

## Бизнес-план центра дополнительного образования

*Левина Дарья Евгеньевна, Козлова Аполлинария Николаевна, Чинченкова*

*Елизавета Александровна, 11 класс, МБОУ г. Иркутска, Лицей 1*

*Научный руководитель: Карпова Елена Феликсовна, учитель математики*

*МБОУ г. Иркутска Лицей №1, руководитель проекта «Финансовая грамотность»*

*опорных школ Центрального банка Российской Федерации по внедрению в образовательный процесс курса по основам финансовой грамотности.*

**Цель проекта:** разработка бизнес-плана по его перепрофилированию и дальнейшей эксплуатации пустующего здания кинотеатра в центр дополнительного образования с учётом передовых тенденций создания социально-досуговых центров.

**Задачи:** выбор здания, подходящее по критериям; составление бизнес-плана с учётом возможных рисков

**Ресурсное обеспечение:** средства бюджета муниципального образования, внебюджетные средства (инвестиции частных лиц);

**Объём требуемого внешнего финансирования:** 33 061 800 руб.;

**Ожидаемая чистая прибыль:** 830 900 руб.;

**Срок окупаемости затрат:** 3-4 лет.

Успех в любом деле – это, безусловно, результат удачного планирования. Бизнес план – это документ, в котором: описаны все характеристики будущего предприятия; проанализированы гипотетические проблемы; определены и описаны способы решения этих проблем. Бизнес-план - это необходимый в рыночных условиях документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. Бизнес-план – инструмент технического,

организационно-экономического, финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками и инвестиционными, сбытовыми организациями, посредниками, потребителями. Бизнес-план - основной документ, на основании которого партнеры и инвесторы дают деньги. Нами разработана «Маркетинговая стратегия центра дополнительного образования,» с целью реконструкции и модернизации пустующего здания кинотеатра «Пионер».

### **Описание объекта.**

Центр дополнительного образования “ООО Generation”(адрес: 664026, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, д. 43) предоставляет перечень услуг образовательного и досугового характера. В этот список входят: курсы по английскому языку, программированию, дизайну, подготовке к ЕГЭ/ОГЭ, занятия в кино- и танцевальном клубах, а также школа раннего развития. Также предусматривается аренда помещения для проведения официальных мероприятий или свободное посещение коворкинг зоны студентами. Каждая услуга оплачивается отдельно. Клиентами центра являются люди различные по возрасту и социальному статусу: дошкольники и школьники(80% посетителей), желающие получить знания; студенты(5% посетителей), которые могут приходить на занятия танцами; бизнесмены(15% посетителей), желающие провести свои презентации проектов в большом зале или провести тренинги для студентов-практикантов. Специализация компании – избирательная. Центр предоставляет большой спектр программ обучения и не только. За первый год планируется заработать – 10 200 000 руб.

### **Анализ рынка**

Конкуренция в данной сфере растет из года в год. Причин этому несколько:

1. Низкий порог вхождения в этот бизнес – как мы видим, даже из данного бизнес-плана начать этот бизнес может любой, у кого есть

первоначальный капитал, но даже если их у вас нет, вы всегда можете их взять в банке

2. Желание родителей дать как можно больше своим растущим детям и при этом на государственном уровне таких заведений практически нет, а если и есть, то их уровень достаточно низкий.

В городе Иркутск насчитывается около 20 крупных детских развивающих центров, большое количество частных преподавателей. Все они достаточно успешно работают и предлагают большое количество разнообразных услуг: занятия по предметам – математика, русский язык, программирование, и прочие; занятия по различным системам позволяющим раскрыть потенциал ребенка; занятия с психологами и логопедами (школа раннего развития). Согласно проведенному маркетинговому исследованию цен, в городе была составлена примерная таблица 1.

