Бизнес-план

Частный детский сад «Петушок»

Содержание

Резюме

Описание отрасли

Характеристика объекта планирования

Анализ бизнес среды организации

Маркетинговый план

Производственный план

Организационный план

Финансовый план

Оценка риска

Приложения

Резюме

Представленный бизнес-план – это проект частного детского садика «Петушок», рядом с Парком культуры «Победа» г. Ульяновска, целями деятельности, которого будут являться оказание качественных и профессиональных услуг в сфере воспитания нашего будущего поколения. Примерная прибыль данного проекта должна составить 89 490 руб./мес. При этом вложенные средства на открытие около 400 000руб.

Данный проект является перспективным по нескольким причинам: во-первых, общая положительная тенденция предполагает, что люди имеют возможность и хотят платить, лишь бы их детям оказывалось должное внимание, такое которое не в состоянии оказать воспитатели государственных детсадовских учреждений, во-вторых, частный детский сад, хотя и не очень привычен для жителей нашего города, но уже достаточно распространенное явление с предложением качественных и нестандартных услуг, в-третьих, в г. Ульяновске всего лишь несколько подобных заведений, а значит, создание нового садика привлечет массу желающих воспользоваться инновационными услугами.

В нашем городе, имеются все возможности для открытия такого рода бизнеса. В данном периоде времени ощущается большая нехватка мест в детских садах, однако люди уже готовы покупать и более дорогостоящее внимание для их детей. Перспектива ждать освободившихся мест, уже не актуальна, население готово потратить разумные средства на «любовь и доброту» к их малышам, однако мест, куда им можно обратиться с такой просьбой, к сожалению нет. Наша фирма является их спасением, если родителям не с кем оставить ребенка дома, у них нет времени на занятия с ним, то наш садик будет рад помочь им в этом. Мы всегда прислушиваемся к пожеланию своего клиента, имеем гибкий график работы, квалифицированных сотрудников, и можем найти подход к каждому ребенку в отдельности.

Описание отрасли

Первые детские сады в дореволюционной России были открыты в 60х годах XIX века. В 1914 году их насчитывалось всего 150 и посещали их 4 тысячи детей. Сегодня же, в нашей стране настал момент сильной нехватки мест для детей в дошкольных учреждениях, но несмотря и на имеющуюся возможность у некоторых родителей определить ребенка в государственное детсадовское учреждение, они не спешат с таким, казалось бы, удачным решением вопроса. По данным пресс-службы Министерства образования и науки РФ, сегодня на территории России функционирует около 47 тыс. муниципальных дошкольных образовательных учреждений. Родители нового поколения часто считают, что качество ухода за ребенком будет напрямую зависеть от количества вложенных денег. И они готовы платить: за высококлассных педагогов, хороший уход, здоровое питание. Даже за любовь и теплое отношение, хотя говорят, за деньги этого не купишь.

Частных детсадовских учреждений у нас пока немного. Частным детским садом принято называть зарегистрированное должным образом дошкольное образовательное учреждение, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с законом РФ "Об образовании", имеет государственную лицензию и помещение, соответствующее требованиям для ДОУ (как правило - собственное или арендованное отдельно стоящее малоэтажное здание с прилегающей закрытой территорией), коим и является наш проект. Но на них уже существует стабильный спрос. Главные конкурентные преимущества частных садов это безопасность, охрана, собственная закрытая территория для прогулок. Конкуренции на ниве дошкольного воспитания пока нет. Скорее наоборот, спрос превышает предложение.

Характеристика объекта планирования

Местонахождение, для данного проекта, играет немаловажную роль. С ним связана и дальнейшая безопасность детей, их здоровье, развитие и популярность бизнеса.

Предполагаемое место расположения будущего детского сада, ул. Урицкого (микрорайон Юность), рядом с лесозоной – место, благоприятное для роста и профилактики растущего детского организма. Что касается самого помещения садика, то это будет ранее личный земельный участок с домом, на 110 квадратных метров с евроремонтом, арендная плата которого составит:

750рублей за 1 квадратный метр. Возможна аренда с последующим выкупом, после покрытия убытков, так же, планируется дальнейшая перепланировка, в связи с недостатком количества имеющихся комнат (согласно рис.1, рис.2, рис.3), для удобства организации жизнедеятельности, что будет включать отдельные комнаты для игр и сна, медицинский кабинет, комнату директора, ванную комнату, кухню, столовую комнату, гардеробную и холл. Будет оборудована, на прилегающей к дому территории, детская площадка для детей.

