

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

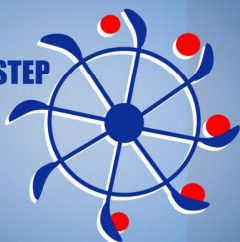
ОТКРЫТИЯ ЧАСТНОЙ ШКОЛЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:
сентябрь 2009 г.**

STEP BY STEP



г. Москва

Содержание

Аннотация.....	4
<i>Цели исследования.....</i>	<i>4</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>4</i>
Полное содержание исследования	5
<i>Список диаграмм</i>	<i>6</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>7</i>
<i>Список схем</i>	<i>8</i>
<i>Приложения</i>	<i>8</i>
Выдержки из Бизнес-плана	9
<i>Суть проекта</i>	<i>9</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	<i>9</i>
<i>Расчетные сроки проекта</i>	<i>9</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	<i>9</i>
<i>Стоимость проекта</i>	<i>9</i>
<i>Источники финансирования проекта.....</i>	<i>9</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>9</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта.....</i>	<i>10</i>
2. Описание оказываемых услуг.....	11
<i>Школьное образование</i>	<i>11</i>
<i>Дополнительные услуги</i>	<i>11</i>
<i>Стоимость оказываемых услуг, принятая концепция ценообразования</i>	<i>11</i>
3. АНАЛИЗ РЫНКА.....	12
<i>Текущая ситуация в отрасли.....</i>	<i>12</i>
<i>Общие данные о рынке.....</i>	<i>12</i>
<i>Объемы рынка</i>	<i>12</i>
<i>Сегментация рынка</i>	<i>13</i>

4. Маркетинговый план	14
<i>Уникальные достоинства, позиционирование</i>	14
<i>Ценовая политика</i>	14
<i>Порядок приема детей в школу</i>	14
<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы</i>	14
5. План наполняемости школы	15
6. Правовой статус частной школы	16
7. Организационно-управленческая структура	17
<i>Организационная структура</i>	17
<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	17
<i>Затраты на оплату труда</i>	17
8. Анализ затрат	18
<i>Оценка постоянных и переменных затрат при оказании образовательных услуг</i>	18
<i>Техническая оснащенность школы</i>	18
<i>Оборудование</i>	19
<i>Учебные материалы</i>	19
9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	20
<i>Объем финансирования</i>	20
<i>Показатели эффективности проекта</i>	20
<i>Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров</i>	20
<i>Основные формы финансовых отчетов</i>	21
10. Организационный план осуществления проекта	22
<i>План-график реализации проекта</i>	22
<i>Методы сбора данных</i>	22
Фрагменты Финансовой модели	23

АННОТАЦИЯ

ЦЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Открытие частной школы (1 – 11 классы)

ПРЕДСТАВЛЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рынка
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план открытия бизнеса
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура предприятия
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

Кол-во страниц: 195 стр.

Язык отчета: русский

Отчет содержит: 13 диаграмм, 18 таблиц, 1 схема

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1	Введение		5
2	1. Резюме проекта		6
	2.1	Суть проекта	6
	2.2	Долгосрочные и краткосрочные цели проекта	6
	2.3	Расчетные сроки проекта	6
	2.4	Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции	6
	2.5	Стоимость проекта	6
	2.6	Источники финансирования проекта	6
	2.7	Выгоды и риски проекта	6
	2.8	Ключевые экономические показатели эффективности проекта:	7
3	2. Описание оказываемых услуг		8
	3.1	Школьное образование	8
	3.2	Дополнительные услуги	8
	3.3	Стоимость оказываемых услуг, принятая концепция ценообразования	8
4	3. Анализ рынка		9
	4.1	Текущая ситуация в отрасли	9
	4.2	Общие данные о рынке	9
		4.2.1 Объемы рынка	9
		4.2.2 Сегментация рынка	10
5	4. Маркетинговый план		17
	5.1	Уникальные достоинства, позиционирование	17
	5.2	Ценовая политика	17
	5.3	Порядок приема детей в школу	18
	5.4	Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы	19
6	5. План наполняемости школы		20
7	6. Правовой статус частной школы		22
8	7. Организационно-управленческая структура		24
	8.1	Организационная структура	24
	8.2	Специализация, количество и состав сотрудников	24
	8.3	Затраты на оплату труда	25
9	8. Анализ затрат		27
	9.1	Оценка постоянных и переменных затрат при оказании образовательных услуг	27
	9.2	Техническая оснащенность школы	29
	9.3	Оборудование	30