**Таблица 1**

Средние цены на услуги развивающих центров в зависимости от их уровня (частные уроки, недорогие центры развития, средние и дорогие)

<b>Наименование услуг</b>	<b>Частные преподаватели (руб./зан.)</b>	<b>Недорогие центры развития (руб./зан.)</b>	<b>Центры развития среднего уровня (руб./зан.)</b>	<b>Дорогие центры развития (руб./зан.)</b>
Обучение предметам	400	600	700	1000
Танцевальный клуб	отсутствуют	320	400	500
Программирование	650	830	930	1200
Школа раннего развития	500	625	750	900

**Время работы.** Планируется, что детский развивающий центр будет работать с 8-00 до 20-00. Это позволит проводить обучение детей, родители которых

должны появиться на работе с 9-00 до 18-00 (или до или после работы), а также в дневное время проводить обучение остальных детей.

**Себестоимость услуг.** Основной переменной статьей затрат по услугам будет выплата заработной платы преподавателям. Для упрощения мы будем считать, что она будет равна 10% от стоимости проведенного занятия (т.е. чем больше детишек будет заниматься в группе, тем больше будет получать преподаватель). Это позволит мотивировать преподавателей таким образом, чтобы они были тоже заинтересованы в увеличении количества детишек в группе и делали все возможное для этого.

**Сильные стороны:** Наличие высококлассного персонала и руководителя имеющего большой опыт работы в сфере образования, удачное месторасположение, наличие контактов и хороших взаимоотношений с родителями и их детьми, что положительно повлияет на рекомендации центра.

**Слабые стороны:** наличие большой конкуренции со стороны частных преподавателей, отсутствие опыта работы в коммерческих структурах и опыта привлечения клиентов. Хотелось бы отметить, что данный бизнес имеет очень ярко выраженную сезонность, что в итоге влияет на работу всего предприятия (табл. 2).

**Таблица 2**

Индекс сезонности по месяцам

Месяц	Индекс сезонности
январь	100,84%
февраль	96,78%
март	117,99%
апрель	101,98%
май	94,45%
июнь	78,52%
июль	65,11%

## Продолжение таблицы 2

август	102,38%
сентябрь	122,34%
октябрь	124,33%
ноябрь	107,81%
декабрь	87,47%

**Угрозы:** появление на рынке крупных федеральных игроков с массовой рекламной поддержкой, снижение доходов населения, что непременно приведет к снижению расходов на обучающие программы

**Возможности:** переквалифицировать второй этаж здания под кабинеты для дополнительного образования, внедрение новых программ по работе с детьми (табл. 3).

**Таблица 3**

### Выбор целевой аудитории:

Название и описание сегмента	Потребности	Ценность	Конкуренты
Дошкольники Дети возрастом 3-5 лет	Возможность посетить центр для дошкольной подготовки, танцевальный клуб, клуб кино	45%	АБВГ Дейка Ладушки
Школьники Ученики 5-11 классов	В центре будет проводиться подготовка к экзаменам, а также другие активности	35%	EASY School Курсоград

### Продолжение таблицы 3

Переговорщики Владельцы малого, среднего и крупного бизнеса	Владельцы крупных организаций могут проводить презентации новых проектов и услуг	15%	Байкал Бизнес Центр Доренберг Холл
Студенты Молодые люди 16- 22 лет	Возможность посетить центр после пар для занятия танцами	5%	Артишок Шаги

### Персонал и управление

Предприятие «ООО Generation» является Обществом с ограниченной ответственностью и осуществляет деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Предприятие является юридическим лицом, действующим в строгом соответствии с принятым Уставом и Учредительным договором, имеет уставной капитал, производственные площади и баланс. Для найма персонала в центр дополнительного образования будет использоваться следующая штатная структура (табл. 4)

Таблица 4

### Штатное расписание

Специальность	Кол-во человек	Требуемый стаж	Заработная плата(ежемесячно)	Сумма
Уборщицы	2		12 000	24 000
Администратор	1	От 5 лет	20 000	20 000
Преподаватель английского языка	1	От 5 лет	35 000	35 000
Преподаватель клуба кино	1	От 5 лет	15 000	15 000

**Продолжение таблицы 4**

Преподаватель по танцам	1	От 5 лет	25 000	25 000
Преподаватель программирования	1	От 5 лет	17 000	17 000
Преподаватель дизайна	1	От 5 лет	17 000	17 000
Преподаватель математики	2	От 5 лет	35 000	70 000
Преподаватель русский язык	2	От 5 лет	25 000	50 000
Школа раннего развития	2	От 5 лет	17 000	17 000
Директора	3		50 000	150 000
ИТОГ	17			440 000