Отдельно стоящий дом, обнесенный забором, отдаленный от предприятий города, от изобилия торговых точек, от дорожной трассы - залог чистого и свежего воздуха. Эта территория и стоящее на ней здание, является наиболее выгодным и перспективным местом обустройства детского сада, она не только безопасна для будней малышей, но и не будет оказывать негативное влияние на местных жителей шумом и гамом непосед. Находящийся рядом городской парк культуры «Победа» удобен для прогулок и физических развивающих занятий с детьми. Так же, это удобное местонахождение с точки зрения доступной транспортировки, рядом трамвайная линия и большое количество маршруток.

Детский сад призван удовлетворять потребности жителей города в обеспечении проведения досуга их детей. Если родителям не с кем оставить ребенка дома, у них нет времени на занятия с ним, то наша фирма будет рада помочь им в этом. Наш садик всегда прислушивается к пожеланию своего клиента, мы имеем гибкий график работы, квалифицированных сотрудников, и можем найти подход к каждому ребенку в отдельности. При наличии всего 15 детей в группе, каждому уделяется достаточное количество необходимого ему внимания. В садике царит домашняя и спокойная обстановка. При экстренных ситуациях есть возможность оставить ребенка на ночь.

Будущим маленьким клиентам наша фирма предлагает обширный спектр услуг. Деятельность и досуг будет проводиться по определенным стандартам с начала рабочего дня – с 8ч и до «последнего клиента», он включает 4х разовое питание малышей, проведение игр и занятий, прогулку, дневной сон, свободное время детей.

Итак, питание включает завтрак, обед, полдник и ужин. Все продукты предусматривают высшее качество, состав определенных витаминов и учет особенностей детей (аллергические реакции и т.п.), меню составляется каждый сезон.

Обязательное условие будней детского сада, это дневной сон малышей (с 15:00-16:00ч), который обеспечит им крепкое здоровье и благоприятное развитие.

Специально разработана методика проведения развивающих игр, кружков, физические нагрузки (зарядка, спортивные игры). Предполагается организация соревнований, походы в театры, на выставки животных, птиц и т.п. Проведение детских праздников (Новый год, дни рождения детей, и т.д.) и утренников (по согласованию с родителями). Совместные выезды с родителями и их детьми на пикники (по желанию).

Концепция бизнеса:

Предоставляется полный комплекс услуг – содержание, воспитание и образование. Создаваемая фирма предлагает разнообразие видов и форм услуг:

1. круглогодичный режим с гибким графиком работы;
2. большой выбор кружков и занятий: Обучение — математика, логика, т.п.
3. Эстетическое развитие — ритмика, музыка, танцы, живопись, пение;
4. разнообразие режима дня
5. проведение детских праздников и утренников;
6. организация походов в кукольный театр и в театр драмы на детские спектакли;
7. организация походов на выставки животных и птиц.

Всё это предлагается по желанию мам для их детей.

Услуги будут оказываться квалифицированными специалистами своего дела, имеющими достаточный опыт работы в данной сфере. Трудовой состав будет малочислен, в связи с их многопрофильностью, это обеспечит спокойную и доброжелательную психологическую обстановку коллектива, что благоприятно для детей.

Анализ бизнес среды организации

Исследовать рынок необходимо с позиции клиентов.

Основные потребители услуг:

- Жители левобережного округа города Ульяновска, где будет расположен детский садик.

На современном этапе, в Ульяновске данный бизнес малоразвит. Государственные сады переполнены, а перспектива ждать освободившихся мест не внушает надежду, да и то, что это учреждение окажет достойное

внимание ребенку маловероятно. Представленный проект имеет все шансы стать перспективным и получить дальнейшее развитие, так как спрос в этой области превышает предложение.

Для более четкого определения целевой аудитории фирмы проводится сегментирование рынка, которое дает возможность:

- более точно очертить целевой рынок по потребностям клиента;

- определить преимущества или слабости той или иной организации за освоение данного рынка и продвижение своих услуг;

- более четко поставить цели и прогнозировать возможности успешного ведения маркетинговой программы.

Для успешной реализации своих услуг организации необходимо дифференцировать клиентов, чтобы выявить тех из них, которые могли бы стать потенциальными потребителями услуг данной организации.

Критерии сегментации рынка для частных лиц являются:

социальная принадлежность – рабочие, служащие, пенсионеры, бизнесмены;

уровень дохода – средний, низкий, высокий.