	9.4	Учебные материалы	30
10	9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН		31
	10.1	Объем финансирования	31
	10.2	Показатели эффективности проекта	31
	10.3	Параметры финансовой части бизнес-плана, анализ чувствительности к изменениям параметров	31
	10.4	Основные формы финансовых отчетов	33
11	10. Организационный план осуществления проекта		36
	11.1	План-график реализации проекта	36
	11.2	Методы сбора данных	36
12	Приложение		37
	12.1	Приложение 1. Закон Российской Федерации «Об образовании»	37
	12.2	Приложение 2. Положение о лицензировании образовательной деятельности	97
	12.3	Приложение 2.1. Документы для получения образовательной лицензии	10 8
	12.4	Приложение 3. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы	11 1
	12.5	Приложение 4.	12 6
	12.6	Приложение 4.1. Федеральный перечень учебников, рекомендованных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в общеобразовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год.	12 6
	12.7	Приложение 4.2. Федеральный перечень учебников, допущенных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в общеобразовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год	17 6
	12.8	Приложение 4.3. Федеральный перечень учебников, рекомендованных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год	18 6
	12.9	Приложение 4.4. Федеральный перечень учебников, допущенных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год	18 8
	12.10	Приложение 5. Рейтинг негосударственных школ Москвы 2008 г.	18 9

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Число частных школ в г. Москве, значение показателя за год

Диаграмма 2. Срок существования частных школ в Москве

- Диаграмма 3. Процентное соотношение школ различных классов
- Диаграмма 4. Плата за обучение
- Диаграмма 5. Время начала работы школы
- Диаграмма 6. Время завершения работы школы
- Диаграмма 7. Условия проживания в частных школах
- Диаграмма 8. Углубленное изучение предметов
- Диаграмма 9. Изучение иностранных языков
- Диаграмма 10. Дополнительные кружки и секции
- Диаграмма 11. Интерес родителей к частным школам за рубежом
- Диаграмма 12. Возраст детей, уезжающих получать образование за рубежом
- Диаграмма 13. Виды образования, получаемого за рубежом, и его сроки

СПИСОК ТАБЛИЦ

- Таблица 1. План наполняемости школы, человек (в среднем за квартал)
- Таблица 2. Доходы от реализации образовательных услуг, у.е.. Часть 1.
- Таблица 3. Доходы от реализации образовательных услуг, у.е. Часть 2.
- Таблица 4. Затраты на оплату труда, у.е.
- Таблица 5. Стартовые параметры проекта, у.е.
- Таблица 6. Единовременные затраты, у.е.
- Таблица 7. Постоянные затраты в месяц, у.е.
- Таблица 8. Затраты на оборудование, у.е.
- Таблица 9. Затраты на учебные материалы, у.е
- Таблица 10. Отчет о прибылях и убытках, у.е
- Таблица 11. План движения денежных средств , у.е
- Таблица 12. График окупаемости проекта, у.е
- Таблица 13. График реализации проекта
- Таблица 14. Рейтинг «Лучшие школы Москвы со стоимостью обучения от 30000 руб/мес».
- Таблица 15. Рейтинг «Лучшие школы Москвы со стоимостью обучения от 21000 руб/мес. до 30000 руб/мес».
- Таблица 16. Рейтинг «Лучшие школы Москвы со стоимостью обучения до 21000 руб/мес».
- Таблица 17. Рейтинг «ТОР-10 Частные школы Москвы по степени сотрудничества с ВУЗами».
- Таблица 18. Рейтинг «ТОР-10 Частные школы Москвы по профильному обучению».
- Таблица 19. Рейтинг «ТОР-10 Частные школы Москвы по уровню преподавания иностранных языков».

СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Организационная структура частной школы

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Закон Российской Федерации «Об образовании»

Приложение 2. Положение о лицензировании образовательной деятельности

Приложение 2.1. Документы для получения образовательной лицензии

Приложение 3. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы

Приложение 4.1. Федеральный перечень учебников, рекомендованных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в общеобразовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год.

Приложение 4.2. Федеральный перечень учебников, допущенных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в общеобразовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год

Приложение 4.3. Федеральный перечень учебников, рекомендованных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год

Приложение 4.4. Федеральный перечень учебников, допущенных Министерством образования и науки Российской Федерации к использованию в образовательном процессе в специальных (коррекционных) образовательных учреждениях, на 2009/2010 учебный год

Приложение 5. Рейтинг негосударственных школ Москвы 2008 г.

ВЫДЕРЖКИ ИЗ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание частной школы полного цикла с обучением детей с 1 по 11 класс.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочная цель: выход на рынок частных школ города, создание узнаваемого имени, качественное оказание образовательных услуг, получение прибыли.

Долгосрочная цель: расширение номенклатуры оказываемых услуг – создание частного детского сада с целью подготовки детей к поступлению в школу, создание собственной базы по подготовке школьников к итоговым аттестациям (ЕГЭ, ГИА), расширение сотрудничества с высшими учебными заведениями страны, создание сети частных школ.

РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА

Расчетный срок проекта –года

РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4P) ПРОДУКЦИИ

Оказание образовательных услуг высокого уровня, широкий ассортимент оказываемых услуг, использование современных предметно-ориентированных и лично-ориентированных технологий обучения.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Объем необходимых инвестиций у.е.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Собственные средства.

ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА

Выгоды: коммерческие и социальные (оказание образовательных услуг населению, предоставление рабочих мест).

Риски: открытие новых частных школ, т. е. увеличение конкуренции на рынке; снижение спроса на частные образовательные услуги в связи с мировым финансовым кризисом.

КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Срок окупаемости проекта:
 - месяц без учета дисконтирования - ...
 - месяцев с учетом дисконтирования –
- Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяца.
- Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяца.
- Чистый приведенный доход, NPV за ...месяца – \$
- ...

Данный Бизнес-план разработан с учётом влияния кризисных явлений и, как следствие, даёт возможность создания магазина с хорошими перспективами развития.

Подготовленный специалистами нашей компании данный Бизнес-план проверен ведущими экспертами рынка.

Кроме того, к готовому бизнес-плану прилагается уже заполненная **Финансовая модель**. Данная Финмодель демонстрирует все произведённые расчеты и даёт возможность изменять любые исходные параметры для каждой конкретной ситуации. Также она позволяет корректировать бизнес-процессы непосредственно во время создания данного бизнеса и его дальнейшего функционирования и развития.

2. ОПИСАНИЕ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ

ШКОЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Создание частной школы полного цикла (с обучением с 1 по 11 класс). Планируется оказание образовательных услуг высочайшего уровня, углубленное изучение иностранных языков и других предметов в зависимости от профиля класса; создание спортивной базы для физического развития детей; организация кружков различной направленности для развития талантов детей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Проведение курсов по иностранным языкам, подготовка к международным экзаменам, подготовка к итоговым экзаменам в школе (ЕГЭ, ГИА), организация поездок для детей за рубеж с целью изучения иностранного языка.

