализацией проекта, их оценка, а также определение мер по их предотвращению и снижению.

На основе собранной и проанализированной в процессе разработки бизнес-плана информации выявляются наиболее существенные риски в различных элементах внутренней и внешней среды предприятия. По каждому из выявленных рисков осуществляется их количественная оценка путем расчета математического ожидания: умножения сумм возможных финансовых потерь на их вероятность.

Также по каждому выявленному существенному риску прорабатываются меры по их предотвращению или снижению.

1.6. Подготовка описательной части бизнес-плана

На основе собранной и проанализированной в процессе разработки бизнес-плана информации и проведенного анализа осуществляется подготовка описательной части бизнес-плана.

1.7. Оценка стоимости объекта

Данный этап осуществляется только в случае подготовки бизнес-плана уже действующего предприятия. Его целью является оценка существующего бизнеса для определения альтернативных издержек (opportunity costs) при оценке эффективности инвестиций в проект.

1.8. Подготовка плана реализации проекта

Целью данного этапа является формирование плана реализации проекта по основным вехам.

При подготовке плана реализации проекта используются расчеты и результаты анализа, проведенного в процессе разработки бизнес-плана. План реализации проекта составляется с учетом динамики параметров бизнес-плана во времени и призван обеспечить его реализацию.

1.9. Аудит бизнес-плана

Целью данного этапа является всесторонняя проверка корректности бизнес-плана, начиная от базовых предположений о характеристиках рынка и заканчивая финансовыми расчетами.

В ходе аудита бизнес-плана проводится проверка:

- адекватности исходных параметров;
- возможных ошибок при сборе информации, а также при вводе и обработке данных;
- общей логики и взаимосвязанности текста бизнес-плана.

В случае выявления недостатков или ошибок осуществляется их устранение.

1.10. Подготовка финальной версии бизнес-плана

Целью данного этапа является подготовка окончательного текста бизнес-плана и всех сопроводительных материалов в том виде, в котором предполагается их представить контактными аудиториям [10, с. 53].

В ходе данного этапа проводится проверка текста бизнес-плана на предмет фактических и орфографических ошибок, формируется пакет приложений к бизнес-плану, а также сопроводительные материалы, включая презентацию бизнес-плана в формате PowerPoint.

При проведении расчетов и анализа рекомендуется применять подход «сверху вниз». Его суть состоит в том, что сначала экспертным путем

формируются общие оценки продаж, затрат и основных финансовых результатов, а затем проводится детализация оценок.

Для осуществления расчетов при подготовке плана продаж, операционного и финансового планов рекомендуется использовать Microsoft Excel вместо программных продуктов, автоматизирующих разработку бизнес-плана, поскольку таким образом обеспечивается открытость расчетов и возможность их анализа. При этом необходимо с самого начала эффективно выстраивать финансовую модель, обеспечивая взаимосвязь ее показателей, а также разделение исходных данных (допущений), промежуточных расчетов и результатов.

Необходимо соблюдать баланс между точностью прогнозирования, обеспечиваемой достаточным количеством исходных данных, и сложностью модели. Финансовая модель, перегруженная допущениями, становится сложной для восприятия и анализа. Кроме того, уровень риска ошибок при вводе данных прямо пропорционален их объему.

При сборе и анализе информации необходимо проявлять разумную степень осторожности для обеспечения точности прогнозирования.

При осуществлении расчетов плана продаж и финансового плана необходимо руководствоваться принципом консервативности, то есть при наличии во входных данных диапазона значений использовать минимальные значения параметров (в первую очередь цен), связанных с доходами, и максимальные значения параметров, связанных с затратами.

При сборе и анализе информации необходимо сохранять исходные документы, подтверждающие те или иные входные параметры, или качественные характеристики, использующиеся в бизнес-плане, а также ссылки на источники этой информации.

Эффективность инвестиций – это соответствие полученных от реализации инвестиционного проекта результатов произведенным затратам.

Каждый инвестор, пытаясь дать объективную оценку собственным вложениям, опирается в своих расчетах на определенные показатели. Кроме того, экономическая наука разработала для решения этой задачи самостоятельную методологию [7, с. 30].

Экономическая оценка эффективности инвестиций является основой проведения анализа происходящих инвестиционных процессов.

Прежде чем инвестор принимает окончательное решение по вопросу инвестирования денежных средств, производится оценка выбранного инвестиционного проекта по ряду финансовых показателей. К ним относятся следующие, представленные на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Финансовые показатели проекта

В идеале должны вычисляться все приведенные выше показатели эффективности инвестиций. Однако на практике инвесторы чаще всего руководствуются только несколькими из них. Формулы расчета данных показателей вы можете найти в специализированной литературе. При выборе книг обязательно обращайте внимание на авторский состав. При этом мы не рекомендуем вам пользоваться непроверенными формулами из интернета.

1. Чистая стоимость

Практически каждый инвестор ставит перед собой задачу извлекать из осуществляемых финансовых вложений максимальную прибыль. Для получения полной картины принято рассчитывать показатель чистой или приведенной стоимости проекта инвестирования.

Полученное значение фактически показывает количество денежных средств, которое будет заработано за все время существования или жизненный цикл рассматриваемого инвестиционного проекта.

Расчет чистой стоимости подразумевает четкое понимание характера и динамики денежных потоков, которые принесут вложения [11, с. 17].

2. Индекс доходности

Данный индекс представляет собой отношение дисконтированного дохода к размеру инвестируемого капитала. В некоторых источниках этот показатель также известен под названиями индекс рентабельности инвестиций или прибыльности инвестиционного проекта.

Главная сложность вычисления индекса доходности состоит в правильной оценке размера потенциальных денежных поступлений, а также ставки дисконтирования.

На реальный уровень будущих денежных потоков существенно влияет множество финансовых факторов. К ним относятся:

- соотношение предложения и спроса;

- ключевая ставка ЦБ;
- динамика цен на сырье;
- маркетинговая стратегия;
- и многие другие [21, с. 52].

3. Индекс дисконтирования

Данный показатель также известен под названием дисконтированный индекс доходности. Под ним принято понимать валовые доходы от произведенных вложений, которые впоследствии делятся на дисконтированный инвестиционный расход.

В отличие от большинства других показателей индекс дисконтирования довольно редко реально применяется на практике. Такое положение дел связано с тем, что подавляющее большинство инвесторов не знают, как с ним обращаться и к чему применять [22, с. 45].

4. Срок окупаемости вложений

Под ним понимается время, которое необходимо для того, чтобы инвестиции принесли достаточное количество денежных средств для реального возмещения инвестиционных расходов.

Срок окупаемости вложений – популярный инструмент оценки потенциальных вложений. В этом его можно сравнить с внутренним коэффициентом окупаемости и чистой текущей стоимостью.

Данный показатель – это один из наиболее доступных способов, которые позволяют понять, какое количество времени понадобится компании, чтобы возместить первоначальные затраты. Этот критерий позволяет с высокой точностью производить планирование инвестиций даже в государствах с недостаточно устойчивой финансовой системой [11, с. 87].

5. Норма доходности

Также известна, как внутренняя норма доходности. Она представляет собой ставку, которая обеспечивает отсутствие убытков по инвестициям или

тождественность доходов от вложений затратам на рассматриваемый инвестиционный проект. Дополнительно ее можно определить, как предельное значение процентной ставки, при которой фактическая разница между оттоком и притоком денег будет равняться нулю.

Внутренняя норма доходности имеет четкий экономический смысл. Во-первых, она показывает потенциальную прибыльность инвестиций. Во-вторых, позволяет рассчитать оптимальную ставку по кредиту [11, с. 88].

6. Коэффициент эффективности

Рассматриваемый коэффициент не предполагает дисконтирование показателя дохода. В этом случае доход будет характеризоваться показателем чистой прибыли.

Рассчитать данный коэффициент достаточно просто. Для этого нужно поделить среднегодовую прибыль на средний размер инвестиций. Искомый размер инвестиций получается путем деления исходной суммы капитальных вложений на 2 при условии, что по завершении рассматриваемого инвестиционного проекта все произведенные капитальные затраты будут подлежать списанию.

На практике коэффициент эффективности рассчитывается и используется очень часто [11, с. 65].

7. Внутренняя ставка

Часто ее называют модифицированной внутренней ставкой доходности. Она используется для расчета эффективности инвестиционного проекта, в котором извлекаемая прибыль ежегодно подлежит реинвестированию по ставке стоимости совокупного капитала объекта инвестирования.

Использование модифицированной внутренней ставки доходности вместо нормы доходности приглушает эффект от вложений. Не слишком прибыльные инвестиции, у которых норма прибыли ниже, чем барьерная ставка или норма реинвестиции, всегда будут лучше смотреться при использовании внутренней

ставки, чем нормы доходности. Это связано с тем, что в первом случае денежные потоки станут приносить более ощутимые доходы, нежели во втором. Однако наиболее выгодные вложения, для которых норма прибыли будет выше барьерной ставки, будут иметь более низкий показатель модифицированной внутренней ставки доходности.

Методы оценки эффективности инвестиций являются краеугольным камнем в работе любого профессионального инвестора. Без них невозможно себе представить осуществление успешных вложений. С помощью разработанных методик можно отследить реальную эффективность использования инвестируемого капитала.

Зачастую в финансовой литературе принято выделять четыре основные группы подобных методов.