Главным образом, услугами детского сада будут пользоваться работающие, с высоким доходом (возможно и со среднем доходом), так же бизнесмены с высоким достатком семьи. Наиболее привлекательны в этом проекте гибкий график работы и индивидуальный подход к ребенку. Работающие, имеющие достаточный заработок и заботящийся о настоящем своего ребенка, в условиях отсутствия свободных мест в государственных детсадовских учреждениях, обязательно воспользуется услугами частного детского сада.

Маркетинговый план

В условиях рыночных отношений использование маркетинга является объективно необходимым, так как он указывает предприятиям и

организациям наиболее правильные пути повышения эффективности их деятельности, ориентируемой на потребителя реализуемых услуг.

Управление маркетингом является создание условий для работы фирмы, при которых она может успешно выполнить свои задачи. Для данного проекта, это немаловажно, так как это еще только развивающаяся отрасль рынка услуг.

Главной целью проектируемой фирмы (садика) является проникновение на рынок и последующее существование в нем. Основными услугами садика, безусловно, считаются услуги по воспитанию, вокруг них и строится дальнейший спектр услуг. Поэтому в товарной политике главный упор делается на подбор квалифицированных кадров и разнообразие досуга. Это одно из конкурентных преимуществ фирмы.

Так как спрос на услуги воспитания является постоянным с небольшим сезонным влиянием (в летнее время он понижается), то необходимо создать преимущества перед другими конкурентами, уже существующими долгое время. Для организации садика необходимо применить несколько стратегий:

1. стратегия сегментирования, которая позволит выяснить, сколько сегментов рынка необходимо охватить при реализации услуг. Принятие того или иного решения зависит от экономического значения отдельных сегментов и поведения конкурентов;
2. стратегия развития и продвижения услуг, которая предполагает решение задач роста за счет производства новых услуг, которые будут реализовываться на уже освоенном рынке;
3. стратегия инноваций, которая предполагает создание новых услуг.

Относительно конкурентов садик занимает устойчивое положение на рынке. Создаваемой фирме необходимо провести ряд мероприятий по улучшению качества услуг и завоеванию симпатий клиентов. Вежливое обращение с клиентами, широкий ассортимент предлагаемых услуг,

высококачественность услуг – все это, несомненно, завоюет симпатии клиентов.

Так, с помощью сегментирования лучше удовлетворяются потребности потребителей. Знание реакции клиента на предлагаемые услуги позволяет более эффективно распределять средства, выделенные на маркетинг в соответствии с ситуацией на рынке. При реализации стратегии инновации можно привлечь дополнительных клиентов за счет создания новых услуг. Однако их внедрение сопряжено с определенным риском. Снизить возможность появления такого риска можно за счет долгосрочного планирования в области появления новой информации при постоянном контакте с потребителями.

Проводить новую политику следует с учетом того, чтобы цена на услуги не превысила уровень цен, обеспечивающих эти услуги на конкурентоспособном уровне. Принятые решения в области ценообразования имеет важное значение при маркетинговой стратегии фирмы.

Продвижение услуг на рынок предполагает совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах предлагаемых услуг до потенциальных клиентов и их стимулирование. Методы продвижения услуг на рынок включают: рекламную деятельность, стимулирование сбыта, связи с общественностью, персональные услуги. В зависимости от цели, которую преследует реклама, можно использовать одно из возможных направлений, связанных с формированием у клиента положительного образа услуг, определением образа организации, стимулированием потребления и стремлением привлечь клиента.

Необходимо отметить, что реклама очень тесно связана с процессом установления имиджа садика. Целями проведения рекламы являются информирование потенциальных клиентов об открытии нового воспитательного учреждения, формирование у них положительного мнения о садике, а также привлечение большого числа клиентов. Рекламный бюджет за первое время работы составит около 40 000 рублей. Эти средства

планируется потратить на размещение рекламных буклетов в местах большого скопления родителей с детьми, на объявления в газетах и СМИ, на изготовление вывесок.

Формирование спроса заключается в том, чтобы сообщить потенциальному клиенту о существовании определенных видов услуг, которые удовлетворяли бы их потребности на сегодняшний день.

Одной из трудностей организации проекта является поиск поставщиков готовой продукции и формирование устойчивой связи с ними. При заключении договора поставки необходимо учесть все возможные случаи сбоев поставок или осуществление их ненадлежащим образом, а также ответственность сторон.