СТОИМОСТЬ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ, ПРИНЯТАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Стоимость оказываемых образовательных услуг определяется на основе анализа состояния конкурентной среды и устанавливается на уровне цен конкурентов.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

Рынок платных образовательных услуг для детей школьного возраста в настоящее время переживает период развития. Однако это развитие сопряжено с рядом трудностей. Во-первых, существуют проблемы, связанные с общеэкономической ситуацией: спрос на услуги частных школ ограничен из-за небольшого количества платежеспособных родителей. Во-вторых, не оформился сам рынок. Лишь немногие образовательные учреждения имеют свое «лицо» и могут обоснованно сослаться на длительные традиции образования и воспитания. Преимущество здесь на стороне спецшкол при крупнейших вузах. Большая же часть школ и гимназий вынуждена «с нуля» завоевывать авторитет, искать рыночную нишу, вырабатывать философию обучения.

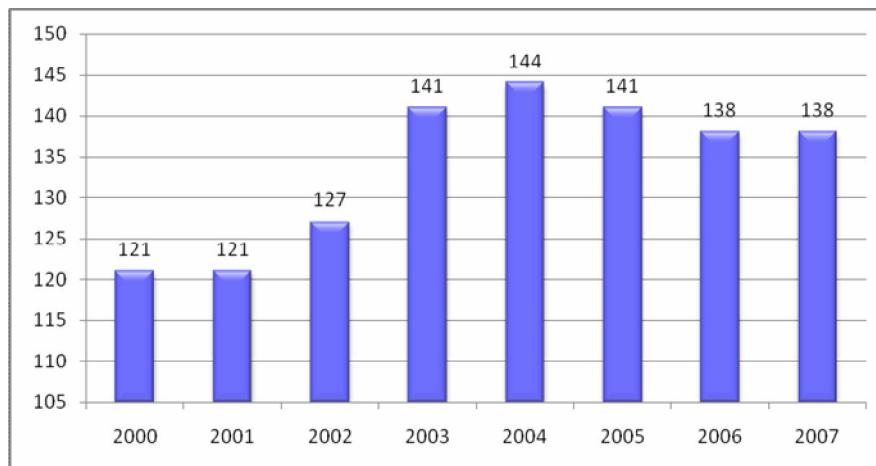
ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

ОБЪЕМЫ РЫНКА

К сегодняшнему дню в России насчитывается около 700 частных школ. В общей сложности в них учится около 71 тысячи детей. Если учесть, что общее количество школьников в России составляет примерно 13 млн. человек, то нетрудно подсчитать, что ученики негосударственных школ – это пока менее 1% детей школьного возраста. Показатель небольшой, но стабильно увеличивающийся, ведь до кризиса 1998 года в России в частных школах обучалось около 43 тыс. учеников. На устойчивость ситуации указывает и тот факт, что есть школы с десяти- и даже пятнадцатилетней историей. Они уже достаточно известны, чтобы набирать учеников, не прибегая к широковещательной рекламной кампании. Поэтому можно утверждать, что сектор частных школ состоялся.

Объем столичного рынка частного школьного образования в денежном выражении – \$500 млн. Темпы роста – 7-12% в год.

ДИАГРАММА 1. Число частных школ в г. Москве, значение показателя за год



Источник: Федеральная служба государственной статистики, 2008 г

....

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Большинство частных школ Москвы составляют школы среднего ценового сегмента, только порядка 15% составляют элитные школы.

Стоимость обучения в младшей и средней школе практически одинакова и в среднем составляет

.....

Чаще всего родители планируют отдать в зарубежную школу ребенка в возрасте 14–17 лет, при этом 68% родителей отправляют детей в зарубежную частную школу с тем, чтобы продолжить там их обучение в университете, а 32% родителей хотят отправить детей на 1–2 года для того, чтобы изучить иностранный язык и затем вернуться в Россию.

.....

В связи с этим наиболее перспективными являются следующие направления развития:

- сотрудничество с английскими школами для отправления учеников за рубеж с последующим их возвращением и продолжением обучения в России,
- подготовка учеников по международным стандартам для возможного поступления в высшие учебные заведения других стран.

