

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Школа №» города Москвы

Бизнес-проект

НАЗВАНИЕ

Работа ученика 10 «Х» класса

Иванова Ивана Ивановича

Руководитель проекта

Глядешкина Василиса Владимировна

2023 г.

Содержание

Введение	3
Глава 1. Теоретическая часть	4
1.1. Резюме проекта	4
1.2. Описание бизнеса и анализа рынка	5
1.3. План маркетинга и продаж	9
Глава 2	11
2.1. Организационный план	11
2.2. План производства	13
Споттер для точечной сварки	15
Стапель	15
2.3. План инвестиций и финансовый план	16
2.4. Оценка эффективности проекта и анализ рисков	17
Заключение	20
Список использованной литературы	21

Введение

Актуальность: актуальность темы моей работы определяется желанием людей проявить себя в творчестве, но мало мест, предоставляющих такую возможность.

Цель: основная цель работы — продумать бизнес-план по открытию развлекательного центра в Москве и оценить его эффективность.

Задачи:

1. Написать резюме проекта.
2. Придумать описание бизнеса и анализа рынка.
3. Составить план маркетинга и продаж.
4. Составить организационный план.
5. Составить план производства.
6. Составить план инвестиций и финансовый план.
7. Оценить эффективности проекта и анализ рисков.

Глава 1. Теоретическая часть

1.1. Резюме проекта

Идея моего проекта заключается в создании арт-пространства для детей и взрослых, где можно провести свободное время, воплотить свои творческие идеи или весело отметить праздники.

Посетители приходят, оплачивают время, которое планируют рисовать, и заходят в комнату, в которой уже стоят различные материалы для творчества. По истечении времени мы можем предложить сделать фото со своей работой и предложить доставку полотна, на котором был сделан рисунок.

Основные финансовые показатели, подтверждающие эффективность бизнес-плана, представлены в таблице ниже.

Таблица 1 — Эффективность бизнес-проекта

Чистая текущая стоимость	$NPV = \sum_i \frac{R_i}{(1+r)^i} - IC$	NPV = 3 041 157 NPV ≥ 1
Индекс прибыльности	$PI = \frac{\sum PV}{IC} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}}{IC}$	PI = 7,0823148 PI ≥ 0
Внутренняя норма доходности	$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - IC$	IRR = 34%
Срок окупаемости	$P = \frac{IC}{PV}$	P = 9 месяцев

1.2. Описание бизнеса и анализа рынка

ОПИСАНИЕ ИДЕИ

«Коробка» — это пространство, которое включает в себя комнату со специальными конструкциями, с помощью которых создается эффект, что вы рисуете на стенах. Схема конструкции стен изображена на рисунке 1.