1. В первом случае оценка эффективности инвестиций производится с использованием соотношения значений расходов и доходов.

2. Статистические методы, которые применяются при краткосрочном характере инвестиционных проектов.

3. Динамические методы, которые учитывают фактор влияния времени. В качестве примера можно привести вычисление эффективности инвестиций с учетом временной стоимости денег.

4. Способы, в которых эффективность инвестиционной деятельности определяется исходя из проведения анализа бухгалтерской отчетности за интересующий период.

Помимо этого, существуют 3 разновидности оценки эффективности, представленные на рисунке 1.3.

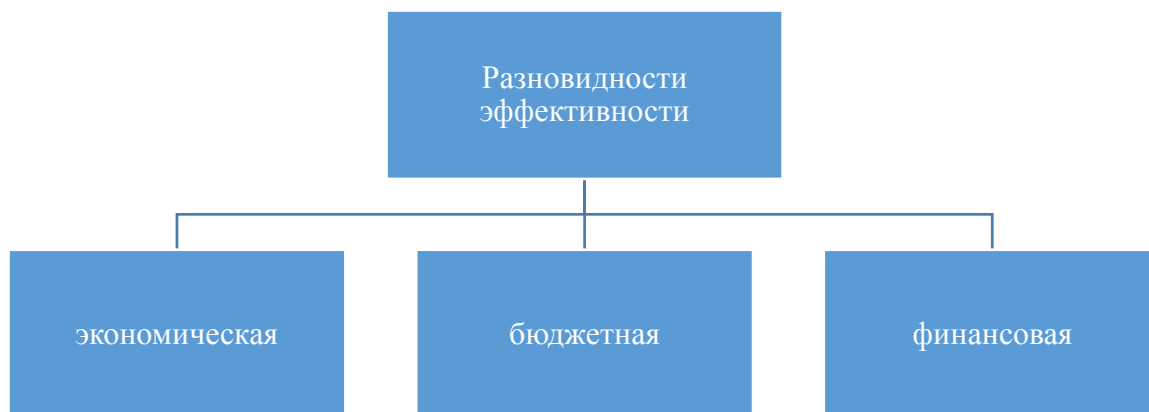


Рисунок 1.3 – Разновидности эффективности

Экономическая оценка эффективности вложений иллюстрирует собой существующую разницу между расходной и доходной частью проекта.

Бюджетная оценка эффективности произведенных инвестиций показывает финансовые результаты для бюджетов разного уровня.

Финансовая оценка рассматривает результативность осуществленного инвестиционного проекта с точки зрения инвестора.

Конкретные методики инвестиционного анализа подбираются в зависимости от реально существующего процесса инвестирования. С помощью применения существующих методов можно осуществить детальный инвестиционный анализ. Выявленная эффективность инвестиций поможет правильно выбрать наиболее привлекательный объект для вложения денег.

Разработанный бизнес-план может стать мощным подспорьем в предпринимательской деятельности. А иногда он является обязательным документом на пути к достижению целей. Без него, например, нельзя привлечь дополнительное финансирование в рамках программы по поддержке предпринимательства.

Составление бизнес-плана – задача ответственная. Поэтому важно, кто именно будет этим заниматься.

Один из вариантов – доверить разработку документа сотрудникам предприятия.

Рассмотрим преимущества такого решения.

Речь идет о составлении специальной программы, которая станет путеводителем в избранном деле. Нельзя относиться к этому как к простой формальности. Все, что содержится в бизнес-плане, должно быть непосредственно связано с реализуемым проектом.

В документе отражается главная идея, называются механизмы ее воплощения в жизнь и предполагаемые результаты. Определяются средства, необходимые для осуществления бизнес идеи.

При разработке бизнес-стратегии не упускаются из внимания и проблемы, которые могут возникнуть на предпринимательском пути. Продумываются рациональные способы их решения. А также предусматриваются методы снижения рисков.

Не нужно жалеть времени на планирование – проделанная работа позволит создать надежную опору перед стартом или поможет более грамотно вести уже существующий бизнес. Не стоит также думать, что этот предварительный этап важен исключительно для предприятий, организующих свою деятельность с размахом. Для малого бизнеса тонкая подготовка не менее необходима.

Указанный документ применяется в различных ситуациях. В зависимости от заинтересованной аудитории он может обладать определенными нюансами. Так, часто толчком к разработке бизнес-плана становится потребность получить кредит. Средства могут оказаться необходимыми для начала деятельности или, например, для покупки более совершенного оборудования. Чтобы обеспечить финансирование проекта таким способом, необходимо:

- убедить кредиторов в том, что предстоящая деятельность окажется достаточно прибыльной, чтобы покрывать расходы;
- внушить доверие по поводу управленческих способностей руководителя и компетентности команды;
- показать, что возврат денег гарантирован;

Перед глазами кредиторов проходит множество аналогичных планов. Нужно уметь так захватывать внимание тех, кто готов предоставить средства, чтобы изучение документа дошло до конца. Для этого необходимо предоставить нечто убедительное о перспективах бизнеса в сочетании с тщательно подготовленными расчетами.

Если приходится иметь дело с инвесторами, им тоже важно доказать рентабельность реализуемого проекта.

В то же время если планирование выполняется в собственных целях, целесообразно сделать упор на такие моменты:

- оценка имеющихся ресурсов – достаточно ли их для успешного осуществления проекта;
- просчитывание ситуаций, которые могут повлиять на ведение бизнеса;
- анализ изменений, необходимых для получения более высоких результатов.

Планы для кредиторов и для себя отличаются целью создания. В связи с этим в первом случае наибольшую важность имеют различные финансовые показатели. Здесь также можно несколько приукрасить преимущества, чтобы получить средства в достаточном объеме. Но когда речь идет о подготовке плана для себя, необходимо как можно реалистичней смотреть на вещи и особенно озадачиться самой технологией ведения бизнеса.

Рассмотрим что дает грамотное планирование.

Для кредиторов, инвесторов, а также организаций, которые выдают субсидии и гранты для поддержки предпринимательской деятельности, составленный документ является важным источником информации. Но наибольшее значение разработанная стратегия имеет для самих предпринимателей. Бизнес-план им необходим, чтобы:

- четче уяснить идею. Итоговый документ дает более ясное представление о планируемой деятельности. В нем наглядно показаны все грани бизнеса;

- оценить имеющиеся возможности. Лучше все просчитать на бумаге перед началом дела, чем потом совершать непоправимые ошибки;

- выбрать оптимальный путь развития. В процессе планирования могут возникнуть идеи, которые в дальнейшем обеспечат желаемый успех.

- грамотно управлять финансами. Продумав заранее, сколько средств понадобится на том или ином этапе деятельности, останется лишь заглядывать в подготовленные расчеты;

- получить при необходимости финансовую поддержку. Чаше всего, чтобы быстрее развиваться, необходимы средства извне. Грамотно подготовленный документ поможет добиться такой помощи;

- правильно действовать в дальнейшем. Бизнес требует активности. При большой загруженности, спешке недолго упустить что-то важное. Но подготовленная программа не даст сбиться с пути.

Рассмотрим преимущества составления бизнес-плана сотрудниками.

Очевидно то, что разработка такого важного документа должна быть поручена тем, кто обладает компетентностью в сфере предпринимательской деятельности и финансов. Но и этого мало. Нужно, чтобы составители документа отлично разбирались именно в конкретном виде бизнеса. Для кого, как не для самих сотрудников предприятия, все это является знакомым и изученным.

Сотрудники компании знают рынок и понимают ценообразование, для этого им не требуется дополнительный анализ. Они хорошо изучили свой продукт. Им известно, что нужно для все цепочки производство- продажи. В целом работники лучше кого бы то ни было ориентируются в том, что происходит внутри компании, они осведомлены обо всех специфических нюансах.

Но помощь компетентных специалистов на аутсорсинге недооценивать нельзя. Иногда случается так, что, наряду с хорошим знанием собственного продукта, сотрудники плохо разбираются в требованиях относительно наполнения бизнес-планов. Из-за недостатка опыта, времени и сил документация может быть подготовлена непрофессионально. Между тем приглашенный финансовый аналитик с широкими знаниями поможет грамотно выстроить финансовую модель проекта, а свежий объективный взгляд окажется полезным.

Вывод:

В первой главе работы рассмотрена структура и содержание бизнес плана организации, а также инструментарий оценки эффективности проекта, использованной в бизнес-плане.

2 ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ДЕТСКОГО САДА

2.1 Резюме

Бизнес план предполагает открытие частного детского сада «Совята» в селе Аскиз (Республика Хакасия).

Штат частного детского сада «Совята» 11 человек.

Место реализации проекта: село Аскиз (республика Хакасия).

Организационно-правовая форма ИП.

Система налогообложения: УСН.

Конкурентные преимущества – высокий уровень услуг.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств.

В рассматриваемом проекте за год предприятие заработает 1223,49 тыс. руб.

Период окупаемости инвестиций составит 338 дней, т.е. за 1-ый год проект полностью окупится.

Норма прибыли данный проект эффективен, эффективность составляет 106,39%.

Чистый дисконтированный доход проекта $NPV=1164,67$ тыс. руб.

Внутренняя норма доходности $IRR=0,025$.

Индекс прибыльности показывает, что дисконтированные денежные доходы в 1,0128 раза превосходят размер инвестиций.