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

УНИКАЛЬНЫЕ ДОСТОИНСТВА, ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

В настоящее время частные школы вызывают все больший интерес родителей. Подбирая для ребенка частную школу, они видят возможность дать ему лучшее образование, обеспечить большее внимание со стороны преподавателей и воспитателей, возможность интересно и с пользой занять досуг.

В связи с этим можно выделить следующие необходимые требования к частной школе:

-

....

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

Наиболее целесообразным при открытии новой школы с преподаванием высокого уровня является установление цены выше средней (по рынку в целом), но существенно ниже цены многих элитных школ, работающих на рынке свыше 15 лет.

....

ПОРЯДОК ПРИЕМА ДЕТЕЙ В ШКОЛУ

....

КОНЦЕПЦИЯ РЕКЛАМЫ И PR. ПРОГРАММА ПО ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ

....

.

5. План наполняемости школы

КОЛИЧЕСТВО УЧЕНИКОВ

....

В первых двух кварталах 1 года происходит активный набор учеников.

ТАБЛИЦА 1. План наполняемости школы, человек (в среднем за квартал)

Категория	1 год				2 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Школьное образование								
Дополнительные услуги								

ТАБЛИЦА 2. Доходы от реализации образовательных услуг, у.е.. Часть 1.

Категория	1 год			
	I	II	III	IV
Школьное образование				
Курсы, тренинги				
Вступительный взнос				
Итого				

ТАБЛИЦА 3. Доходы от реализации образовательных услуг, у.е. Часть 2.

Категория	2 год				Итого
	I	II	III	IV	
Школьное образование					
Курсы, тренинги					
Вступительный взнос					
Итого					

6. ПРАВОВОЙ СТАТУС ЧАСТНОЙ ШКОЛЫ

Согласно закону РФ «Об образовании», частные школы – это некоммерческие образовательные организации (НОУ). Все заработанные деньги они должны направлять на определенные уставом цели. А прибыль может быть получена владельцами только в виде начисленной им зарплаты. Накапливать средства на счетах школ директора не имеют права – возникнут проблемы с налоговыми органами.

....

Первая государственная аккредитация образовательного учреждения проводится не ранее чем на стадии итоговой аттестации обучающихся и выдается на 5 лет. Затраты на проведение государственной аккредитации оплачиваются образовательным учреждением.

Для проведения государственной аккредитации образовательного учреждения создается аккредитационная комиссия. Комиссия на основании анализа следующих показателей устанавливает тип, вид и категорию образовательного учреждения:

....

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

....

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ, КОЛИЧЕСТВО И СОСТАВ СОТРУДНИКОВ

Текущие вопросы управления школой находятся в ведении **директора**, он же осуществляет планирование деятельности учебного заведения (кратко-, средне- и долгосрочное), руководит процессами получения лицензии, аккредитации, прохождением аттестаций школы. Директор руководит рекламными компаниями, определяет стратегию развития школы. Директор должен иметь высшее образование по специальности преподаватель и опыт работы в сфере образования.

....

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Для руководства, бухгалтера, психолога, работников столовой и уборщиц предполагается фиксированная заработная плата, для охранников – в зависимости от количества рабочих дней/смен в месяц. Оплата труда преподавателей производится в зависимости от количества рабочих часов в неделю. Затраты на оплату труда определяются штатным расписанием по школе (зарплата преподавателей и охранников исчислена исходя из средних показателей).

Таблица 4. Затраты на оплату труда, у.е.

Должность	Кол-во	З.п., у.е.	Сумма, у.е.	ЕСН	Итого
<i>Директор</i>					
<i>Итого</i>					

8. АНАЛИЗ ЗАТРАТ

ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ОКАЗАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Стартовые параметры проекта следующие:

....

Затраты на открытие школы представлены в следующей таблице

....

