


Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономической безопасности и экспертизы
Направление подготовки 38.03.06 – Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы Коммерция

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.С. Рычкова

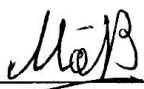
« 22 » 06 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: Анализ источников финансирования предприятия в сфере малого биз-
неса.

Исполнитель

студент группы 475-об

 20.06.18
(подпись, дата)

Э.Н. Мамедов

Руководитель


Доцент, канд.техн.наук

 20.06.2018
(подпись, дата)

Е.С. Новопашина

Нормоконтроль

ассистент

 20.06.2018
(подпись, дата)

Н.Б. Калинина

Благовещенск 2018


Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой


« 20 » 04 2018 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной бакалаврской работе (проекту) студента

Мамедова Эльджана Намиг оглы

1. Тема выпускной бакалаврской работы Анализ источников финансирования предприятия в сфере малого бизнеса

(утверждено приказом от 23.04.2018 № 914-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 20.06.2018

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе
Учебные пособия, статьи, электронные ресурсы

4. Содержание выпускной бакалаврской работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов

1 Инфраструктура малого бизнеса

2 Анализ условий кредитования субъектов малого предпринимательства в городе Благовещенске

3 Обоснование выбора источника финансирования при организации малого предприятия

5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.)

14 таблиц, 10 рисунков, 2 приложения

6. Консультанты по выпускной бакалаврской работе (проекту) (с указанием относящихся к ним разделов) _____

7. Дата выдачи задания 20.04.2018

Руководитель выпускной бакалаврской работы (проекта) Новопашина Елена Сергеевна,
доцент, кандидат технических наук

(Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата) 20.04.2018

 _____ (подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит: 64 страниц, 10 рисунков, 14 таблиц, 50 источников, 2 приложений

СИСТЕМА КРЕДИТОВАНИЯ, СУБЪЕКТ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ИНФРАСТРУКТУРА МАЛОГО БИЗНЕСА, ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА, АНАЛИЗ УСЛУГ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКОВ, ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКА, БИЗНЕС ПЛАН, ШКОЛА ТАНЦЕВ.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных критериях (показателях), установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями.

Целью выпускной квалификационной работы является выполнение анализа условий кредитования хозяйствующих субъектов на этапе организации и разработать рекомендации по выбору источников для открытия малого бизнеса.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить инфраструктуру малого бизнеса;
- проанализировать условия кредитования субъектов малого предпринимательства в городе Благовещенске;
- проанализировать услуги кредитования банков в г. Благовещенск;
- обосновать выбор источника финансирования при организации малого предприятия.

Структура выпускной квалификационной работы: состоит из глав (теоретическая часть, анализ и практическая), списка литературы, заключения, приложение.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Введение | 5 |
| 1 Инфраструктура малого бизнеса | 7 |
| 1.1 Система кредитования субъектов малого бизнеса | 7 |
| 1.2 Меры государственной поддержки малого бизнеса | 18 |
| 1.3 Финансовые услуги, оказываемые субъектам малого бизнеса | 24 |
| 2 Анализ условий кредитования субъектов малого предпринимательства в городе Благовещенске | 28 |
| 2.1 Анализ кредитования хозяйствующих субъектов малого предпринимательства по Амурской области | 28 |
| 2.2 Анализ услуг банков в г. Благовещенск | 32 |
| 3 Обоснование выбора источника финансирования при организации малого предприятия | 39 |
| 3.1 Характеристика проектируемого предприятия | 39 |
| 3.2 Организация предприятия | 42 |
| 3.2.1 План производства | 42 |
| 3.2.2 Организационный план | 46 |
| 3.2.3 План маркетинга | 47 |
| 3.3 Финансовый план | 51 |
| Заключение | 55 |
| Библиографический список | 58 |
| Приложение А Месторасположение проектируемого предприятия | 63 |
| Приложение Б Анкета | 64 |

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы развитие малого бизнеса является наиболее актуальным. Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных критериях (показателях), установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями.