Производственный план

Будут оборудованы места:

- для развивающих занятий и свободных игр (игрушки, канцелярия, методические пособия, детская мебель и оборудование); плюс рабочее место с музыкальным инструментом, игрушки и оборудование для физических занятий и подвижных игр;
- для сна (кровати, постельное белье не менее чем 2 комплекта на ребенка),
- для хранения верхней и сменной одежды (индивидуальные шкафчики, детские диванчики),
- для приема пищи (посуда, приборы, мебель);
- для санитарно-гигиенических процедур (горшки и/или унитазы, полотенца, хозяйственные принадлежности).

Кроме того, в саду будут оборудованы рабочие места с целью сопровождения детей:

- столовая (посуда для приготовления пищи, бытовая техника, мебель, и пр.);

- медицинский кабинет (мебель, специальная мебель и мед. оборудование, медикаменты и приборы, холодильник, спецодежда и пр.)

Целью создания данной фирмы как коммерческой организации является, в первую очередь, получение прибыли путем оказания услуг воспитания и обучения детей дошкольного возраста.

В последующие очереди планируется:

- с помощью рекламы, добиться известности и популярности организации, став детским заведением высшего уровня развития и обслуживания детей, для воспитания всесторонне развитой и физически крепкой личности ребенка сегодняшнего Нового и трудного времени;
- обеспечить за год большую и стабильную посещаемость детского сада клиентами;
- завоевать доверие своих клиентов, путем оказания качественных услуг;
- за 5 лет приобрести земельный участок и дом в частную собственность фирмы;
- стать устойчивой организацией на рынке данных услуг.

Достижение поставленных задач, станет залогом дальнейшего успешного и прибыльного существования на рынке.

Организационный план

Данный проект связан со сферой оказания услуг. Потребителями в основном будут семьи со среднем и высоким достатками. На стадии становления, фирма предполагает единоличное владение и регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя (возможно партнерство при нахождении инвесторов). Зарегистрированное учреждения подлежит обязательной постановке на учет в налоговых органах (с присвоением ИНН - идентификационного номера налогоплательщика). Так же, необходимо

получение лицензии на открытии такого заведения, это очень затратная и хлопотная процедура. Оценим затраты на эту процедуру:

1. плата собственно за саму лицензию (она не столь и велика и составит от 1000 до 2500 руб.);

2. оплата услуг, сопутствующих лицензированию:

- заключение СЭС (чтобы его получить необходимо иметь отремонтированное помещение и полностью сформированную материально техническую базу детского сада и выполнить ряд исследований по назначению СЭС по непредсказуемому никем списку из серии: замеры освещенности, замеры радиации, анализ воды из кранов сада и т.п. что обойдется в районе 15000 руб.);
- заключение Противопожарной службы (выдается бесплатно, но при условии всех выполненных противопожарных требований включая: пожарную сигнализацию; договор на обслуживание пожарной сигнализации - 1500 руб. в месяц, оснащение его огнетушителями - 5000 руб.).

Итого: около 24 000 руб.

Помощь в правильном и грамотном оформлении всей необходимой документации будет оказана адвокатской и юридической конторами.

Трудовые ресурсы организации являются главными ресурсами каждой фирмы, от качества подбора и эффективности использования которых во многом зависят результаты деятельности организации. На уровне отдельной организации вместо термина «трудовые ресурсы» часто используется термин «персонал». Под персоналом организации принято понимать основной (штатный) состав работников фирмы.

Так как наша фирма рассчитана на обслуживание всего 15 детей, то и состав персонала будет невелик.

Для реализации данного проекта предлагается следующая организационная структура:

			ДИРЕКТОР (по совместительству главный бух.)					
Охранник		**Воспитатель** (по совместительству учитель музыки)			**Воспитатель** (по совместительству учитель танцев)			Мед. сестра
			нянечка					
				повар				

Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой детского сада и находится в курсе событий.

Руководителем данного детского сада является директор, он же и главный бухгалтер. Специалистами – воспитатели сада. К обслуживающему персоналу можно отнести: охранника, нянечку и медицинскую сестру.

Далее рассмотрим должностную инструкцию каждого из них:

1. Директор.

Является самостоятельной единицей фирмы. Так же и главным бухгалтером детского садика, в связи с небольшим объемом работ.

Он:

- организует всю работу детского садика;

- несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива;

- представляет организацию во всех государственных инстанциях и вышестоящих учреждениях;

- распоряжается имуществом садика;

- издает приказы по организации в соответствии с трудовым законодательством;

- принимает и увольняет работников;

- ведет налоговый учет;

- осуществляет экономическое планирование;

- ведет переговоры с поставщиками детского питания;

- отвечает за бесперебойное функционирование фирмы.