Накладные (постоянные) и переменные расходы в месяц приведены ниже.

ТАБЛИЦА 5. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ, У.Е.

№	Статья затрат	Сумма
Постоянные затраты		
1	Аренда	
2	ФОТ	
3	Пенсионный фонд	
4	Обслуживание (сигнализации, интернет, телефон, электричество)	
5	Канцелярские и хозяйственные товары	
6	Реклама и продвижение	
7	Амортизация	
Итого постоянных затрат		

....

ТЕХНИЧЕСКАЯ ОСНАЩЕННОСТЬ ШКОЛЫ

Уровень оснащённости помещений школы должен соответствовать международным нормам и стандартам, предъявляемым к подобным учебным заведениям. В здании школы размещаются современные учебные кабинеты, лаборатории, студии, комнаты для индивидуальных занятий, библиотека, компьютерный класс, спортивный и тренажерный залы, художественная мастерская, комната психологической разгрузки.

Ремонт и оснащение школы должны производиться в соответствии с санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами (см. Приложение 3).

Перечень школьных помещений:

....

Общая площадь школы ... кв. м.

Расположение помещений может зависеть от конкретного здания, но необходимым является соблюдение всех санитарно-эпидемиологических норм.

Для школы лучше всего подходит отдельно стоящее здание с собственной огороженной территорией.

ОБОРУДОВАНИЕ

ТАБЛИЦА 6. ЗАТРАТЫ НА ОБОРУДОВАНИЕ, У.Е.

№	Наименование	Кол-во	Цена, у.е	Сумма у.е
1	Компьютер			
2				
			
17				
	Итого			

УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Для организации образовательного процесса необходимо приобрести учебные материалы, книги для библиотеки, а также различные модели для демонстраций и спортивный инвентарь.

ТАБЛИЦА 7. ЗАТРАТЫ НА УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, У.Е

№	Наименование	Кол-во	Цена, у.е	Сумма у.е
1				
2				
3				
4				

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для создания частной школы необходимы средства на аренду здания, его ремонт и оснащение, на получение лицензии на образовательную деятельность, заключений о соблюдении санитарно-эпидемиологических, пожарных норм, прирост оборотного капитала в размере, а также на покрытие убытков в первый год реализации проекта.

Затраты на открытие составят \$

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Период окупаемости – ... мес.
- Дисконтированный период окупаемости – ... мес.
- Чистая текущая стоимость (NPV) для срока жизни проекта ... месяца у.е
- Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта ... месяца IRR (год) –...% , IRR (месяц) –...%.

ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСОВОЙ ЧАСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА, АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ К ИЗМЕНЕНИЯМ ПАРАМЕТРОВ

Основные параметры бизнес-плана:

1. Площадь – ... тыс. кв.м
2. Арендная ставка – ... у.е за кв.м. в год
3. ФОТ – ... у.е
4. Плата за обучение - ... у.е в месяц

При увеличении стоимости аренды на 1 % (... у.е) основные показатели эффективности проекта изменятся:

-

При увеличении ФОТ на 1% (... у.е) основные показатели эффективности проекта изменятся:

-

• При уменьшении платы за обучение на 1% (13 у.е) основные показатели эффективности проекта изменятся:

.....

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТОВ

ТАБЛИЦА 8. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, у.е

Показатели	1 год				
	I	II	III	IV	Всего
Выручка					
Общие затраты					
<i>Переменные расходы</i>					
<i>Накладные постоянные расходы, в т.ч.</i>					
Аренда					
ФОТ					
Пенсионный фонд					
Обслуживание (сигнализации, интернет, телефон, электричество)					
Канцелярские и хозяйственные товары					
Реклама и продвижение					
Амортизация					
Финансовый результат (прибыль)					
Налог на прибыль (20%)					
Прибыль после налогообложения					

ТАБЛИЦА 9. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА, у.е

Месяц	Расходы \$	Доходы, \$	Налог на прибыль, \$	Итого, \$	Прибыль до налогов, \$
1					
2					
....					