В настоящее время в стране активно процветает культ здорового образа жизни. Именно поэтому повышается спрос на услуги которые дают возможность поддерживать себя в хорошей физической форме. Люди все чаще стали посещать тренажерные залы, спортивные секции, фитнес-центры. Танцы всегда имели популярность среди людей. Приобретение грации, формирование мышечной массы, поддержание физической формы, активное время проведение, духовная и эмоциональная разгрузка организма. Бизнес в танцевальной сфере сейчас набирает большую популярность среди людей. Ведение здорового образа жизни становится наиболее привычным темпом жизни как у молодых людей, так и у людей более старшего поколения.

При открытии собственного дела необходимо определить источники финансирования. Выделяют следующие источники финансирования:

- внутренние источники предприятия (например, чистая прибыль, сдача в аренду неиспользуемых активов);
- инвестиции;
- заемные средства, кредит, лизинг.

Кредит — это заем в денежной или товарной форме, предоставляемый кредитором заемщику на условиях возвратности, чаще всего с выплатой заемщиком процента за пользование займом. Эта форма финансирования является наиболее распространенной.

Лизинг представляет собой особую комплексную форму предпринимательской деятельности, позволяющую одной стороне —

лизингополучателю — эффективно обновлять основные фонды, а другой — лизингодателю — расширить границы деятельности на взаимовыгодных для обеих сторон условиях.

В данной выпускной квалифицированной работе источником финансирования организации малого бизнеса в городе Благовещенск будет рассматриваться такой вид как кредитование. С целью выбора выгодного источника кредитования. Таким образом, нужно будет рассмотреть условия кредитования в банках города Благовещенск.

Целью выпускной квалификационной работы является выполнение анализа условий кредитования хозяйствующих субъектов на этапе организации и разработать рекомендации по выбору источников для открытия малого бизнеса.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

- изучить инфраструктуру малого бизнеса;
- проанализировать услуги кредитования банков в г. Благовещенск;
- обосновать выбор источника финансирования при организации малого предприятия.

Исследованию данной выпускной квалификационной работы посвящены труды: Блинов, А. О. Васильев Г.А. Горфинкель В.Я. Григорян, Д. Г. Ершова, И. В. Заболоцкая ВВ. Кулик, Н.А. М.П. Улицкий. А.О. Холодова. Купцова.Е.В и др.

1 ИНФРАСТРУКТУРА МАЛОГО БИЗНЕСА

1.1 Система кредитования субъектов малого бизнеса

Инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд при реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и для оказания им поддержки представленных на рисунке 1.

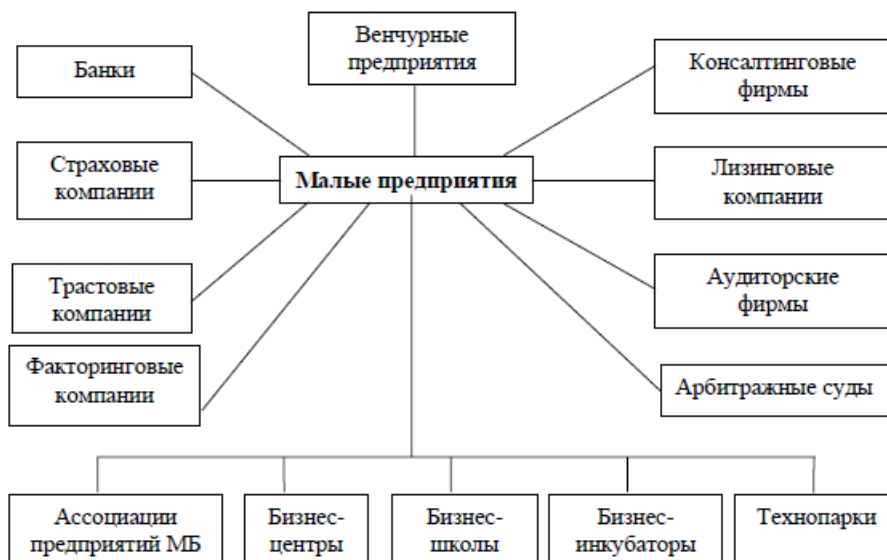


Рисунок 2 – Инфраструктура малого бизнеса

Для развития инноваций в малом бизнесе необходимо также привлечь компании с венчурным капиталом в качестве дополнительных субъектов

финансирования, поскольку банковские кредиты в полной мере не могут рассматриваться в качестве основного источника инвестиций в стартовые высокотехнологические малые фирмы.