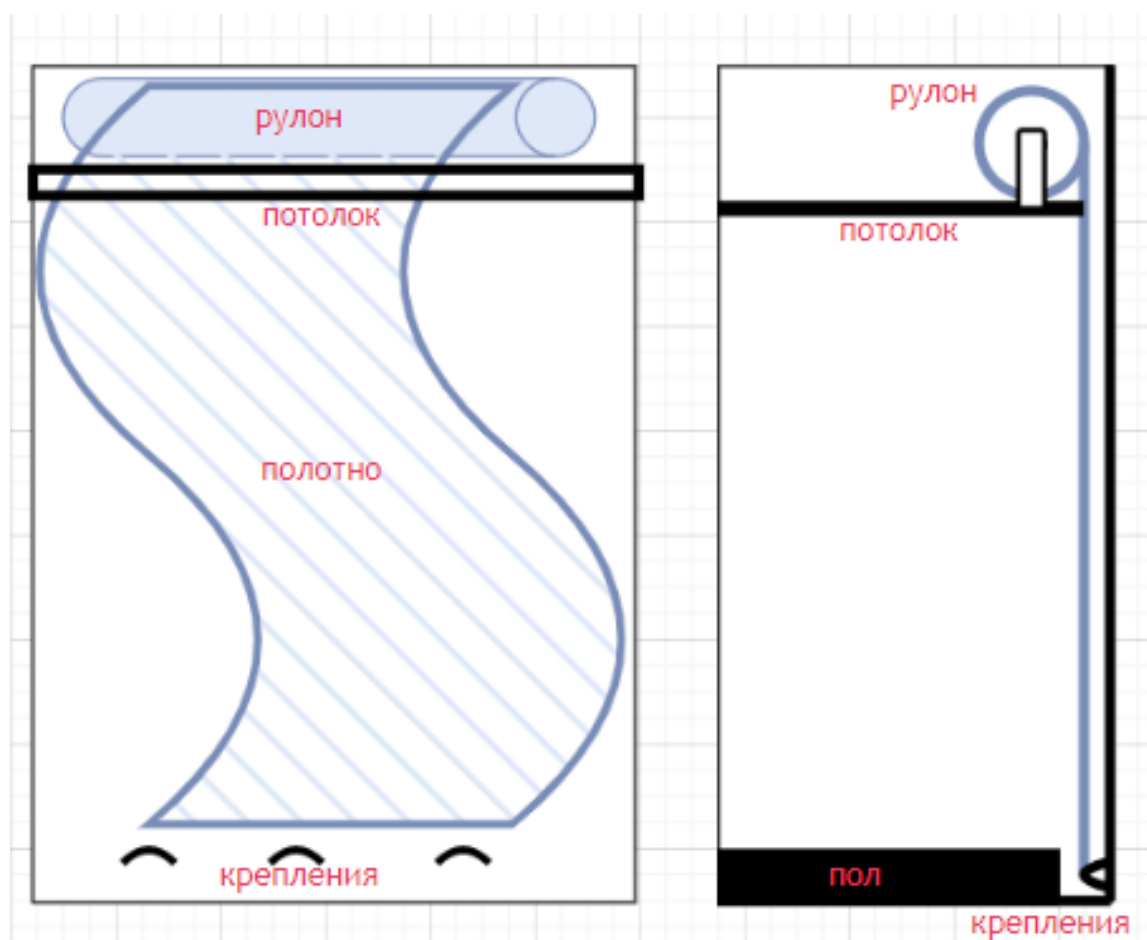


Рисунок 1 — Схема конструкции стен

Посетители приходят, оплачивают время, которое планируют рисовать, и заходят в комнату, в которой уже стоят различные материалы для творчества. По истечении времени мы можем предложить сделать фото со своей работой, и предложить доставку полотна, на котором был сделан рисунок.

Ниже в таблице 2 представлена характеристика, из которой можно понять ключевые моменты данного бизнес-проекта.

Таблица 2 — Характеристика бизнеса

Потребительские сегменты	Дети и взрослые от 3 лет
Ценностные предложения	Пространство для досуга Пространство для творчества
Каналы сбыта	Социальные сети, прямые продажи
Потоки доходов	Плата за использование комнаты
Ключевые ресурсы	Материальные ресурсы: помещение, оборудование и реквизит для разных видов творческой деятельности. Персонал: администраторы. Социальные связи: художники, оформители
Ключевые виды деятельности	Развлекательные программы
Ключевые партнеры	Художники, оформители

Основные потребители — семьи с детьми и подростки, желающие весело провести свободное время. Также есть возможность сотрудничества с оформителями стен путем предоставления им пространства для эскизов. Ниже в таблице 3 представлена подробная характеристика сегментации потребителей.

Таблица 3 — Демографические критерии сегментации

Критерии сегментации	Демографические характеристики покупателей
Возраст	3—7, 8—12, 13—17, 18—22+
Пол	Мужской, женский
Жизненный цикл семьи	Семьи с детьми, молодые семьи, одинокие
Профессия и род занятий	Учащиеся, студенты, люди творческих профессий, оформители стен
Уровень образования	Начальное, среднее, высшее
Уровень дохода в месяц	Неважен

Конкурентами выступают любые развлекательные компании, например квеструмы, интерактивные музеи, игровые комнаты и т. п. Я выбрала для анализа модель пяти конкурентных сил Портера, представленную в таблице 4.