2.2 Анализ положения дел в отрасли

В практике российского экономического устройства все больше обнажаются отрасли, которые остаются для самоопределения населению.

Несмотря на посредственный уровень социального обеспечения декретных отпусков и снижение количества детских садов, молодые родители стали прибегать к услугам нового формата. Частные предприятия, имеющие статус дошкольного образовательного учреждения, забирают на себя немалую часть детишек, которые по тем или иным причинам не могут посещать государственные сады. Сегодня тенденция продолжается, услуги присмотра за детьми и организации досуга для юных граждан по объемам выручки формируют целую отрасль бизнеса.

Сложившаяся конъюнктура рынка с упором потребителей на муниципальные детские сады в последние получила новые тенденции для изменения. Смена внимания родителей в сторону частных предприятий вызвана индивидуальным подходом в группах и ростом среднедушевого дохода россиян.

Основным катализатором смены конъюнктуры рынка детских центров и садов является недостаток мест в муниципальных учреждениях. Согласно официальной статистике, средний возраст детей, получающих места в детских дошкольных учреждениях, повысился до трех лет. Получить путевку раньше времени становится практически нереально.

На фоне развивающихся событий выходят на рынки частные предприятия и профильные центры, являющиеся альтернативой и отличающиеся качеством и составом услуг. Согласно выводам исследовательского подразделения РАНХиГС, дошкольные учреждения в России посещают только 64,6% процента детишек.

Рассмотрим структуру предприятий дошкольного образования.

Согласно официальной статистике, анализ рынка детских садов опирается на следующие показатели: общее число детских дошкольных учреждений 58000, из них 46000 государственных. На долю коммерческих предприятий

приходится 12000, из них 8 процентов приходится на детские многофункциональные центры.

Главным отличием последних является возможность выбора отдельных направлений развития.

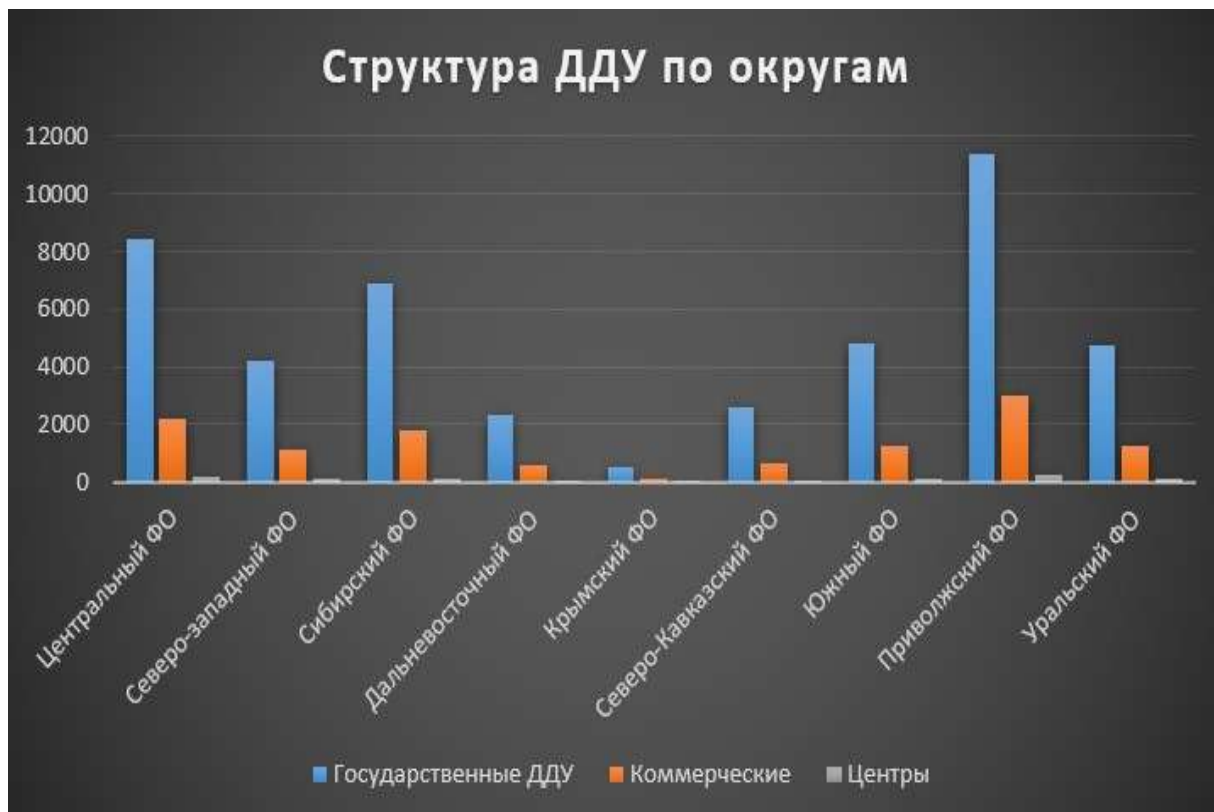


Рисунок 2.1 – Структура ДДУ по округам

Региональное замещение детских дошкольных учреждений является неравномерным. Наибольший охват части населения дошкольного возраста зафиксирован в Чукотском автономном округе (92.6%). На втором месте по замещению находится Новгородская область с показателем 85,4. Третье и четвертое места за Коми и Мурманской областью с цифрами 85.3 и 83.4 процента соответственно.

Наименьшие показатели замещения наблюдаются в Ингушетии, Чечне и Дагестане.

На фоне низких показателей основного государственного фонда выражают готовность к замещению ниши большое количество предпринимателей.

На 2015-2016 годы пришелся активный рост числа детских коммерческих садов.

Первое время рост числа таких предприятий сдерживался административными мерами. Зачастую представители бизнеса начинали работу в теневом режиме, не проявляли интереса к получению лицензии и обеспечению качества предоставляемых услуг.

Для повышения доверия граждан частные сады постепенно начали переходить на легальную основу, приводить структуру штата и уровень образовательных услуг к действующим государственным стандартам.

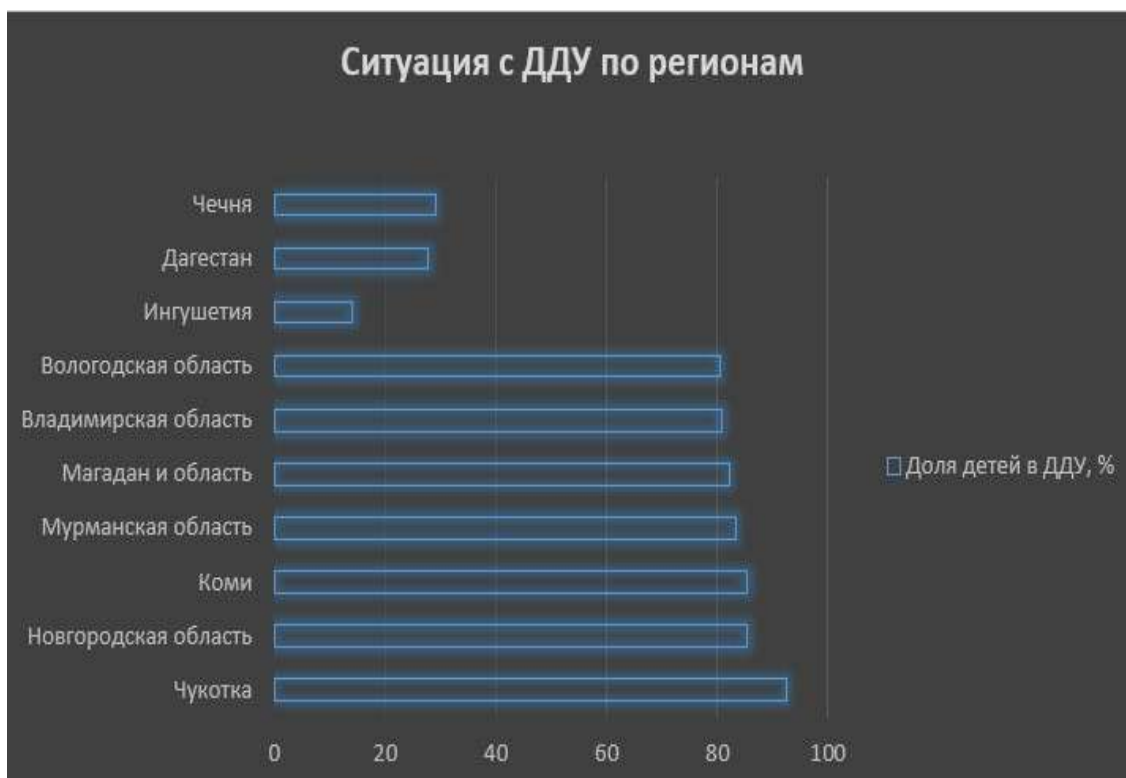


Рисунок 2.2 – Ситуация с ДДУ по регионам

Ежегодный анализ рынка частных детских садов показывает перманентную реструктуризацию сегмента. Часть прежних учреждений в целях развития трансформируется в локальный сетевой бизнес или укрупняется за счет смены статуса на детские развивающие центры.