Для повышения эффективности кредитования малого бизнеса, в том числе розничного, в состав элементов системы кредитования следует включить ИТ-компании в качестве разработчиков специализированного программного обеспечения для малых предприятий, а также консалтинговые фирмы, которые могут оказывать консультационные услуги предпринимателям.

Субъекты малого и среднего бизнеса (далее МСБ) – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Законом о малом и среднем предпринимательстве, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям.¹ Рассмотрим критерии отнесения хозяйствующего субъекта к малому и среднему бизнесу представленные в таблице 1.

Таблица 1– Критерии отнесения хозяйствующего субъекта к малому и среднему бизнесу²

| Критерий | Малый бизнес | Средний бизнес |
|--|--|----------------|
| Максимальная средняя численность персонала за предшествующий календарный год, чел. | 100 (в том числе 15 для микропредприятий) | 250 |
| Максимальная выручка за предшествующий календарный год (без учета НДС), млн. руб. | 800 (в том числе 120 для микропредприятий) | 2000 |
| Максимальная суммарная доля участия собственников, не относящихся к субъектам МСБ, в процентах | 49 | |
| Максимальная суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов (за исключением суммарной доли участия, входящей в состав активов | 25 | |

¹Консультант плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ea6f7bb32cdb797dc30aca18be2a215cd0211ad2/ - (дата обращения: 29. 04.2018)

² Консультант плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/ - (дата обращения: 29.04.2018)

При этом предпринимательство в масштабе малого предприятия (далее МП) обладает рядом качественных особенностей. К ним относятся:

- единство права собственности и непосредственного управления предприятием;

- так называемая обозримость предприятия (ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом);

- относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара;

- персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку малое и среднее предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей;

- ключевая роль руководителя в жизни предприятия (он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и в следствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией);

- семейное ведение дела (оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия);

- высокий экономический риск в сфере малого предпринимательства («жизненный цикл» малых, средних предприятий обычно короче, чем крупных компаний);

- характер финансирования (если большие предприятия черпают необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые и средние предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей,

родственников и т. д.).

Среди всех специфических особенностей малого бизнеса следует выделить высокую долю оборотного капитала по сравнению с основным. Несмотря на такую специфику, малые предприятия страдают от нехватки ликвидных средств, поскольку объемы собственного капитала недостаточны для успешного ведения бизнеса в современных рыночных условиях. Этот факт обуславливает возникновение потребности в заемных ресурсах, а, следовательно, объективно предполагает построение взаимоотношений с коммерческими банками в сфере кредитования.³

На современном этапе развития малого бизнеса весьма актуальным и своевременным дополнением системы государственной поддержки предпринимательства в России должна стать многоуровневая и многокомпонентная система кредитования малого бизнеса. Совокупность разрозненных финансовых организаций, предлагающих малым предприятиям различные кредитные услуги, может рассматриваться как система только в том случае, если будут выстроены устойчивые финансовые отношения между ее различными структурными элементами, направленные на предоставление, рациональное перераспределение, аккумуляирование и привлечение денежных ресурсов с учетом особенностей функционирования отечественного малого бизнеса. Теоретическое исследование сущности кредитования и его роли в стимулировании и развитии малого бизнеса позволит совершенствовать систему управления кредитным процессом.

Прежде всего, уточним содержание таких понятий, как «кредитование» и «система кредитования». В широком смысле под кредитованием понимается предоставление материальных благ или выгоды с последующим их возвращением. Оно включает все виды договоров займа, а также налоговый, инвестиционно-налоговый и бюджетный кредиты (ст. 6,64, 67 Налогового Кодекса РФ). Под кредитованием в узком смысле следует понимать

³Ершова, И. В. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение. 2014. С. 50.

размещение денежных средств, осуществляемое кредитной организацией от своего имени и за свой счет на условиях срочности, платности и возвратности.