Рабочий день директора составляет 9 часов без перерыва и 8 часов с перерывом (с 12:00 до 13:00ч). Рабочий график – каждый день, с учетом наличия клиентов (детей). Возможна работа в праздничные дни, в зависимости от объема финансовой работы в садике.

Отпуск директора осуществляется в соответствии с графиком работы детского садика и его дальнейшего развития, (возможна работа садика в летнее время), тогда отпуск (который составляет 1,5 месяца) будет дробиться по неделям и осуществляться по согласованию с персоналом.

Заработная плата директору фирмы будет начисляться по повременной системе оплаты труда (сдельно простой системе), в основе которой оклад за фактическое отработанное время.

Стоимость часа работы директора – 140 руб.

В среднем в месяце – 30 дней

Средняя заработная плата в месяц составит – 140*9*30= 37 800 руб.

В зависимости от количества рабочих дней, заработная плата директора будет меняться.

2. Воспитатель. (По совместительству учитель музыки)

Находится в подчинении директора. Является специалистом в воспитательной деятельности.

Возраст от 30 до 47 лет (жен. пол). Без ВП. Желательно наличие собственных детей. Желательно опыт работы в данной области не менее 7 лет. Должен иметь высшую квалификационную категорию учителя начальных классов. Должен иметь диплом об окончании музыкального училища фортепианного отделения.

Принимается на работу по личному собеседованию.

В его функции входит:

- проведение занятий музыкой и пением с детьми;

- проведение воспитательных и обучающих занятий;

- контроль безопасности детей;

- уход и кормление детей;

- организация выездов и прогулок;

- организация и проведение праздничных мероприятий;

- сбор денежных средств на экскурсии, выставки и т.п.;

- проведение родительских собраний;

- оповещение родителей о состоянии их детей (в экстренных ситуациях).

Рабочий день воспитателя составляет 9 часов (с 9:00 до 18:00ч). Рабочий график 3 дня в неделю (Пн, Ср, Пт). Возможна работа в праздничные дни, в случае наличия клиентов (детей). Предусматривается вызов в нерабочие дни на замену другого воспитателя (оплата в 2ом размере). Выходные –Вт, Чт, Сб и воскресенье.

Отпуск составляет 1 месяц в год (скорее всего в летнее время) – не оплачивается.

Предусматривается премия за хорошую работу, размер которой не разглашается.

Заработная плата воспитателя начисляется по повременной системе оплаты труда (повременно премиальная система), в основе которой количество отработанных часов + возможная премия.

Стоимость часа работы – 100 руб. + 50 руб. как учителю музыки

Количество рабочих дней в месяце – 13 дней

Средняя заработная плата в месяц без премии составит – 150*9*13=17550руб.

В зависимости от дополнительных рабочих дней и премий заработная плата воспитателя будет меняться.

3. Воспитатель. (По совместительству учитель рисования)

Находится в подчинении директора. Является специалистом в воспитательной деятельности.

Возраст от 30 до 47 лет (жен. пол). Без ВП. Желательно наличие собственных детей. Желательно опыт работы в данной области не менее 7 лет. Должен иметь высшую квалификационную категорию учителя начальных классов. Должен иметь диплом об окончании художественного училища.

Принимается на работу по личному собеседованию.

В его функции входит:

- проведение занятий музыкой и пением с детьми;
- проведение воспитательных и обучающих занятий;
- контроль безопасности детей;
- уход и кормление детей;
- организация выездов и прогулок;
- организация и проведение праздничных мероприятий;
- сбор денежных средств на экскурсии, выставки и т.п.;
- проведение родительских собраний;
- оповещение родителей о состоянии их детей (в экстренных ситуациях).

Рабочий день воспитателя составляет 9 часов (с 9:00 до 18:00ч). Рабочий график 3 дня в неделю (Вт, Чт, Сб). Возможна работа в праздничные дни, в случае наличия клиентов (детей). Предусматривается вызов в нерабочие дни на замену другого воспитателя (оплата в 2ом размере). Выходные –Пн, Ср, Пт и воскресенье.

Отпуск составляет 1 месяц в год (скорее всего в летнее время) – не оплачивается.

Предусматривается премия за хорошую работу, размер которой не разглашается.

Заработная плата воспитателя начисляется по повременной системе оплаты труда (повременно премиальная система), в основе которой количество отработанных часов + возможная премия.