Соотношение сетевых и несетевых частных садов

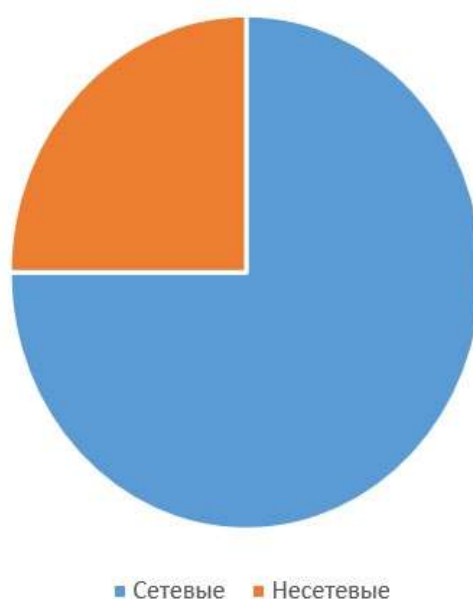


Рисунок 2.3 – Соотношение сетевых и несетевых частных садов

Достаточно серьезным препятствием при замещении предложения на рынке образовательных услуг остается требование наличия прописки ребенка. Если в регионах данный вопрос может быть решен путем обхода административных барьеров, то для Москвы это становится настоящей проблемой.

Использование официальной государственной статистики в целях проведения анализа рынка детских центров может являться некорректным. Ведомственные данные не всегда отражают активность соотечественников в

проведении воспитания подрастающего поколения. С целью приведения показателей к реалиям отрасли аналитические агентства часто прибегают к опросам респондентов – родителей и представителей крупного профильного бизнеса.

В выборке опрошенных более половины заявляют о том, что их дети посещают муниципальные учреждения. При этом значительная часть респондентов утверждает, что дошкольный период ребята проводят в более традиционном режиме. Кто-то остается с бабушками и дедушками, некоторые остаются с родителями, продлевающими декретный отпуск. Переключают свое внимание на частные сады или центры не более 15 процентов опрошенных. При этом заполняемость коммерческих учреждений продолжает оставаться в сильной зависимости от доходов граждан.

Не менее важным фактором, определяющим поведение потребителя, остается статус частных предприятий. Отсутствие лицензии не так сильно пугает граждан, сколько отсутствие должной квалификации воспитателей, работающих в оптимизированном до мелочей теневом бизнесе.

Согласно анализу рынка детских развивающих центров, этот вид бизнеса продолжает оставаться одним из самых перспективных. Средняя стоимость замещения места в таком предприятии находится в диапазоне от 10 до 50 тысяч рублей в зависимости от состава выбранных услуг и региона присутствия.

В составе услуг детских центров следующие направления:

- подготовка к первому классу школы;
- изучение иностранных языков;
- обучение музыке;
- навыки рисования;
- наблюдение психолога;
- театральные студии.

Для рассмотрения плотности присутствия детских центров использованы данные каталога МХКР по состоянию на август 2018 года. По умолчанию анализ рынка детских центров развития опирается на тот факт, что такие учреждения имеют действующие лицензии (сугубо не теневой бизнес). Дополнительно в исследовании можно пользоваться условной поправкой на то, что не все предприятия используют для продвижения регистрацию в каталогах.

Общее количество детских центров, работающих в таком статусе, составляет свыше 10700 предприятий. Лидирующим по количеству регионом является Москва с количеством 2287. Второе место за культурной столицей с 1335 центрами. Бронзовый призер – Екатеринбург. В центральном городе Урала работают по направлению 437 предприятий. Четвертое место за Новосибирском и Казанью с количеством 357 и 325 соответственно.

КОЛИЧЕСТВО ДЕТСКИХ РАЗВИВАЮЩИХ ЦЕНТРОВ 2018

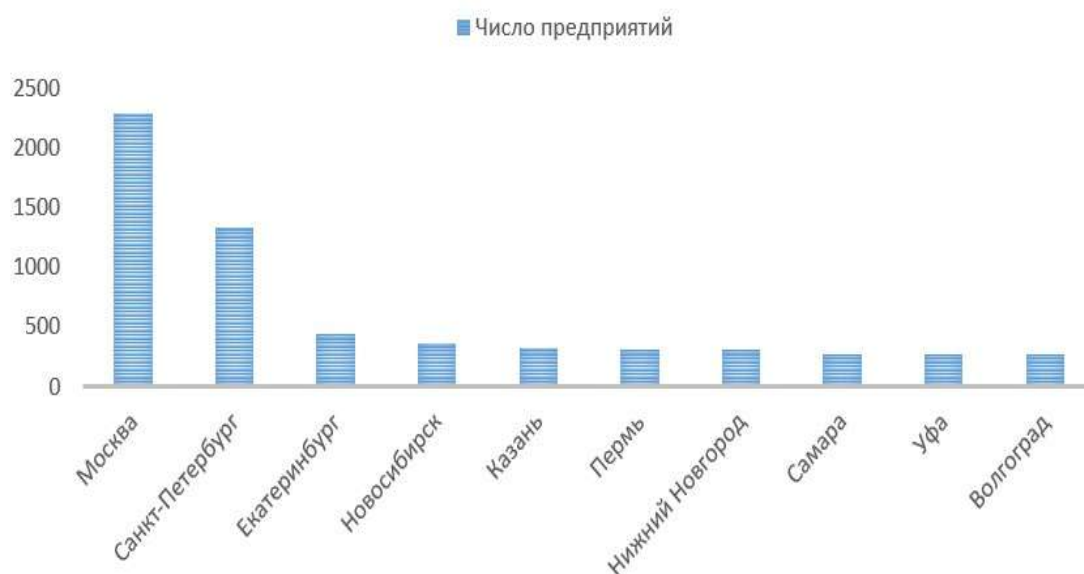


Рисунок 2.4 – Количество детских развивающих центров в 2018 году

Рынок детских центров и садов коммерческого направления обладает достаточным спектром предложений. Низкий уровень активности к замещению связан с неприемлемым уровнем цен и традиционным поведением потребителя.

Планируя открывать предприятие по предоставлению услуг маленьким гражданам следует понимать высокую критичность бизнеса. С одной стороны, высокий потенциал конкуренции всегда оставляет за собой государство и сетевые предприятия.

С другой стороны, отрасль долгое время испытывала вполне обозначенное давление со стороны аппарата чиновников, которые просто не принимали даже вероятность существования такого бизнеса. Крайне важным и, наверное, ведущим преимуществом муниципальных садов был и остается стоимость содержания детей. Сюда же следует добавить возможность компенсировать часть расходов в социальных департаментах по всей стране. Не выдерживают конкуренции частные сады и по уровню приближения к реальной общественной обстановке, которая наблюдается только в «совковых» детских учреждениях.

На горизонте 2019 год, большая часть потребителей уже может в полной мере проводить сравнение уровня частных и муниципальных услуг.

Согласно модели поведения потребителя услуг детских дошкольных учреждений, все больше родителей возвращается к прежнему уровню обслуживания. Это связано с кризисными явлениями в экономике, падением уровня доходов и перманентное восстановление фонда государственных ДДУ.

Несмотря на то, что ажиотаж на частные детские сады перешел в зону нисходящего тренда, этот бизнес совершил настоящий прорыв в сознании отечественного потребителя. Альтернатива имеющимся государственным услугам позволила вывести на новый и действительно необходимый уровень детских развлекательных центров.

Сегодня такие предприятия можно встретить не только в торговых

центрах, но и виде отдельных учреждений, расположившихся на постоянных площадях. Самостоятельные хозяйственные единицы располагают высококвалифицированным штатом, современным оборудованием пониманием того, как работает этот бизнес. Интерес к отрасли практически не требует вмешательства маркетинга, поскольку в любом населенном пункте о таких центрах узнают в формате «сарафанного радио». Результат вполне логичный – на начало 2019 года соотношение детских развлекательных центров превысило важную отметку 10 % против 8% усредненных значений 2018 года.

Год 2019 для направлений коммерческих садов и детских дошкольных учреждений ожидают серьезные потрясения. Если последние 10 лет отрасль испытывала административное давление, то теперь ситуация становится обратной. Проводить нишевой анализ научились и в Правительстве, что стало следствием намеченной программы размещения государственных заказов.

Для отрасли это означает, что она получит полномасштабный клиентский поток за счет юных граждан, которым не хватило места в муниципальных учреждениях.

Перспектива ввода контрактов в действие на 2019-2020 годы. Само собой, представителям бизнеса необходимо будет пройти соответствующие программы лицензирования.