Термин «система кредитования» часто используется в научных изданиях, учебной литературе, нормативных актах Центрального банка Российской Федерации. Научные работы, посвященные проблеме кредитования как системе, крайне малочисленны и зачастую содержат лишь упоминание о ней, не раскрывая ее сути и состава ее структурных элементов. Система кредитования – совокупность элементов, обеспечивающих рациональное использование ссудных ресурсов, которая охватывает принципы, объекты, методы кредитования, планирование отношений, механизм предоставления и возврата ссуд, а также банковский контроль.⁴

С целью совершенствования теоретико-методологических подходов к формированию системы кредитования малого предпринимательства уточним специфические принципы кредитования предприятий данного сектора экономики, которые должны быть учтены при разработке ее структурных элементов. Малым предприятиям для получения кредитных средств необходимо учитывать следующие специфические принципы:

– принцип сохранения самостоятельности малых предприятий. Малое предприятие сохраняет полную юридическую и хозяйственную самостоятельность, а кредитные организации обеспечивают лишь те управленческие функции (консультационные, информационные и др.), которые необходимы предприятию для получения финансовых ресурсов;

– принцип согласования хозяйственных рисков малого предприятия с кредитной организацией. Малое предприятие должно стремиться сохранять доверие кредитной организации и не ставить под угрозу ее финансовые интересы путем принятия несогласованных хозяйственных рисков;

– принцип транспарентности финансовой информации малых предприятий.

⁴Заболоцкая В.В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. 2011 С 46.

Производственно-финансовая деятельность, а также финансовая и управленческая отчетность малого предприятия должна быть доступна, достоверна и прозрачна для кредитной организации.

Со стороны кредитных организаций при разработке программ кредитования и микрокредитования предприятий малого бизнеса и микропредприятий целесообразно учитывать следующие специфические принципы:

– принцип инвестиционной безопасности кредитования. Кредитная организация должна строить свои отношения с заемщиком (малым предприятием) на основе не долевого участия в прибыли, а рентабельности инвестирования средств, финансируемых данным институтом на условиях полного и своевременного возврата предоставленных денежных средств и процентов по кредиту;

– принцип клиент ориентированности при реализации кредитных продуктов и оказании услуг. Кредитные организации при работе с малым бизнесом должны стремиться разрабатывать и реализовывать те банковские продукты и услуги, которые способны максимально удовлетворять кредитные потребности и особенности функционирования малых предприятий;

– принцип использования индивидуальных схем кредитования. Кредитной организации во взаимоотношениях с малым бизнесом необходимо придерживаться индивидуальных схем кредитования, соответствующих специфике (региональной, отраслевой, производственно-финансовой) бизнеса заемщика и обеспечивающих его кредитоспособность и платежеспособность.⁵

С учетом сформулированных специфических принципов кредитования малого бизнеса дадим следующую трактовку исследуемого нами понятия: система кредитования субъектов малого предпринимательства является частью кредитной системы и представляет собой триединство блоков (фундаментального, экономико-технологического и организационного) и содержат такие элементы (принципы, субъекты, объекты, участники, методы и

⁵Смагина И. А. Малый бизнес: большой справочник . 2008. — С. 123

инструменты кредитования, планирования и контроля, а также кредитную инфраструктуру), которые способны наиболее полно удовлетворять потребности малых предприятий во внешних заимствованиях.

Представим систему кредитования субъектов малого предпринимательства в виде трех основных блоков: фундаментального, экономико-технологического и организационного представленных в рисунке 2.