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ТАБЛИЦА 10. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

№ п/п	Наименование работ	Месяцы			
		1, 2	3	4	5, 6...
1	Аренда здания, ремонт, получение лицензии	■			
2	Закупка и установка оборудования. Экспертизы СЭС, пожарной охраны	■			
3	Подбор персонала, набор учеников		■	■	
4	Открытие школы, образовательный процесс			■	■

МЕТОДЫ СБОРА ДАННЫХ

В качестве источников информации были использованы открытые источники:

- Общие аналитические издания
- Отраслевые аналитические издания
- Открытые исследования (других маркетинговых компаний или каких-либо организаций)
- Интернет-сайты основных игроков рынка, другие электронные источники информации
- Статистические организации

....

ФРАГМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ

R13C4																	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
1	цена закупки цыпленка		6			Услуга	Цена, у.е.		Доля в об								
2	цена продажи 1 кг мяса		2,35			Мясо пол	2		50%								
3	цена продажи 10 яиц		0,5			Субпроду	1,5		10%								
4	Цена 1 кг корма		0,15			Полуфаб	3		40%								
5	Привес на момент убоя кг		3,6			Итого, це	2,35										
6	норма корма на 1 птицу в		0,2														
7	йценоскость 1 птицы в го		150														
8																	
9	производство кур (откорм)					производство яиц					производство цыплят						
10	Месяц	Производст	Набранн	Доход		Месяц	Закупка	Яйценос	ИТОГО		Месяц	кол-во	цена	Итого		ОБЩИЕ	
11	13					13	10 000	125 000	5 859		13	1 000	6 000	6 000		11 859	
12	14	140 000	504 000	1 184 400		14		125 000	5 859		14	1 000	6 000	6 000		1 196 259	
13	15					15		125 000	5 859		15	1 000	6 000	6 000		11 859	
14	16	140 000	504 000	1 184 400		16		125 000	5 859		16	1 000	6 000	6 000		1 196 259	
15	17					17		125 000	5 859		17	1 000	6 000	6 000		11 859	
16	18	140 000	504 000	1 184 400		18		125 000	5 859		18	1 000	6 000	6 000		1 196 259	
17	19					19		125 000	5 859		19	1 000	6 000	6 000		11 859	
18	20	140 000	504 000	1 184 400		20		125 000	5 859		20	1 000	6 000	6 000		1 196 259	
19	21					21		125 000	5 859		21	1 000	6 000	6 000		11 859	
20	22	140 000	504 000	1 184 400		22		125 000	5 859		22	1 000	6 000	6 000		1 196 259	
21	23					23		125 000	5 859		23	1 000	6 000	6 000		11 859	
22	24	140 000	504 000	1 184 400		24		125 000	5 859		24	1 000	6 000	6 000		1 196 259	
23	25					25		125 000	5 859		25	1 000	6 000	6 000		11 859	
24	26	140 000	504 000	1 184 400		26		125 000	5 859		26	1 000	6 000	6 000		1 196 259	

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2	Свод доходы-расходы								
3	Месяц	Расходы, у.е.	Доходы, у.е.	Налог на прибыль, у.е.	Итого, у.е.	Прибыль до налогов, у.е.		Чистый денежный поток (ЧДП), у.е.	ЧДП нарастающий итогом, у.е.
19	16	177 235	242 352	15 628	260 604	65 117	531 704	49 489	280 604
20	17	177 235	242 352	15 628	330 093	65 117		49 489	330 093
21	18	177 235	242 352	15 628	379 583	65 117		49 489	379 583
22	19	177 235	242 352	15 628	429 072	65 117	531 704	49 489	429 072
23	20	177 235	242 352	15 628	478 561	65 117		49 489	478 561
24	21	177 235	242 352	15 628	528 050	65 117		49 489	528 050

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов MA Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: info@step-by-step.ru)