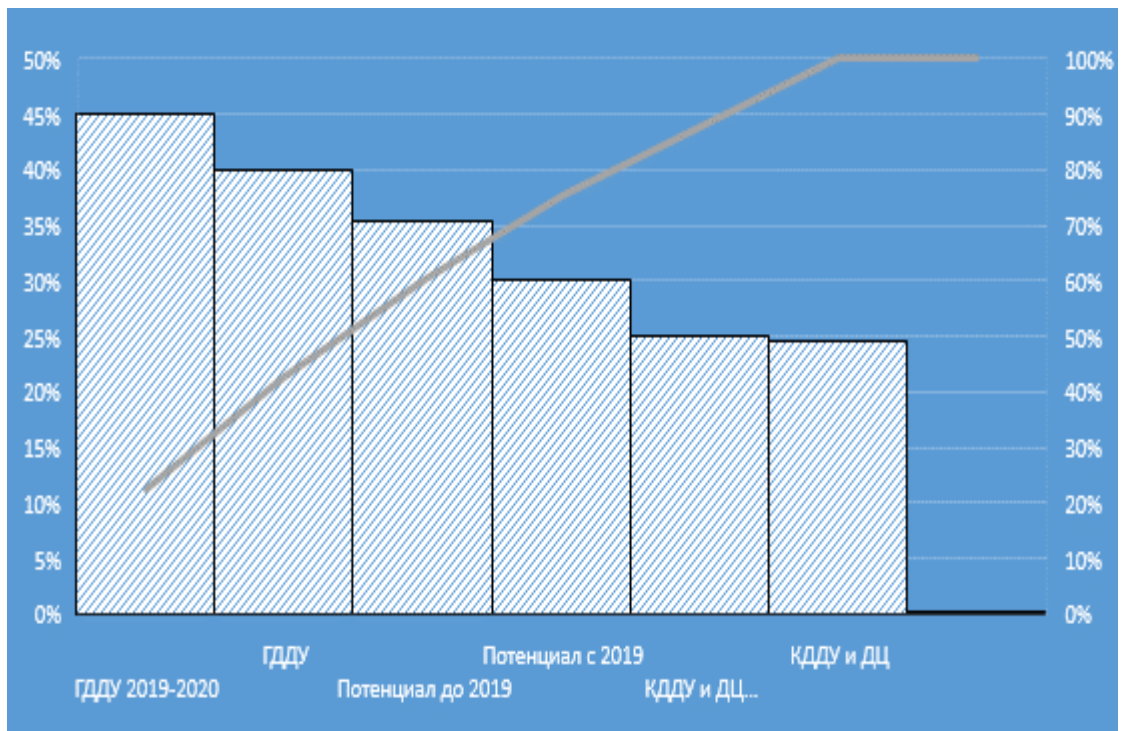


Рисунок 2.5 – Рынок дошкольных учреждений 2019-2020

Согласно диаграмме, в отрасли всегда остается потенциал для замещения свободных мест в детских дошкольных учреждениях. По большей части он связан с поведением потребителя, обусловленным отсутствием имеющихся вакансий и отсутствием бюджета на содержание в коммерческих садах и центрах. После изменений в действующем законодательстве потенциал в целом снизится, но будет более замещаемым за счет изменения стратегии размещения. При финансовой поддержке государства большая часть родителей устремится в коммерческие садики, обладающие большим арсеналом полезных услуг.

Зарождающееся направление коммерческих садиков на первых порах стремилось создать альтернативу имеющейся сфере государственных услуг. Лояльные условия приема, улучшенное питание, возможность выбора места размещения и оптимальная заполняемость даже на первых порах компенсировались более высокой ценой. С появлением и развитием конкурентоспособной среды представители бизнеса вынуждены были

исправить экономические недочеты – выйти из тени, поменять инфраструктуру и оптимизировать цены.

Сегодня в стенах детских центров и садов, имеющих статус коммерческих, предоставляется следующий набор услуг:

- организация дневного посещения;
- питание, общеобразовательные услуги;
- досуг;
- дополнительные образовательные услуги – рисование, психология, музыка.

Кроме того, в составе платного обучения нередко встречается набор программ для подготовки к начальным классам.

Средняя стоимость услуг в коммерческих учреждениях зависит от региона размещения, состава выбранных для освоения направлений. Если на ценообразование государственных учреждений влияет законодательство, то стоимость услуг напрямую зависит от накладных расходов. Прежде всего это арендная и кадровая нагрузки, снабжение, администрирование. Средний чек по России начинается от 9000 рублей в месяц. Есть тарифы с оплатой за неделю пребывания – начинаются от 7500 рублей.

В целом на рынке на лучших позициях находятся сетевые предприятия, доля которых колеблется в диапазоне от 60 до 75 процентов. Правда преобладание франшиз наблюдается ближе к центральной части России. В регионах с поддержанием посещаемости вполне справляется независимый бизнес.

Рассмотрим республику Хакасия и отметим, что в 2019 году более 520 млн. рублей выделено на строительство пяти детских садов. Финансовая помощь выделена из федерального бюджета на создание дополнительных мест для детей дошкольного возраста, в том числе в возрасте от двух месяцев до трёх лет.

Новые детские сады будут построены по следующим адресам:

- детский сад в селе Аскиз вместимостью 120 мест, в котором предусмотрено 60 мест для детей в возрасте от 2 месяцев до 3 лет;
- детский сад в селе Белый Яр Алтайского района вместимостью 60 мест для детей в возрасте от 2 месяцев до 3 лет;
- детский сад в селе Подсинее Алтайского района вместимостью 60 мест для детей в возрасте от 2 месяцев до 3 лет;
- детский сад с бассейном по адресу: г. Абакан, ул. Арбан, во II жилом районе вместимостью 300 мест, в котором предусмотрено 80 мест для детей в возрасте от 2 месяцев до 3 лет;
- детский сад с бассейном по адресу: ул. Чехова, 151 в III жилом районе, в котором предусмотрено 80 мест для детей в возрасте от 2 месяцев до 3 лет.

Отметим, что проектная документация детских садов с бассейном вместимостью 300 мест с ясельными группами в г. Абакане для повторного применения внесена в реестр типовых проектов Минстроя России.

Рассмотрим село Аскиз и охарактеризуем его с точки зрения перспектив открытия частного детского сада.

Село расположено в 93 км на юго-запад от Абакана на автодороге 95К-002 Абакан — Ак-Довурак. В селе берёт начало широтная автодорога Аскиз — Вершина Тёи, которая в перспективе свяжет Хакасию с Кемеровской областью. Вокруг села построена объездная дорога.

Расстояние до ближайших железнодорожных станций Чертыковская и Аскиз: 0,5 и 7 км соответственно. Ближе всего находится остановочный пункт Раздольная, на которой останавливается электропоезд Абакан — Бискамба.

Отметим, что село бурно развивается. За последние 5 лет его население увеличилось на 540 человек (более чем на 10%). В селе на сегодня действует 2 частных детских сада и один муниципальный.

Несмотря на строительство детского сада в селе Аскиз для детей от 2 месяцев до 3 лет, отмечается недостаток детских садов для более старшего возраста.

Наиболее популярно у детей и их родителей следующие частные детские сады:

1. «Чахайак», ул. Крылова 77-а;
2. «Родничок», ул. Павших Коммунаров, 100;
3. «Мамонтенок», ул. Аскизская, 220-ак2, 47-н.

Инфраструктура района уже развита на высоком уровне и стремительно развивается. Густонаселенный район, основная часть жителей – молодые семьи.

Именно поэтому открытие частного детского сада в селе Аскиз имеет прекрасные перспективы. Ведь именно здесь данный вид услуг будет пользоваться несомненным спросом у детей и их родителей.

2.3 Описание услуг

В частный детский сад принимаются дети в возрасте от 3 до 6 лет. Часы работы детского сада с 7 до 18:00.

В детском саду ребенок получает:

- четырехразовое питание;
- 2 занятия в день по утвержденным программам «Чудо-Чад» (музыка, изобразительное искусство, хореография), «Вундеркинд» (математика, чтение, развитие речи, письмо) и «Здоровячок» (плавание в бассейне и занятия спортом на свежем воздухе);
- прогулки на свежем воздухе в присутствии воспитателя и аниматора;
- полное медицинское обслуживание (прививки, мед. обследование 1 раз в год у узких специалистов, ежедневный контроль состояния здоровья терапевтами);

- консультация психолога и психотерапевта для родителей;
- услуги няни в выходные дни.

2.4 Организационный план

Организационно-правовая форма: ИП.

Штатный состав сотрудников и динамика его изменения в течение реализации проекта:

- воспитатель для детей от 3-4 лет – 2 человека;
- воспитатель для детей 5-6 лет – 2 человека.

Все сотрудники - наемные работники, трудоустройство по законодательству РФ.

Заработная плата персонала:

- воспитатель для детей до 3-х лет – 35 тыс. руб.;
- воспитатель для детей 3-6 лет – 40 тыс. руб.

Для повышения эффективности работы персонала и для эффективного управления персоналом предполагается премирование по итогам года до 10% от суммы выручки за год.

Для организации планируется аренда двух трехкомнатных квартир в десятиэтажном доме.

Планируется инвестиционная деятельность для организации закупки оборудования, мебели, а также необходимого инвентаря. Данные представлены в таблице 2.1-2.2.

Таблица 2.1 – Состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок

Наименование	Стоимость	Условия поставок	Поставщик
--------------	-----------	------------------	-----------

Мебель (столы, стулья, кресла, мягкий уголок)	300 тыс. руб.	покупка	ООО «Союзмебель»
Инвентарь	150 тыс. руб.	покупка	ООО «Пластимпекс»

Далее рассмотрим стоимость покупных изделий, необходимых для начала деятельности.

Таблица 2.2 – Сырье и материалы

Наименование	Стоимость	Условия поставок	Поставщик
Посуда	100 тыс. руб.	покупка	ООО «Пластимпекс»
Постельное белье	100 тыс. руб.	покупка	ООО «Объединенная текстильная компания»

Применяется линейная амортизация, срок 10 лет на всю мебель, норма амортизационных отчислений составляет 0,2

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств в декабре 2020 года.