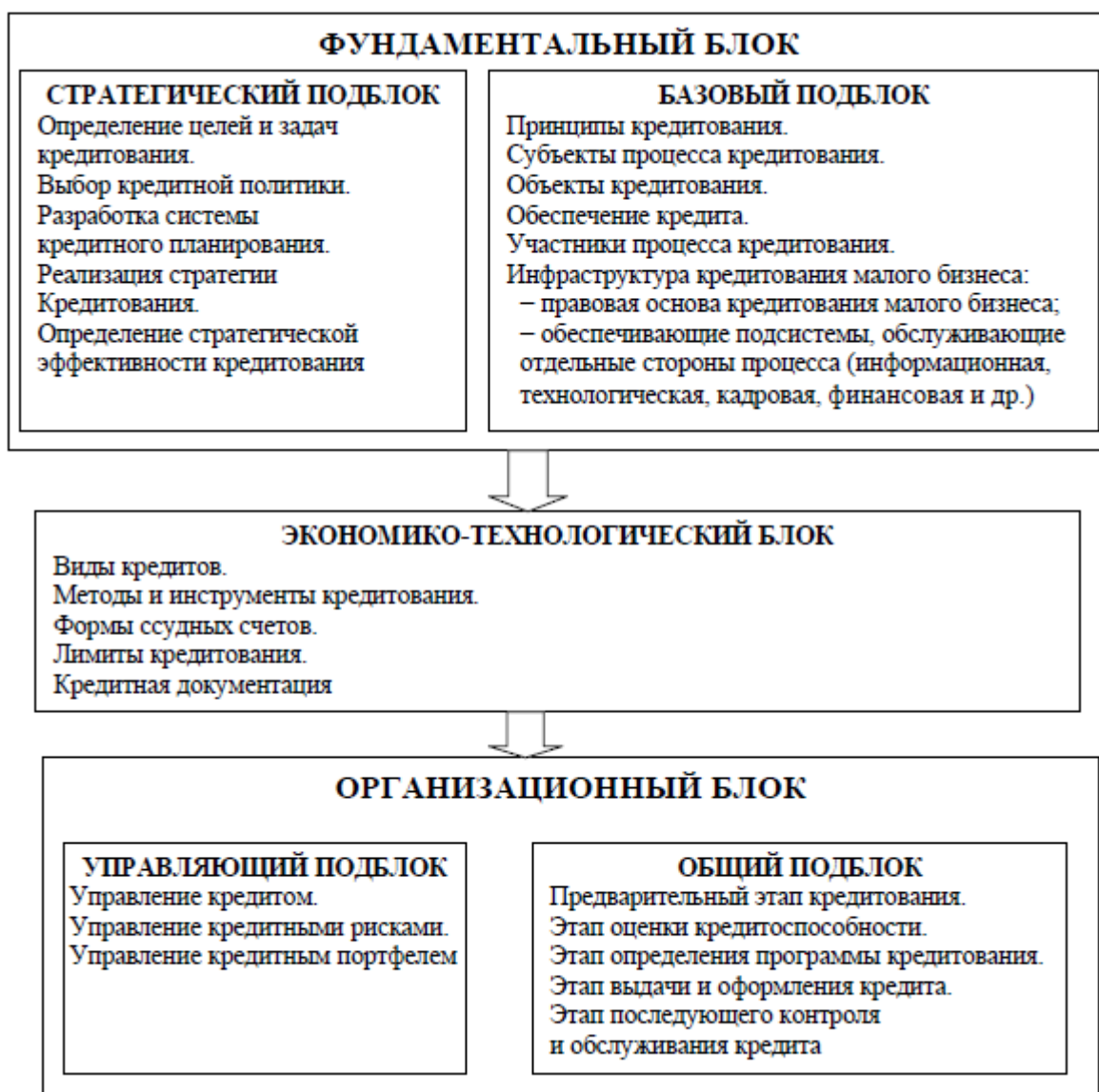


Рисунок 2– Система кредитования субъектов малого бизнеса

Фундаментальный блок включает два подблока (стратегический и базовый):

– стратегический подблок предполагает определение целей и задач кредитования, выбор кредитной политики, разработку системы кредитного

планирования, реализацию стратегии кредитования, определение стратегической эффективности. Базовый подблок включает принципы кредитования, субъекты, объекты, участников кредитования, обеспечение кредита, а также кредитную инфраструктуру малого бизнеса;

– экономико-технологический блок регламентирует методы и инструменты кредитования, формы ссудных счетов, лимиты кредитования, кредитную документацию;

– в организационный блок входят управляющий и общий подблоки. Первый включает порядок управления кредитом, управление кредитными рисками и кредитным портфелем. Второй – организационное обеспечение анализа и оценки кредитоспособности и этапы кредитования малых предприятий (заемщиков).