Таблица 4 — Результаты анализа пяти конкурентных сил Портера

Конкурентная сила	Оценка степени влияния	Описание характера влияния конкурентной силы
Внутриотраслевая конкуренция	4 — степень зависимости компании выше среднего	Высокий темп роста конкурентов
Угроза появления новых игроков на рынке	4 — степень зависимости компании выше среднего	Легкий тип бизнеса
Рыночная власть покупателей	3 — степень зависимости компании ниже среднего	Незначительно зависит
Рыночная власть поставщиков	2 — низкая степень зависимости компании от данной силы	Не зависит от поставщиков
Угроза появления продуктов субститутов	2 — низкая степень зависимости компании от данной силы	Пока не было аналогов

Основные угрозы — темп роста конкурентов и легкость в открытии подобного бизнеса.

КОНКУРЕНТЫ

ОПИСАНИЕ

ОТЛИЧИЕ ОТ КОНКУРЕНТОВ

1.3. План маркетинга и продаж

Ниже в таблице 5 представлена модель маркетинга 4P: продукт, цена, место, продвижение.

Таблица 5 — Концепция 4P

Продукт	Цена	Место	Продвижение
Пространство для отдыха и творчества	<ul style="list-style-type: none">● Счастливые часы — 1800 ₹● Вечерние часы — 2200 ₹● В обычное время — 2000 ₹● В праздничные дни — 2200 ₹	<ul style="list-style-type: none">● Торгово-развлекательные центры● Отдельно стоящие точки вблизи жилых районов	<ul style="list-style-type: none">● Социальные сети● Реклама в интернете
Возможность забрать работы с собой, доставка	<ul style="list-style-type: none">● Счастливые часы — с 10:00 до 12:00● Скидка за приведенных друзей	Рядом с метро	Сотрудничество с художниками, оформителями

Анализ данной модели позволяет перейти к высчитыванию примерного плана продаж в месяц, который я представила в таблице 6. План продаж подразумевает планирование цен и количества продаж, произведение данных показателей даст прогноз объема продаж, то есть выручки.

Таблица 6 — Примерный план продаж на месяц

Показатель	Месяц
Прогноз продаж в количественных показателях	
Услуга 1 ч. Обычное время	80
Услуга 2 ч. Счастливые часы	15
Услуга 3 ч. Вечернее время	10
Услуга 4 ч. Праздничные дни	10
Прогноз цен	
Услуга 1 руб. Обычное время	2000
Услуга 2 руб. Счастливые часы	1800
Услуга 3 руб. Вечернее время	2200
Услуга 4 руб. Праздничные дни	2200
Прогноз продаж	
Услуга 1 руб. Обычное время	160 000
Услуга 2 руб. Счастливые часы	27 000
Услуга 3 руб. Вечернее время	22 000
Услуга 4 руб. Праздничные дни	22 000
ИТОГИ ПРОДАЖ, руб.	231 000

Итого планируемая выручка равна 231 000 ₺ в месяц.

Глава 2

2.1. Организационный план

Ответить на вопросы:

1. Организационно-правовая форма и режим налогообложения.
2. Какие сотрудники нужны, их з/п и страховые выплаты (30,2%).
3. Формат работы.

Статья в помощь тут: <https://fincult.info/article/kak-nachat-svoy-biznes/>

Выбор организационно-правовой формы предприятия. В моем случае реализация проекта предполагает создание нового предприятия. Выбор должен быть обоснованным и учитывать особенности каждого из возможных вариантов.

Далее аргументирую, почему я открываю ИП:

- ООО не отвечает за действия компании личным имуществом, не имеет ограничений по видам деятельности, и им чаще одобряют кредиты. А еще можно не платить взносы, если не работал.
- ИП может тратить заработок как угодно, платит более скромные штрафы, имеет больше налоговых льгот
- Для ООО бухгалтерский учет — обязанность, для ИП — право, а за налоговые нарушения отвечают одинаково.
- ИП больше подходит для открытия нового бизнеса.
- После государственной регистрации нужно получить разрешение в пожарной службе, СЭС и ГИБДД.