Структура капитальных вложений, предусмотренная в проектной документации и сметно-финансовом расчете, в т.ч. строительно-монтажные работы, затраты на оборудование, прочие затраты представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.4 – Инвестиционная деятельность

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Ремонт и дизайн помещения	500
Оборудование	450
Начальные оборотные средства	200
Итого	1150

Все закупаемое оборудование и оборотные средства сертифицированы.

Занятия с дошкольниками в детском саду проводятся в соответствии с образовательной программой. Такие программы составляются воспитателем (воспитателями) вместе с инструктором по физкультуре, музыкальным и медицинским работниками (или с помощью данных специалистов).

Образовательная программа для детского сада составляется в

соответствии с требованиями ФГОС ДО на основе примерной основной общеобразовательной программы дошкольного образования и таких нормативных документов, как

Конституция РФ, Конвенция о правах ребенка, Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении Типового положения о дошкольном образовательном учреждении» и Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима дошкольных образовательных учреждений.

Структура образовательной программы включает целевой, содержательный и организационный разделы. Дополнительным компонентом программы могут стать приложения.

1. Целевой и содержательный разделы

В целевом разделе формулируются цели и задачи программы, принципы и подходы, используемые в организации образовательного процесса, планируемые результаты освоения данной программы.

Содержательный раздел отражает тематическое планирование работы, которое, согласно ФГОС, соответствует направлениям развития детей в пяти сферах: социально-коммуникативной, познавательной, речевой, художественно-эстетической и физической.

В каждой из представленных сфер формулируются свои цели и задачи воспитания и обучения, описываются знания, умения и навыки, которыми должны овладеть дошкольники, перечисляются формы и виды их деятельности.

В области физического развития рассматриваются такие виды деятельности, как двигательная, в том числе движения при ходьбе, беге, прыжках, лазанье, катании на самокате, санках, велосипеде, ходьбе на лыжах, в спортивных играх.

Социально-коммуникативная сфера подразумевает развитие умений

общаться и взаимодействовать со взрослыми и сверстниками, использовать устную речь в качестве основного средства коммуникации.

Познавательное развитие связано с исследованием объектов окружающего мира и экспериментированием с ними, конструированием, освоением элементов трудовой деятельности,

Эстетическое развитие подразумевает изобразительную, музыкальную и театральную деятельность.

Речевое развитие – это, прежде всего, работа с произведениями художественной литературы и фольклора. Ребята слушают рассказы и сказки, пересказывают их, учат наизусть стихи, педагог обсуждает с детьми прослушанные произведения, все вместе анализируют поступки главных героев.

Речевое развитие также происходит на логопедических занятиях, которые включают не только работу над исправлением звуковой стороны речи (которую, как правило, проводит логопед), но и занятия по развитию связной речи, умения правильно сочетать отдельные слова, строить высказывания, передавать свои мысли.

Важно отметить, что образовательные области тесно взаимосвязаны. Так, например, развитие речи происходит не только на вышеперечисленных занятиях, но и в процессе остальных занятий, поскольку любую свою деятельность ребенок сопровождает соответствующими комментариями, отвечает на вопросы педагога, а если это парная или групповая работа, то здесь имеет место речевое общение.

Даже физкультурная деятельность в некоторой степени направлена на развитие речи, так как многие из подвижных игр сопровождаются вопросами и ответами участников, а упражнения – стихотворным текстом (например, упражнение на координацию «Цапля», подвижные игры «Возьми платочек!» и «Угадай по голосу»).

2. Организационный раздел

В организационном разделе говорится о структурных подразделениях детского сада, программа занятий которых отражается в общей образовательной программе, об используемых формах дополнительного образования, рассматривается организация режима жизнедеятельности дошкольников, описывается материально-техническое оснащение образовательно-воспитательного процесса.

Сегодня наиболее распространенными структурными подразделениями дошкольных образовательных учреждений являются группа кратковременного пребывания (ГКП) и центр игровой поддержки ребенка (ЦИПР). Педагоги и психологи работают с малышами в возрасте от года до трех лет. Занятия направлены на всестороннее развитие и адаптацию ребятшек к условиям пребывания в детском саду. Вместе с детьми на занятия приходят мамы. В данной части программы рассказывается об организации деятельности ГКП и ЦИПР, расписываются дни и часы их работы.

Далее описывается организация дополнительного образования дошкольников. Дополнительное образование в детском саду может быть представлено в виде деятельности кружков, секций и студий различной направленности.

В организационном разделе отражается распределение разных видов деятельности дошкольников, указывается, сколько времени отводится на тот или иной вид занятий (в день, в неделю, в месяц, в квартал, в год). Например, в старшей группе занятия по физкультуре проводятся 3 раза в неделю по 25 минут, по музыке – 2 раза в неделю по 25 минут, спортивные праздники проводятся 3 раза в год и длятся по 50–60 минут, а ежедневным подвижным играм на прогулке уделяется по 20 минут.

Реализация образовательно-воспитательной программы невозможна без наличия соответствующего оборудования. В списке материально-технического

обеспечения перечисляются: игровой и обучающий материал, технические средства обучения, в том числе основанные на использовании информационно-коммуникационных технологий (в частности, компьютер, медиапроектор).

Например, к оборудованию, предназначенному для физического развития, относятся мячи разных размеров, тренажеры, массажеры, эспандеры, гимнастические скамейки и т. д. Для художественно-эстетического развития потребуются карандаши, краски, кисти, фломастеры, белая и цветная бумага, репродукции картин известных художников, детские музыкальные инструменты (металлофоны, гармошки, барабаны и др.), для речевого развития – дидактические игры, предметные картинки, карточки, книги, аудиозаписи литературных произведений, игрушки, изображающие сказочных персонажей.

Существует большое количество разнообразных целевых комплектов игровых, развивающих и обучающих средств, соответствующих требованиям ФГОС дошкольного образования. Например, для эстетического развития детей подойдет комплект «Изобразительное искусство, музыка, театр», для речевого развития – «Звук, слог, слово», для ознакомления дошкольника с миром профессий и разными видами трудовой деятельности – «Человеческая деятельность».

В последние годы весьма популярными стали нетрадиционные формы занятий с дошкольниками. В частности, арт-терапия и песочная терапия.

Комплект для игр с песком, песочной терапии и анимации станет незаменимым помощником воспитателя. Данный комплект носит универсальный характер, поскольку занятия с входящим в него оборудованием подразумевают различные виды деятельности и направлены на социально-коммуникативное, познавательное, речевое, художественно-эстетическое и физическое развитие.

В конце образовательной программы для ДОУ дается список методической литературы, которую педагоги используют при составлении и

реализации данной программы.

3. Креативный подход

Следование определенным стандартам не отрицает творческого подхода к составлению программы. Педагоги дошкольных учреждений могут по-разному преподносить материал, помимо необходимых компонентов включать в программу дополнительные части (подразделы). Например, в содержательный раздел можно вставить главу, в которой будет говориться о специфике данной программы, в организационный раздел – главу, посвященную организации работы с родителями. По мере реализации программы в нее могут вноситься необходимые изменения и дополнения.

При составлении образовательной программы детского сада педагог использует научно-методическую литературу, материалы интернета. За основу будущей программы можно взять какую-либо из авторских программ, представленных в разделе «Навигатор образовательных программ дошкольного образования» сайта Федерального института развития образования (ФИРО).

Незаменимыми помощниками воспитателя являются методические журналы, которые можно приобрести как в бумажной, так и в электронной форме. Например, иллюстрированный научно-популярный и методический журнал «Обруч».

Приложения к образовательной программе, которые обычно носят творческий характер, могут содержать:

- перечни и описания игр (сюжетных, включая сюжетно-ролевые, игр с правилами, подвижных);
- сценарии мероприятий, приуроченных к знаменательным датам, календарным событиям, народным праздникам (например, к Новому году, Дню Победы, Масленице, Празднику урожая), театрализованных представлений, основанных на любимых детьми сказках, концертов, спортивных мероприятий;

– списки художественной литературы, мультфильмов, музыкальных произведений и т. д.

Для успешной реализации учебно-воспитательного процесса в детском саду необходима хорошо продуманная и тщательно разработанная программа.

2.5 Маркетинговый план

Миссия детского сада: «Вместе с вами мы делаем детство ваших малышей счастливым».

Составим маркетинговый план частного детского сада:

1. характеристика сегмента рынка, для которого выпускается данный товар

Молодые семьи с детьми в возрасте от 1,5 до 5 лет, средний доход на члена семьи от 25 тыс. руб.

2. уровень цены

Средний уровень цены на услуги детского сада от 15 000 руб. (уровень среднерыночных цен на услуги в городе).

При этом консультация психолога и психотерапевта для родителей (1000 руб.) и услуги няни в выходные дни (250 руб. в час) в данную стоимость не входят. Данные услуги оказываются по желанию родителей, не являются обязательными.

3. каналы товародвижения

Учитывая особенности работы покупателями услуг являются только физические лица – родители детей, поступающих на обучение в детский сад.

4. методы стимулирования продаж

Для стимулирования продаж данных услуг возможно создание собственного Интернет сайта, с полным перечнем услуг детского сада, прайсом и фотогалереей. Учитывая высокий уровень информатизации среди

потенциальных потребителей услуг, данный вид продвижения будет наиболее эффективным. Важным является создание положительного имиджа среди населения и родителей **о качестве услуг**, для этого на сайте возможно создать книгу отзывов и предложений родителей, рисунков детей о том, что такое детский сад.