Важно отметить, что система кредитования только тогда получает право на существование, когда в ней представлен такой состав, такая совокупность элементов, которые являются достаточными для реализации ее сущности. Отсутствие одного из ее элементов, превалирование в ней значения какого-либо элемента в ущерб реализации функций другого, отсутствие взаимосвязи между ними на практике может привести к нарушению целостного функционирования всей системы. К сожалению, в современной системе кредитования малого предпринимательства некоторые элементы, входящие в состав разработанных блоков, не проработаны в полном объеме и требуют дополнительного системного исследования не только со стороны научных кругов, но и со стороны государства, так как именно оно формирует современную модель поддержки малого бизнеса.

В системе кредитования субъектов малого предпринимательства наибольшее значение играют базовый подблок фундаментального блока, а также организационный блок. Остановимся более подробно на отдельных указанных элементах системы кредитования малого бизнеса.

В базовый под блок фундаментального блока включены не только субъекты кредитной сделки, но и участники процесса кредитования малого

бизнеса – международные организации, оказывающие финансово-кредитную поддержку малому бизнесу (Европейский банк реконструкции и развития, Всемирный банк и организации-доноры, международные инвестиционные фонды и небанковские финансовые организации), а также государственные специализированные фонды и негосударственные структуры. Кроме того, в данный подблок внесена инфраструктура кредитования малого бизнеса, обеспечивающая его деятельность. Сюда входят правовая основа кредитования малого бизнеса и организации, обслуживающие отдельные стороны процесса.

В состав данного подблока в части формирования институциональной инфраструктуры государственной поддержки развития малого предпринимательства на уровне регионов (в субъектах Российской Федерации) целесообразно включить следующие субъекты:

- подразделения органов исполнительной власти субъектов РФ, ответственные за эту работу (департаменты, комитеты, отделы и т.п.);
- координационные советы и комитеты по развитию малого предпринимательства при органах законодательной власти субъектов РФ;
- региональные фонды поддержки предпринимательства со статусом юридических лиц, а также общества взаимного кредитования и поручительства;
- информационно-аналитические центры малого предпринимательства;
- компании, оказывающие лизинговые, франчайзинговые и иные услуги предпринимателям, и ряд других структур.⁶

Для повышения эффективности кредитования субъектов малого предпринимательства и совершенствования системы управления кредитным процессом существенное значение играет рациональность формирования организационного подблока, так как методы и инструменты, используемые для оценки финансового состояния и кредитоспособности малых предприятий должны разрабатываться с учетом особенностей функционирования малого бизнеса (специфических принципов кредитования и кредитных потребностей малого бизнеса, а также региональных, отраслевых и других аспектов их

⁶Заболоцкая, В.В. Система кредитования субъектов малого предпринимательства. 2011. С 4.

финансово-хозяйственной деятельности).

При формировании состава общего подблока организационного блока предлагается.

На предварительном этапе кредитования осуществлять:

- автоматическое отсеивание клиентов на основе применения оценочных экспресс - методов при обработке заявки и рассмотрения комплекта документов, необходимых для получения кредита (при кредитовании малых предприятий руководством не проводится оценка значимости клиента для банка);

- делегирование полномочий при кредитовании уполномоченным специалистам.

Специализированным финансово - кредитным институтам и коммерческим банкам необходимо развивать персонифицированный подход к заемщикам, а также повышать квалификацию сотрудников (кредитных экспертов), у которых должны быть сформированы навыки оценки и сопровождения различных проектов малых предприятий в процессе их кредитования;

На этапе оценки финансового положения и уровня кредитоспособности предприятия малого бизнеса:

- проведение экспертизы путем применения адаптированных методик оценки финансового положения и оценки уровня кредитоспособности малых предприятий, учитывающих организационно-правовую форму ведения бизнеса, нормативные значения финансовых показателей в зависимости от специфики малых предприятий, а также отраслевые и региональные особенности их деятельности.