Стоимость часа работы – 100 руб. + 40 руб. как учителю рисования

Количество рабочих дней в месяце – 13 дней

Средняя заработная плата в месяц без премии составит – 140*9*13=16380руб.

В зависимости от дополнительных рабочих дней и премий заработная плата воспитателя будет меняться.

4. Нянечка.

Находится в подчинении воспитателя. Принимается и утверждается на работу директором.

Возраст от 20 до 40 лет (жен. пол). Без ВП. Обязательное наличие среднего специального образования (обл. методологического воспитания). Наличие таких качеств как: аккуратность, исполнительность, внимательность, доброжелательность.

Принимается на работу по личному собеседованию.

В ее функции входит:

- санитарная обработка помещений;
- уборка и застилка кроваток;
- стирка и глажка детского пастельного белья;
- приготовление обеда и ужина ежедневно;
- помощь в организации детей воспитателю.

Рабочий день нянечки составляет 8 часов (с 12:00-20:00ч). Рабочий график – 5 дней в неделю. Выходные – суббота и воскресенье. Возможна работа в праздничные дни (по вызову начальства), оплата в 2ом размере.

Отпуск составляет 1 месяц (по выбору) – не оплачивается.

Предусматривается премия за хорошую работу, размер которой не разглашается.

Заработная плата нянечки начисляется по повременной системе оплаты труда (повременно премиальная система), в основе которой количество отработанных часов + возможная премия.

Стоимость часа работы – 95 руб.

Количество рабочих дней в месяце – 22 дня

Средняя заработная плата в месяц без премии составит – 95*8*22=16720руб.

В зависимости от дополнительных рабочих дней и премий заработная плата нянечки будет меняться.

5.Мед. сестра.

Находится в подчинении директора. Является специалистом в медицинской деятельности.

Возраст от 27 до 50 лет (жен. пол). Желательно опыт работы в данной области не менее 2х лет. Обязательно наличие диплома о высшем медицинском образовании.

Применяется на работу по личному собеседованию.

Основные функции:

- ведение мед. карточки о состоянии здоровья ребенка;

- оказание, при необходимости, ПМП;

- прививание детей от болезней.

Рабочий день мед. сестры составляет 6 часов (с 10:00-16:00ч). Рабочий график 5 дней в неделю. Возможна работа в праздничные дни, по вызову начальства.

Отпуск составляет 1 месяц в год (по выбору) - не оплачивается.

Заработная плата мед. сестры начисляется по повременной системе оплаты труда (сдельно простая система), в основе которой количество отработанных часов.

Стоимость часа работы – 80руб.

Количество рабочих дней в месяце – 22 дня

Средняя заработная плата в месяц составит – 80*6*22=10 560руб.

В зависимости от дополнительных рабочих дней заработная плата мед. сестры будет меняться.

6. Охранник. (ночное время суток)

Находится в подчинении директора.

Возраст от 30 до 40 лет (муж. пол). Без ВП. Крепкого телосложения. Принимается на работу по личному собеседованию.

В его функции входит:

- охрана здания детского садика и прилегающей к нему территории;

- сообщать о наличии причиненного вреда директору фирмы.

Рабочее время составляет 10 часов (с 20:00- 06:00ч). Рабочий график - ежедневно. Отпуск – 1 месяц (по выбору) – не оплачивается.

Заработная плата охранника начисляется по повременной системе оплаты труда (сдельно простая система), в основе которой количество отработанных часов.

Стоимость часа работы – 50руб.

Среднее количество рабочих дней в месяце –30 дней

Средняя заработная плата в месяц составит – 50*10*30=15 000 руб.

В зависимости от количества дней в месяце заработная плата охранника будет меняться.

7. Повар

Женщина, 25-50 лет. Без ВП. Желателен опыт работы.

Принимается на работу по личному собеседованию.

Функции:

- приготовление завтрака, обеда, полдника и ужина.

Рабочий день составляет 7 часов (с 9:00-16:00) ежедневно. Отпуск – 1 месяц (по выбору) – не оплачивается.

Заработная плата повара начисляется по повременной системе оплаты труда (сдельно простая система), в основе которой количество отработанных часов.

Стоимость часа работы – 80руб.

Среднее количество рабочих дней в месяце –30 дней

Средняя заработная плата в месяц составит – 80*7*30=16 800 руб.

В зависимости от количества дней в месяце заработная плата повара будет меняться.