Выбор системы налогообложения

У индивидуального предпринимателя есть 3 варианта уплаты налогов:

1. ОСНО (общая система налогообложения) — 20% с прибыли.
2. УСН (упрощенная система налогообложения) «Доходы» — 6% с выручки.

3. УСН (упрощенная система налогообложения) «Доходы минус расходы» — 15% с выручки.

Очевидно, что более выгодный вариант — 2 или 3, однако точно определиться с режимом можно будет после составления финансового плана.

Для формирования соответствующего плана по персоналу необходимо сформулировать основные требования к персоналу, который потребуется для обеспечения работы проекта.

Для нормальной работы потребуются такие рабочие, как:

1. Мойщик авто.
2. Автомеханик.
3. Автоэлектрик.
4. Шиномонтажник.
5. Администратор автосервиса.

Для обеспечения нормальной работы автосервиса требуется 5 сотрудников

Таблица 6 — Зарплата

Сотрудник	Число	Форма трудоустройства	Зарплата, руб.	Страховые взносы (30,2%)
Сварщик	1	По ТК РФ	100 000	30 200
Электрик	1	По ТК РФ	150 000	45 000
Механик	1	По ТК РФ	95 000	28 700
Мойщик	1	По ТК РФ	73 000	22 000
Админ	1	По ТК РФ	60 000	18 120
Итого в месяц			478 000	143 000

Итого 621 000 руб в месяц на оплату труда работников.

2.2. План производства

Данный раздел бизнес-плана содержит описание технической стороны организации проекта, а также проработку ключевых задач организации производства продуктов и услуг. Для производства требуются различные ресурсы.

Организовать хранение и учет движений по складу, эффективное взаимодействие с поставщиками, быстрый подбор для ремонта запчастей-аналогов поможет программа «AutoИнтеллект» от компании «ТрэйдСофт», а для ведения бухгалтерии потребуется одна из версий бухгалтерской программы 1С.

Благодаря модулю «Автосервис», входящему в систему «AutoИнтеллект», автомастерская сможет быстро и просто организовать и отладить все виды учета (финансовый, управленческий, складской) в сервисе по обслуживанию и ремонту авто и автоматизировать все необходимые функции. Эта программа поможет:

- контролировать все действия ваших работников по ремонту клиентских автомобилей;
- фиксировать историю обслуживания для каждой конкретной машины;
- быстро оформлять сопроводительные документы: заказ-наряды и накладные, счета и акты выполненных работ;
- учитывать оказанные услуги, трудозатраты, выработку сотрудников;
- вести справочники (по бригадам, комплексным работам, транспортным средствам и т. д.);
- формировать отчеты о работе вашего автосервиса.

Поставщиками будут разные автомагазины. Например, взаимодействие с поставщиками будет напрямую, то есть напрямую будут закупаться детали и остальное.

Для открытия автосервиса необходимо изучить правовую базу. Сама защита прав малого бизнеса делится на внутренние и внешние факторы:

1. К внутренними факторами можно можно отнести финансовые ошибки отдела (плохо составленный план развития), неправильно составленную бухгалтерскую отчетность или ошибки в налоговых и социальных выплатах.

2. Внешние. К этой группе факторов относятся отношения с различными контрагентами бизнеса, поставщиками, конкурентами и государством. Здесь имеется опасность нарушения законодательства в отношениях с государством, ошибки и неточности в договорах поставки или деловых отношений, а также некорректные отношения с конкурентами. Также влияют на производство такие внешние факторы, как курс валют, качество поставляемых деталей и срок их доставки.

Перед организацией производственного процесса необходимо просчитать план закупок, необходимый для начала работ сервиса, что представлено в таблице 6. При поиске оборудования я пользовался таким сервисом, как «Авито», чтобы не переплачивать за новизну оборудования, так как закрывающийся сервис может продавать качественное оборудование со скидкой.