Всего будет работать в центре 17 человек. Работа сотрудников зависит от графика занятий. Управление ООО осуществляется Советом директоров, члены которого ответственны за определения главных направлений развития, хозяйственную часть, администрацию, разработку и воплощение планов. Прибыль предприятия распределяется между учредителями пропорционально их долям. Руководство деятельностью осуществляется генеральным директором, которого назначает Совет директоров. В круг его обязанностей входит: решения главных вопросов деятельности организации, подписание официальных документов, распоряжение имуществом компании, осуществление найма и увольнения персонала, назначение коммерческого директора. Производственный план представлен в таблице 5.

Таблица 5

## Производственный план

	2021		2022				2023				
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
<b><u>Этап I. Проработка проекта и согласование с властями</u></b>											
Полное завершение проекта											
Получение разрешения от властей на реконструкцию											
<b><u>Этап II. Внешний ремонт</u></b>											
Реставрация и укрепление уличных лестниц											
Шлифовка и покраска стен											
Замена дверей и окон											
<b><u>Этап III. Внутренний ремонт</u></b>											
Очистка и покраска стен											
Очистка и покрытие полов											
Проведение электричества и интернета											
Покупка и сборка мебели											
<b><u>Этап IV. Открытие центра</u></b>											
Поиск квалифицированного персонала											
Реклама компания											
Набор дошкольников и школьников в группы и клубы											

Q1 – 1 квартал: январь, февраль, март; Q2 – 2 квартал: апрель, май, июнь; Q3 – 3 квартал: июль, август, сентябрь; Q4 – 4 квартал: октябрь, ноябрь, декабрь.

– полное время выполнения этапа;

– время выполнения определенной задачи;



- – контрольная точка

## Риски

Основные риски, способные резко повлиять на доходы центра можно разделить на 4 части: **Экономические** – снижение доходов населения, что приведет к резкому снижению выручки либо снижению цен на услуг. **Социальные** – одним из факторов резко влияющих на деятельность таких центров является фактор рождаемости, но он напрямую зависит от экономической ситуации. **Технологические** – особого влияния не оказывают, резких изменений в технологии обучения не предвидится.

## Финансовый план

**Предпосылки:** Для составления модели окупаемости детского развивающего центра мы предполагаем следующие входные величины: инфляция – 10% в год; ставка дисконтирования – 11%; налоговые ставки: НДФЛ – 13%; отчисления в социальные фонды – 22%; Налог на прибыль – 15%.

**Финансирование проекта:** Финансирование организации центра планируется привлечь кредит под залог. Займ планируется привлечь на 4 года под 15% годовых с аннуитетным графиком погашения. Исходя из общей стратегии развития, разовые единовременные расходы по созданию центра будут выглядеть следующим образом (табл. 6):

Таблица 6

### Разовые единовременные расходы предприятия

Наименование	Сумма
Расходы на согласование	605 000
Работа дизайнера	775 000
Капитальный ремонт внутренних помещений	24 722 500

**Продолжение таблицы 6**

Внешнее оформление	3 032 000
Благоустройство прилегающей территории	700 000
Патентование (товарный знак)	54 600
Полиграфия	15 700
Оборудование для классов программирования	906 000
Оборудование для классов дизайна	108 000
Оборудование для танцевального кабинета	878 000
Оборудование для конференц-зала (зона коворкинга)	682 500
Оборудование для клуба кино	240 000
Открытие	112 500
Рекламная компания	130 000
Непредвиденные	100 000
<b>Итого</b>	<b>3 361 800</b>

**Вывод.** Построенная модель доходов и расходов детского центра показала следующую эффективность проекта: Срок построения модели – 10 лет; Срок окупаемости – 3-4 лет; Точка безубыточности (по позитивным прогнозам) – 68 тыс. руб./мес. Данные показатели говорят о достаточно выгодном инвестировании средств в проект.

**Литература**

1. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018. - 144 с.
2. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. - М.: Инфра-М, 2019. - 352 с.
3. Стоун, Ф. Бизнес-план. Азы бизнеса / Ф. Стоун. - М.: НИРРО, 2004. - 112 с.