На этапе выбора программы кредитования:

- разработка схемы и программ кредитования, которые учитывают определенные параметры малых предприятий (зависимость от вида деятельности, сезонности, местонахождения);

– определение условий предоставления кредита (размер, срок, форма обеспечения, процентная ставка, а также формы платежей). Применение аннуитетной формы (платежей, когда уплата процентов, комиссии и основного долга объединяются) малым предприятиям более удобно вследствие недостаточно высокого уровня денежных потоков;

На этапе оформления и выдачи кредита:

– разъяснение всех деталей кредитного договора заемщику и осуществление подписания кредитного договора обеими сторонами;

– формирование кредитором кредитного досье на заемщика, в котором содержится вся информация о заемщике и все детали кредитной сделки;

На этапе мониторинга, контроля и обслуживания кредита:

– проведение ежемесячного мониторинга финансового состояния малых предприятий (для поддержки с заемщиком более тесного контакта уполномоченный сотрудник должен лично посещать предприятие).

На этапе возврата кредита осуществляется подготовка комплекта документации, подтверждающего своевременность и полноту возврата, как основной суммы кредита, так и процентов по нему.⁷

Перечисленные элементы системы кредитования малого бизнеса неразделимы: попытка разорвать их единство неизбежно приведет к нарушению функционирования всей системы. Разработанная система кредитования субъектов малого предпринимательства обеспечивает триединство блоков и взаимосвязь входящих в них элементов, учитывает специфические принципы кредитования и финансово-хозяйственной деятельности малого бизнеса, а также выявляет основные направления дальнейшего ее совершенствования с участием новых субъектов и посредников.

Таким образом, в данном подразделе был приведен термин субъекты малого и среднего бизнеса (МСБ). Представлены главные качественные особенности малого предприятия. Рассмотрены понятия «кредитование» и

⁷Горфинкель В.Я. Организация предпринимательской деятельности. 2012. С. 197–211.

«система кредитования». Приведены специфические принципы кредитования предприятий, которые должны быть учтены при разработке ее структурных элементов. Представлена система кредитования субъектов малого предпринимательства в виде трех блоков: фундаментального, экономико-технологического и организационного. Отсутствие одного из элементов системы кредитования, отсутствие взаимосвязи между ними на практике может привести к нарушению целостного функционирования всей системы. Также в подразделе представлена структура малого предпринимательства. Рассказаны методы повышения кредитования, действия, которые помогут повысить эффективность кредитования субъектов.

1.2 Меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса

В рамках современной рыночной экономики малое предприятие практически не ограничено выбором рода деятельности и отраслью. Зачастую оно имеет все возможности развиваться именно в том секторе, который поможет нивелировать и решить многие социальные проблемы в экономике современной России. Тем не менее, не стоит забывать, что ни одна из форм собственности не может быть полной панацеей от всех бед. С одной стороны, малое и среднее предпринимательство (МСП) помогает решить проблемы занятости в экономике, образуя новые рабочие места и решая глобальные проблемы безработицы, но при этом, с другой стороны, ставит перед государством сложные и порой тяжело решаемые задачи регулирования и управления экономикой страны.

Малые предприятия, в отличие от крупного бизнеса, демонстрируют большую адаптивность, более гибкое приспособление к постоянно изменяющимся внешним условиям, способность работать в новейших, растущих стремительными темпами секторах науки, торговли и производства и разрешать остроактуальные социальные проблемы. Тем не менее, перед ними встают такие задачи как внедрение новых технологий и обновление основных средств (ОС), что является высоко затратными вложениями, требующими необходимую поддержку со стороны государства. Поэтому, для более

эффективного и рационального использования возможностей МСП необходимо внедрение глубоких изменений, предполагающих активизацию предпринимательской активности и эффективное использование ее в реализации экономических реформ национальной экономики России.⁸

Деятельность большинства субъектов малого предпринимательства зачастую во многом зависит напрямую от проводимой государственной политики в сфере поддержки развития и популяризации ведения этого вида бизнеса. Меры и функциональные решения по оказанию государственной поддержки малому предпринимательству предусмотрены на федеральном, региональном и местном уровнях. В основу этих мер на любом из уровней положены:

- законодательный акт (федеральный, субъекта, муниципального образования), который устанавливает и определяет нормативно-правовую базу создания, функционирования и развития субъекта малого предпринимательства на всех его стадиях функционирования;

- соответствующая программа поддержки.