Таблица 7 — Первоначальные инвестиции

Наименование	Сумма
--------------	-------

Стенд для ремонта батарей	8 000
Комплект шиномонтажный	120 000
Платформенный стенд с подъемником	350 000
Аппарат для мойки деталей	20 000
Стенд развал-схождения	600 000
Мойка высокого давления	30 000
Инструменты	75 000
Споттер для точечной сварки	36 000
Стапель	136 200
Расходники	50 000
ИТОГО	1 425 000

В качестве первоначальных инвестиций я буду использовать собственные накопления, так как для начала бизнеса нужна небольшая сумма — 1 425 000 ₽.

Таблица 8 — Постоянные затраты

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год
Зарплата сотрудников	7 452 000	7 980 600	8 250 760	8 600 936
Аренда	2 752 000	3 054 720	3 390 700	3 763 720
Коммунальные платежи	200 000	220 000	242 000	266 200
Реклама	600 000	660 000	726 000	798 600
Итого	11 004 000	11 914 620	12 608 830	13 429 456

Таблица 9 — Переменные затраты

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год
---------------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Моющие материалы	120 000	132 000	145 200	159 720
Шины	4 000 000	4 400 000	4 840 000	5 324 000
Комплекующие	2 400 000	2 640 000	2 904 000	3 194 400
Краска	500 000	550 000	605 000	665 500
Масла/фильтры	1 000 000	1 100 000	1 210 000	1 331 000
Итого	6 020 000	6 622 000	7 284 200	8 012 620

В данных расчетах заложена средняя инфляция на комплектующие и материалы в размере 10%, что является средним показателем.

2.3. План инвестиций и финансовый план

Теперь я составлю финансовый план открытия автосервиса для электрокаров, для этого соберу воедино данные из прошлых таблиц с планом продаж, постоянными и переменными затратами. Результат в таблице 9.

Таблица 9 — Финансовый план (млн рублей)

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка	18,9	27,141	38,974	52,432
Постоянные затраты	11	11,9	12,6	13,45
Переменные затраты	6,02	6,62	7,28	8,01
Прибыль до налога	1,88	8,621	19,094	30,972
Налоги (15% в первый и второй год, 6% в третий и четвертый год)	0,282	1,3	2,338	3,15
Прибыль	1,598	7,321	16,754	27,822

Сравним два режима упрощенного налогообложения:

1. 6% с выручки = 1 134 000 ₹ в первый год, 1 628 460 ₹ во второй год, 2 338 440 ₹ в третий год, 3 150 000 ₹ в четвертый год.
2. 15% с разницы между доходами и расходами = 282 000 ₹ в первый год, 1 300 000 ₹ во второй год, 2 864 100 ₹ в третий год, 4 645 800 в четвертый год.

При сравнении двух режимов налогообложения (УСН «Доходы» и «Доходы минус расходы») выяснилось, что платить 15% с разницы намного выгоднее в первые два года, поэтому буду использовать этот режим. Впоследствии при масштабировании бизнеса становится выгоднее платить 6% с выручки, что можно сделать, заранее подав заявление в налоговую.

Также из таблицы видно, что прибыль от бизнеса растет с каждым годом, несмотря на рост цен материалов.

2.4. Оценка эффективности проекта и анализ рисков

Эффективность проекта оценивают по чистой приведенной стоимости денежных потоков с учетом средней ставки по кредитам в качестве ставки дисконтирования, на данный момент это 15%.

Расчет производится по формуле:

$$NPV = \sum PV_i - IC;$$

где:

$\sum PV_i$ — дисконтированная сумма будущих прибылей;

IC — первоначальные инвестиции.

Следовательно:

$$NPV = (1\,598\,000 / 1,15^1 + 7\,321\,000 / 1,15^2 + 16\,754\,000 / 1,15^3 + 27\,822\,000 / 1,15^4 - 1\,425\,000) = 1\,389\,565 + 5\,535\,727 + 11\,016\,026 + 15\,907\,318 - 1\,230\,000 = 28\,312\,909 \text{ ₹}.$$

Так как $NPV > 0$, проект эффективен.