Также возможна реклама услуг с помощью рекламных листовок в близлежащих домах и дворах, на детских площадках.

Логотип детского сада представлен на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Логотип детского сада

Слоган для частного детского сада: «Счастливый малыш, счастливые родители».

Основной упор маркетинговой стратегии делается на создании добродушной атмосферы, а также на качестве услуг.

Помещение частного детского сада планируется оформить в стиле детских сказок, деревянное резное оборудование, много игрушек. Играет фоновая веселая детская музыка. Воспитатели – неизменно улыбчивые девушки приятной внешности.

Таким образом создается особая атмосфера, которая создает у детей хорошее настроение и расположение.

Главной целью частного детского сада «Совята» является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли.

Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа частного детского сада «Совята».

Ценообразование будет строиться по принципу: цена должна покрывать все издержки. Исходя из целей и стратегии маркетинга, а также с учетом эластичности спроса, установление цен будет осуществляться методом «издержки + прибыль», с учетом величины ожидаемого спроса и поведения конкурентов.

Цены на услуги частных детских садов рассчитаны по среднерыночной цене на рынке г. Абакана.

Немаловажным аспектом при открытии частного детского сада «Совята» является реклама.

В данном случае она будет заключаться в следующем:

- рекламный баннер к открытию – 5 тыс. руб.;
- ежемесячные рекламные листовки – 5 тыс. руб.

Самый же продуктивный вид рекламы - вторичная, передаваемая клиентом другим людям (родственникам, знакомым). Если родители довольны работой частного детского сада «Совята», то они будут рекомендовать его своим друзьям и знакомым.

2.6 Финансовый план и оценка рисков

Показатели операционной деятельности представлены в таблице 2.5-2.6.

Таблица 2.5 – Прогноз доходов и расходов по годам и в месячной разбивке по 1-ому году

Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка	336	336	420	420	504	504	336	504	504	336	336	504
Себестоимость	261	261	300	300	340	340	261	340	340	261	261	340
постоянные	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103
аренда	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
реклама	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
амортизация	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38
переменные	158	158	198	198	237	237	158	237	237	158	158	237
Прибыль	75	75	120	120	164	164	75	164	164	75	75	164
Налог на прибыль (15%)	11	11	18	18	25	25	11	25	25	11	11	25
Чистый доход	64	64	102	102	140	140	64	140	140	64	64	140

Финансовый план, содержащий движение денежных потоков по кварталам и годам реализации проекта представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Операционная деятельность

Наименование	1-ый квартал	2-ой квартал	3-ий квартал	4-ый квартал	Итого год
Выручка	1260	1260	1260	1260	5040
Себестоимость	900,15	900,15	900,15	900,15	3600,6
постоянные	307,5	307,5	307,5	307,5	1230
аренда	180	180	180	180	720
реклама	15	15	15	15	60
амортизация	112,5	112,5	112,5	112,5	450
переменные	592,65	592,65	592,65	592,65	2370,6

Продолжение таблицы 2.6

Наименование	1-ый квартал	2-ой квартал	3-ий квартал	4-ый квартал	Итого год
Прибыль	359,85	359,85	359,85	359,85	1439,4
Налог на прибыль (15%)	53,9775	53,9775	53,9775	53,9775	215,91
Чистый доход	305,8725	305,8725	305,8725	305,8725	1223,49

Таким образом, в рассматриваемом проекте за год предприятие заработает 1223,49 тыс. руб.

Рассчитаем статистические показатели эффективности инвестиционного

проекта.

Период окупаемости инвестиций составит:

$$PP=1150/1223,49=0,93 \text{ года или } 338 \text{ дней}$$

Таким образом, срок окупаемости проекта составит 338 дней, т.е. за 1-ый год проект полностью окупится.

Показатель расчетной нормы прибыли ARR (Accounting Rate of Return) отражает эффективность инвестиций в виде процентного отношения денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций:

$$ARR=1223/1150*100\%=106,39\%$$

Таким образом, можно отметить, что по показателю расчетной нормы прибыли данный проект эффективен, эффективность составляет 106,39%.

Рассчитаем динамические показатели эффективности инвестиционного проекта.

Прежде всего, рассчитаем чистый дисконтированный доход. Расчет дисконтированных доходов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Дисконтированные доходы инвестиционного проекта (PV), тыс. руб.

Наименование показателя	I кв. 2021 г.	II кв. 2021 г.	III кв. 2021 г.	IV кв. 2021 г.
Дисконтированные доходы инвестиционного проекта, тыс. руб.	283,21	262,23	242,81	224,82

Таким образом, чистый дисконтированный доход составит:

$$NPV = -1150 + (305,8725 / (1 + 0,02)) + 305,8725 / (1 + 0,02)^2 + 305,8725 / (1 + 0,02)^3 + 305,8725 / (1 + 0,02)^4 = 1164,67 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, чистый дисконтированный доход проекта больше нуля, по данному критерию инвестиционный проект выгоден для предприятия.

Рассчитаем показатель внутренней нормы доходности.

Внутренняя норма доходности проекта найдем из уравнения:

$$1150 = (305,8725 / (1 + 0,02)) + 305,8725 / (1 + 0,02)^2 + 305,8725 / (1 + 0,02)^3 + 305,8725 / (1 + 0,02)^4$$

Используя программу Microsoft Excel:

$$IRR = 0,25.$$

Поскольку внутренняя норма доходности $IRR > CC$ (для проекта $CC = 0,08$), проект по данному критерию также выгоден и может быть принят.

Рассчитаем индекс прибыльности инвестиционного проекта. Индекс прибыльности составит:

$$PI=1164,67/1150*100\%=101,28\%.$$

Итак, показатель индекс прибыльности показывает, что дисконтированные денежные доходы в 1,0128 раза превосходят размер инвестиций. Таким образом, рассчитанные показатели эффективности инвестиционного проекта (статические и динамические) показали, что инвестиционный проект по организации детской парикмахерской «Карусель» выгоден по всем показателям эффективности и может быть принят к реализации.

Рассмотрим риски проекта и анализ чувствительности проекта.

Рассмотрим основные виды возможных рисков.

Таблица 2.8 – Риски и формы страхования

Тип риска	Вероятность	Оценка риска
Экономический	50%	Вероятность отсутствия интереса к услугам салона
Риск некачественного оказания услуг	10%	Низкое качество услуг
Срыв поставок материалов	20%	Отсутствие материалов для работы салона
Политический	50%	Изменение политическом курсе, рост цен на импортные материалы

Анализ чувствительности проекта проведем из условия:

- оптимистический вариант – чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте;
- пессимистический вариант - чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте.

Чистый дисконтированный доход для рассматриваемых вариантов представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ чувствительности проекта

Наименование показателя	I кв. 2021 г.	II кв. 2021 г.	III кв. 2021 г.	IV кв. 2021 г.
Дисконтированные доходы (оптимистический вариант), тыс. руб.	339,852	314,676	291,372	269,784
Дисконтированные доходы (пессимистический вариант), тыс. руб.	226,568	209,784	194,248	179,856

Тогда, получим:

- оптимистический вариант – чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте NPV=1215,684 тыс. руб. в год;
- пессимистический вариант - чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте 810,456 тыс. руб. в год.

Рассмотрим основные виды возможных рисков.

Таблица 2.10 – Риски и формы страхования

Тип риска	Вероятность	Оценка риска	Возможный резерв
Экономический	50%	Вероятность отсутствия интереса к услугам салона	Проведение рекламной кампании в районе
Риск некачественного оказания услуг	10%	Низкое качество услуг	Прием на работу квалифицированного персонала с опытом работы и рекомендациями
Срыв поставок материалов	20%	Отсутствие материалов для работы салона	Наличие запаса по позициям, мониторинг поставщиков, наличие в договоре штрафных санкций за некачественную поставку, либо ее срыв

Продолжение таблицы 2.10

Тип риска	Вероятность	Оценка риска	Возможный резерв
Политический	50%	Изменение политическом курсе, рост цен на импортные материалы	Поиск отечественных заменителей материалов

Вывод:

Во второй главе работы составлено резюме; проведен анализ положения дел в отрасли; проведено описание услуг; составлен организационный план; разработан маркетинговый план; разработан финансовый план и оценку рисков.

Бизнес план предполагает открытие частного детского сада «Совята» в селе Аскиз (Республика Хакасия).

Штат частного детского сада «Совята» 11 человек.

Место реализации проекта: село Аскиз (республика Хакасия).

Организационно-правовая форма ИП.

Система налогообложения: УСН.

Образовательная программа для детского сада составляется в соответствии с требованиями ФГОС ДО на основе примерной основной общеобразовательной программы дошкольного образования и таких нормативных документов, как

Конституция РФ, Конвенция о правах ребенка, Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении Типового положения о дошкольном образовательном учреждении» и Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима дошкольных образовательных учреждений.

Структура образовательной программы включает целевой, содержательный и организационный разделы. Дополнительным компонентом

программы могут стать приложения.

Конкурентные преимущества – высокий уровень услуг.

Главной целью частного детского сада «Совята» является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли.

Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа частного детского сада «Совята».