По окончанию каждого месяца работы планируется проведение оценки результатов деятельности и поощрения отличившихся.

Финансовый план

Представленный бизнес план рассчитан на реализацию исключительно с использование собственных средств.

Основные первоночальные затраты:

Наименование вида затрат	Примерная стоимость (руб. в мес.)	Возможные проблемы
Арендная плата помещения	82 500	
Коммунальные услуги	10 000	+техническое оснащение
Перепланировка помещения	100 000	+доп. ремонтные работы
Разрешительные документы	24 000	+возобновление лицензирования в последующем
Мебель (детские столы, стулья и т.п.) на 15 чел.	45 000	+индивидуальные требования
Постельные принадлежности (15шт.)	15000	
Учебно-методические материалы (от пластилина до пианино)	30000	+индивидуальные требования
Телефонизация и прочие расходы	5000 + …	
Покупка технического снаряжения (электр.плита, холодильник и т.п.)	25 000	+доставка и установка
Маркетинговые расходы (различного вида реклама)	13 500	+поиск рекламных агентств

Кроме того, в расходную часть можно записать детское питание. В частном детском саду оно дороже - 160 руб. в день при четырехразовом питании, это 3520 руб. Наш проект предполагает содержание 15 детишек, в

месяц на питание будет уходить около 52 800 руб. без учета повышения цен на продукты и доставку.

ИТОГО: около 400 000руб. для начала работы.

После проведенных работ помещение полностью будет соответствовать требованиям Санитарных Норм и Правил для дошкольных учреждений и образовательной программе, будут оборудованы места:

1.для развивающих занятий и свободных игр (игрушки, канцелярия, методические пособия, детская мебель и оборудование); плюс рабочее место с музыкальным инструментом, игрушки и оборудование для физических занятий и подвижных игр;

2.для сна (кровати, постельное белье не менее чем 2 комплекта на ребенка),

3.для хранения верхней и сменной одежды (индивидуальные шкафчики, детские диванчики),

4.для приема пищи (посуда, приборы, мебель);

5.для санитарно-гигиенических процедур (горшки и/или унитазы, полотенца, хозяйственные принадлежности).

Кроме того, в саду будут оборудованы рабочие места с целью сопровождения детей:

6.столовая (посуда для приготовления пищи, бытовая техника, мебель, и пр.);

7.медицинский кабинет (мебель, специальная мебель и мед. оборудование, медикаменты и приборы, холодильник, спецодежда и пр.);

8.кабинет директора (мебель, оргтехника, канцелярия ит.п.).

Общие постоянные издержки (в мес.)		Общие переменные издержки (в мес.)	
	сумма		сумма
• аренда помещения • з/п работникам • коммунальные услуги	82 500р. 72 000р. 3500р.	• премии работникам • экскурсии, выставки, походы в цирк, кукольный театр и т.п.	61000р. 3000р.

• амортизация основных средств • телефонные услуги • 4х-разовое питание • основные хоз. принадлежности, инвентарь (моющие средства, посуда, приборы, полотенца, медикаменты и т.п.) Итого:	1000р. 300р. 50000р. 10000р. 219 300р.	• вспомогательный инвентарь (развивающие игры, канц. товары, методические пособия и т.п.) Итого:	15000р. 79 000р.

Основные финансовые показатели:

Цена (руб./шт.)	Выпуск и реализация (шт.)	Выручка (руб.)	Удельно-переменные издержки (руб./шт.)	Общие переменные издержки (руб./шт.)	Удельно-постоянные издержки (руб./шт.)	Общие постоянные издержки (руб./шт.)	Удельно-совокупные издержки (руб./шт.)	Совокупные издержки (руб./шт.)	Прибыль на единицу (руб./шт.)	Прибыль (убыток) (руб./шт.)
25 853	15	387 795	5267	79 000	14 620	219 300	19 887	298 300	5966	89 490

Цена услуги рассчитана на потребителей с высоким достатком и стабильным доходом.

Начало работы будущего детского садика – сентябрь месяц. Возможен круглосуточный режим работы, по желанию родителей, так же, работа в летнее время года. Оплата услуг ежемесячная, плюс отдельные виды услуг (кружки, походы в театр и т.п.)

Итак, исходя, из представленных расчетов можно сделать вывод, что представленный бизнес план садика является прибыльным и возможен в реальном осуществлении.