Также важный показатель эффективности — срок окупаемости проекта.

Срок окупаемости рассчитывается по формуле: Первоначальный капитал / Прибыль.

Среднегодовая прибыль равна: $(1,598 + 7,321 + 16,754 + 27,822) / 4 = 13,38$ млн рублей.

Срок окупаемости: $1\,425\,000 / 1\,598\,000 =$ приблизительно 0,9 года.

Подсчет рентабельности продаж — один из основных финансовых показателей для оценки эффективности работы компании. Коэффициент показывает отношение прибыли от продаж к выручке за определенный период:

- Рентабельность продаж (в первый год):

$$1\,598\,000 / 18\,900\,000 \times 100 = 8,4\%$$

- Рентабельность (во второй год):

$$7\,321\,000 / 27\,141\,000 \times 100 = 27\%$$

- Рентабельность (в третий год):

$$16\,754\,000 / 38\,974\,000 \times 100 = 43\%$$

- Рентабельность (в четвертый год):

$$27\,822\,000 / 52\,432\,000 \times 100 = 53\%$$

Таблица 10 — Оценка эффективности проекта

Показатель	Значение
Первоначальный капитал	1 425 000 ₹
Среднегодовая прибыль	13 380 000 ₹
Срок окупаемости	0,9 года
NPV (за 4 года)	25 290 360 ₹

Рентабельность продаж (1 год)	8,4%
Рентабельность продаж (2 год)	27%
Рентабельность продаж (3 год)	43%
Рентабельность продаж (4 год)	53%

Согласно данным таблицы проект эффективен, окупается, рентабельность растет год к году.

Помимо оценки финансовой эффективности проекта очень важно просчитать возможные риски. Любому бизнесу грозят экономические, политические и ситуационные риски — СТО не исключение. Я выделил риски с наиболее высокой степенью опасности и прописал решения для них:

1. Инфляция. Необходима грамотная ценовая политика компании и грамотная клиентоориентированная работа сотрудников.
2. Роль ключевых сотрудников. Очень сложно не только найти, но и удержать квалифицированных работников. Проблема решается грамотным выстраиванием коммуникации в коллективе и регулярными поощрениями (например, премиями).
3. Риски, связанные с поставками оборудования и запчастей. Проблема решается созданием устойчивых деловых связей с несколькими поставщиками — это позволяет не зависеть от какой-то одной компании.
4. Усиление конкуренции. Необходим постоянный мониторинг рынка, грамотная работа с клиентами, постоянное расширение ассортимента.

Заключение

Проблема проекта: нехватка сервисов, специализирующихся на электромобилях.

Цель проектной работы: написать бизнес-план по открытию автомастерской и оценить его эффективность.

Задачи:

1. Изучить рынок сервисов электромобилей.
2. Составить план маркетинга и план продаж.
3. Продумать организационно-правовую форму предприятия.
4. Составить производственный план.
5. Оценить потребность в инвестициях.
6. Просчитать финансовый план.
7. Оценить эффективность бизнес-идеи и риски.

В рамках проекта было выполнено много задач в числе которых:

1. Подсчитаны все затраты и выручка на ближайшие 4 года.
2. Были составлены таблицы со всеми подсчетами и данными.
3. В результате проект показал неплохую эффективность и окупаемость.

Цели и задачи проекта выполнены.

Список использованной литературы

1. Арсенова Е. В., Крюкова О. Г. Экономика фирмы: схемы, определения, показатели: справочное пособие. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014.
2. Глядешкина В. В. Деньги: от карманных до своих. С. 233.
3. Киреев А. Финансовая грамотность. С. 167.
4. Кокуева Ж. М. Управление проектами. С. 345.
5. Новашина Т. С., Карпунин В. И., Леднев В. А. Экономика и финансы предприятия: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014.
6. Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Микроэкономика: Учебник, 4-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2006.

ВАШИ ССЫЛКИ в формате:

7. Сайт Центрального Банка РФ — статья о финансовой грамотности: https://cbr.ru/protection_rights/finprosvet/.