Ценообразование будет строиться по принципу: цена должна покрывать все издержки. Исходя из целей и стратегии маркетинга, а также с учетом эластичности спроса, установление цен будет осуществляться методом «издержки + прибыль», с учетом величины ожидаемого спроса и поведения конкурентов. Цены на услуги частных детских садов рассчитаны по среднерыночной цене на рынке г. Абакана.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств.

В рассматриваемом проекте за год предприятие заработает 1223,49 тыс. руб.

Период окупаемости инвестиций составит 338 дней, т.е. за 1-ый год проект полностью окупится.

Норма прибыли данный проект эффективен, эффективность составляет 106,39%.

Чистый дисконтированный доход проекта $NPV=1164,67$ тыс. руб.

Внутренняя норма доходности $IRR=0,025$.

Индекс прибыльности показывает, что дисконтированные денежные доходы в 1,0128 раза превосходят размер инвестиций.

Помимо вероятного варианта рассчитаны также и следующие варианты:

– оптимистический вариант – чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте $NPV=1215,684$ тыс. руб. в год;

– пессимистический вариант - чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте 810,456 тыс. руб. в год.

Варианты стратегии поведения в рискованных ситуациях:

– организационные меры профилактики: мониторинг текущей рыночной ситуации и контроль деятельности частного детского сада, полное владение всей имеющейся информацией.

– программа страхования рисков: создание резерва на возможные потери, аккумулярование части прибыли на депозитном счете в банке для покрытия возможных рисков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе на основании проведенного исследования сделан ряд выводов и обобщений.

Рассмотрена структура и содержание бизнес плана организации, а также инструментарий оценки эффективности проекта, использованной в бизнес-плане.

Составлено резюме; проведен анализ положения дел в отрасли; проведено описание услуг; составлен организационный план; разработан маркетинговый план; разработан финансовый план и оценку рисков.

Бизнес план предполагает открытие частного детского сада «Совята» в селе Аскиз (Республика Хакасия).

Штат частного детского сада «Совята» 11 человек.

Место реализации проекта: село Аскиз (республика Хакасия).

Организационно-правовая форма ИП.

Система налогообложения: УСН.

Образовательная программа для детского сада составляется в соответствии с требованиями ФГОС ДО на основе примерной основной общеобразовательной программы дошкольного образования и таких нормативных документов, как

Конституция РФ, Конвенция о правах ребенка, Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении Типового положения о дошкольном образовательном учреждении» и Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима дошкольных образовательных учреждений.

Структура образовательной программы включает целевой, содержательный и организационный разделы. Дополнительным компонентом

программы могут стать приложения.

Конкурентные преимущества – высокий уровень услуг.

Главной целью частного детского сада «Совята» является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли.

Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа частного детского сада «Совята».

Ценообразование будет строиться по принципу: цена должна покрывать все издержки. Исходя из целей и стратегии маркетинга, а также с учетом эластичности спроса, установление цен будет осуществляться методом «издержки + прибыль», с учетом величины ожидаемого спроса и поведения конкурентов. Цены на услуги частных детских садов рассчитаны по среднерыночной цене на рынке г. Абакана.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств.

В рассматриваемом проекте за год предприятие заработает 1223,49 тыс. руб.

Период окупаемости инвестиций составит 338 дней, т.е. за 1-ый год проект полностью окупится.

Норма прибыли данный проект эффективен, эффективность составляет 106,39%.

Чистый дисконтированный доход проекта $NPV=1164,67$ тыс. руб.

Внутренняя норма доходности $IRR=0,025$.

Индекс прибыльности показывает, что дисконтированные денежные доходы в 1,0128 раза превосходят размер инвестиций.

Помимо вероятного варианта рассчитаны также и следующие варианты:

– оптимистический вариант – чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте $NPV=1215,684$ тыс. руб. в год;

– пессимистический вариант - чистая прибыль на 20% выше, чем в вероятном варианте 810,456 тыс. руб. в год.

Варианты стратегии поведения в рискованных ситуациях:

– организационные меры профилактики: мониторинг текущей рыночной ситуации и контроль деятельности частного детского сада, полное владение всей имеющейся информацией.

– программа страхования рисков: создание резерва на возможные потери, аккумулярование части прибыли на депозитном счете в банке для покрытия возможных рисков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (от 21.06.1999). <https://zakonbase.ru>
2. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 486 с.
3. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 486 с.
4. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: Учебное пособие / В.С. Алиев. — М.: Форум, ИНФРА-М, 2016. — 288 с.
5. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 352 с.
6. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. — М.: Форум, 2014. — 256 с.
7. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2017. - 80 с.
8. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018. - 144 с.
9. Бейт, Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. — М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 208 с.
10. Бобков, Л.В. Бизнес-планирование: Уч. / Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель, П.Н. Захаров и др. - М.: Вузовский учебник, 2017. - 320 с.
11. Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли / О.В. Борисова. - М.: Academia, 2016. - 640 с.
12. Борисова, О.В. Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли: Учебное пособие / О.В. Борисова. - М.: Академия, 2016. - 320 с.

13. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морозкин. - М.: Инфра-М, 2019. - 352 с.
14. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. — М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2018. — 224 с.
15. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 192 с.
16. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. — М.: Дашков и К, 2017. — 280 с.
17. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. — М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2016. — 81 с.
18. Воловиков, Б.П. Стратегическое бизнес-планирование на промышленном предприятии с применением динамических моделей и сценарного анализа: Монография / Б.П. Воловиков. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с.
19. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: учеб. Пособие / А.П. Гарнов. — М.: ДиС, 2016. — 272 с.
20. Гладкий, А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере / А.А. Гладкий. — М.: Рид Групп, 2015. — 240 с.
21. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 248 с.
22. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: Риор, 2019. - 176 с.
23. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В.А. Горемыкин. — М.: Ось-89, 2018. — 592 с.

24. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 96 с.
25. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2015. — 432 с.
26. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник. 2-е изд. / И.А. Дубровин. — М.: Дашков и К, 2016. — 432 с.
27. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров, 2-е изд.(изд:2) / И.А. Дубровин. — М.: ИТК Дашков и К, 2016. — 432 с.
28. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2016. - 432 с.
29. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2016. - 432 с.
30. Еремеева, Н.В. Планирование и анализ бизнес-процессов на основе построения моделей управления конкурентоспособности продукции / Н.В. Еремеева. - М.: Русайнс, 2018. - 16 с.
31. Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации (для бакалавров) / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. - М.: КноРус, 2017. - 62 с.
32. Жуков, В.В. Бизнес-планирование в электроэнергетике / В.В. Жуков. — М.: МЭИ, 2018. — 568 с.
33. Золотухин, О.И. Бизнес-планирование: учебное пособие / О.И. Золотухин. — СПб.: ГУАП, 2018. — 84 с.
34. Кренер, С. Планета МВА. Бизнес-школы: взгляд изнутри / С. Кренер, Д. Дирлова. — М.: Олимп-Бизнес, 2014. — 256 с.
35. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: Учебное пособие / Н.Н. Куницына. — М.: Магистр, 2021. — 383 с.

36. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. — М.: Форум, 2018. — 176 с.
37. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. — М.: Вильямс, 2018. — 208 с.
38. Лосев, В.А. Как составить бизнес-план. Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей (+CD) / В.А. Лосев, К.Н. Петров. — М.: Вильямс, 2018. — 208 с.
39. Любанова, Т.П. Сборник бизнес-планов. Методика и примеры: предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах: Учебное и научно-практическое пособие / Т.П. Любанова. — М.: ИКЦ МарТ, МарТ, 2018. — 408 с.
40. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. - М.: Инфра-М, 2018. - 176 с.
41. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин. — М.: Форум, 2017. — 288 с.
42. Немети, Л. Стратегии выхода из бизнеса: планирование выхода, опционы, увеличение стоимости бизнеса, управление сделками для владельцев бизнеса / Л. Немети. — М.: Инфотропик Медиа, 2017. — 272 с.
43. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. — М.: Омега-Л, 2016. — 168 с.
44. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова. — М.: Дашков и К, 2015. — 284 с.
45. Петров, К.Н. Бизнес-план на одной странице / К.Н. Петров. - М.: Диалектика, 2019. - 144 с.
46. Питерсон, С.Д. Как разработать бизнес-план / С.Д. Питерсон. - М.: Диалектика, 2018. - 320 с.

47. Попадюк, Т.Г. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Т.Г. Попадюк. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 64 с.
48. Розин, М. Стратегия чистого листа: Как перестать планировать и начать делать бизнес / М. Розин. - М.: Альпина Паблицер, 2015. - 346 с.
49. Романова, М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: Форум, 2018. - 288 с.
50. Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. — М.: Ось-89, 2021. — 128 с.
51. Чараева, М.В. Инвестиционное бизнес-планирование: Уч.пообие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашенникова. - М.: Альфа-М, 2017. - 192 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Детские сады в селе Аскиз










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
 Коняхина
подпись инициалы, фамилия
« 29 » 06 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01
код – наименование направления

Разработка бизнес-плана: «Открытие частного детского сада в с.Аскиз»
тема


Руководитель


подпись, дата

доцент, к.э.н.
должность, ученая степень

Т.Б.Коняхина
инициалы, фамилия

Выпускник


подпись, дата

К.А.Таскаракова
инициалы, фамилия

Абакан 2020