Оценка риска

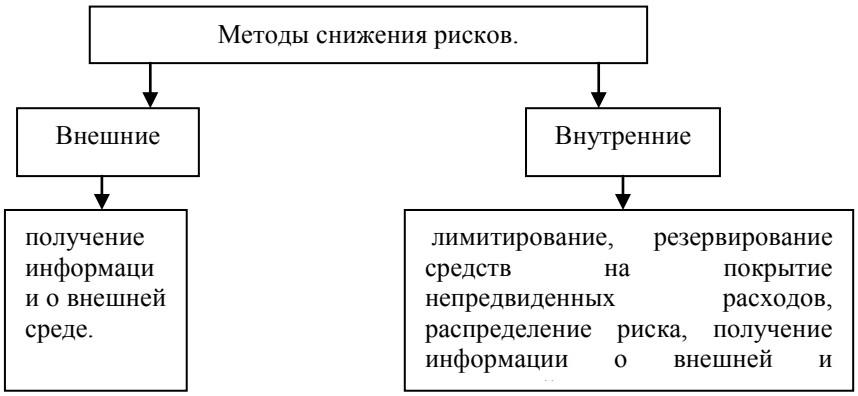
Риск в предпринимательстве - это вероятность того, что предприятие понесет убытки и потери в том случае, если намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений. Факторы, влияющие на предпринимательский риск, можно разделить на две большие группы: макроэкономические и микроэкономические.

В данном проекте можно выделить следующие возможные риски:

Причина	Отрицательное влияние	
возникновения риска	на ожидаемую.прибыль	
Удаленность от	Дополнительные затраты на создание	
транспортных узлов	подъездных путей, повышенные	
	эксплуатационные затраты	
Удаленность от	Дополнительные капитальные вложения	
инженерных путей	на подводку электроэнергии, тепла, воды	
Отношение местных	Возможность введения ими дополнительных	
властей	ограничений, осложняющих реализацию проекта	
Уровень	Увеличение объема заемных средств и	
платежеспособности	снижение чистой прибыли из-за выплаты	
	процентов \	
Непредвиденные затраты,	Увеличение объема заемных средств и	
в том числе из-за инфляции	снижение чистой прибыли из-за выплаты	
	процентов	
Недостатки проектно-	Рост стоимости строительства	
изыскательских работ		
Несвоевременная поставка	Увеличение сроков производства, выплата	
комплектующих	штрафов заказчикам	
Неустойчивость спроса	Снижение спроса с ростом цен	
Появление альтернативного продукта	Снижение спроса	
Снижение цен конкурентами	Уменьшение прибыли	
Увеличение производительности	Снижение продаж и уменьшение	
у конкурентов	прибыли	
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли	
Снижение платежеспособности	Снижение продаж	
потребителей		

Рост цен на сырье, материалы, перевозки	Уменьшение прибыли из-за роста цен
Зависимость от поставщиков, отсутствие альтернативы	Уменьшение прибыли из-за роста цен
Недостаток оборотных средств	Увеличение объема заемных средств и снижение чистой прибыли из-за выплаты процентов
Трудности с набором квалифицированной	Снижение ритмичности
Недостаточный уровень зарплаты	Текучесть кадров, снижение производительности
Изношенность оборудования	Увеличение затрат на ремонт
Нестабильность качества сырья	Уменьшение объемов производства из-за переналадки оборудования, снижения качества продукта

Необходимо подготовить план по минимизации неблагоприятных факторов:



Давно наблюдается дефицит мест в государственных садиках Ульяновска, жителям города ничего не остается, как ждать освободившихся мест, либо нанимать нянь для своих детей. Выходом их сложившейся ситуации могли бы стать частные детские сады. На рынке города ситуация с такими детскими садами плачевна. Их либо нет, либо они не надлежащего качества или не имеют лицензию вовсе. О конкуренции данного проекта не приходится и говорить. Нельзя поспорить, что в городах более крупных (в Москве, Санкт - Петербурге и др.) это отрасль давным давно успешно

развивается и процветает, но к сожалению в нашем городе еще не нашла своего должного места.

Всё же, чтобы быть на плаву и иметь возможность конкурировать с муниципальными садами необходимо осуществлять деятельность в области рекламы и повышения качества обслуживания, используя свои сильные стороны: такие как новизну предлагаемых услуг, отличающихся от услуг конкурентов и высокое качество предоставляемых услуг, получаемое за счет качественной организации деятельности и высокопрофессиональных кадров. Главным конкурентным преимуществом частного сада, является безопасность детей и более серьезный контроль за каждым из них, за счет малочисленности группы.