Основным нормативным документом, предопределяющим общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации, является Федеральный Закон РФ № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 28 декабря 2013 г.). Основные методы и инструменты поддержки и развития малого бизнеса представлены на рисунке. Для уверенного развития малого бизнеса в России особое значение имеет оказание своевременной финансовой поддержки, так как именно наличие и доступность финансовых ресурсов являются одним из основных условий развития малого предпринимательства России.⁹

⁸М.П. Улицкий., А.О. Холодова. Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. 2015. С 51–52.

⁹Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://oldsmb.economy.gov.ru> – (дата обращения 29.04.2018)

Государственная финансовая поддержка субъектов малого бизнеса может осуществляться по двум основным перспективным направлениям.

Финансовая поддержка, направленная на оказание субъектам малого бизнеса прямого финансирования в виде субсидий, кредитов, льготных и долгосрочных гарантий; полной или частичной компенсации финансовым структурам недополученной прибыли при кредитовании малых предприятий по пониженной процентной ставке, а также совместного финансирования за счет средств бюджета и финансово-кредитных организаций. Данная помощь может быть, как безвозвратной, так и под условия, предполагающие строгое использование средств по назначению с последующим возвратом или частичной компенсацией. В любом случае перед государством стоит важнейшая стратегическая задача обеспечения необходимого и достаточного уровня бюджетных ассигнований, а также их эффективного и рационального использования.

Финансовая поддержка, направленная на создание, развитие и поддержание благоприятных условий для привлечения различного рода инвестиций и накопления капитала в сфере малого бизнеса.

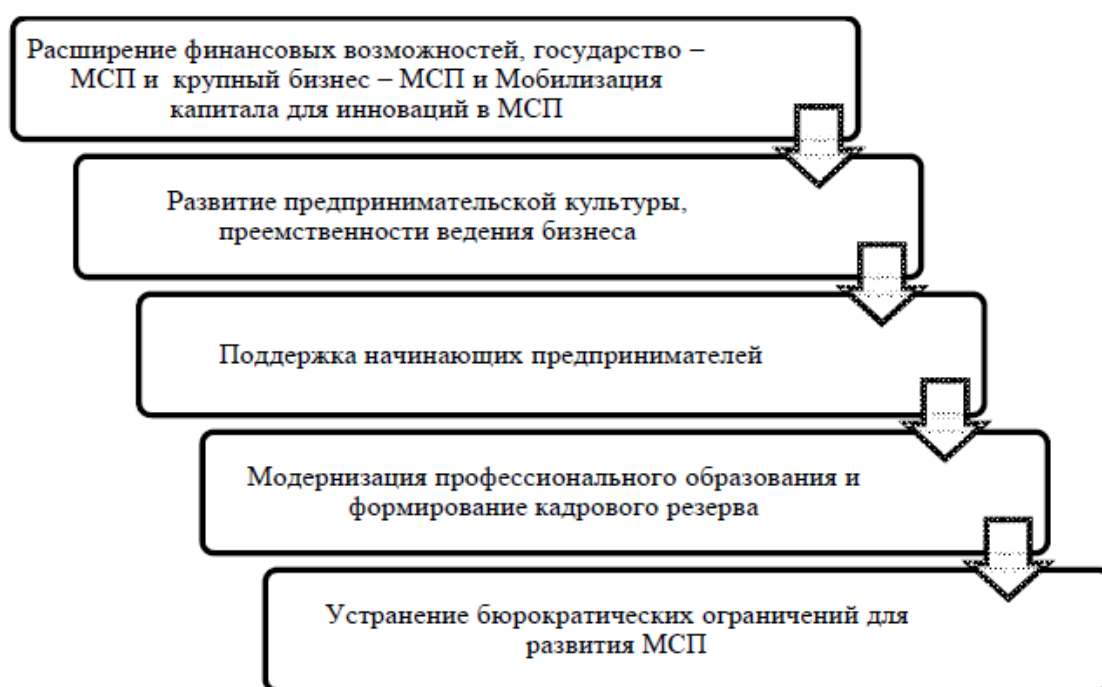


Рисунок 3 – Направления поддержки для МСП

Вышеуказанные меры могут включать льготные режимы налогообложения, разработку новых упрощенных схем налогообложения, установление норм ускоренной амортизации основных производственных фондов, распространение различного рода дополнительных финансовых услуг (лизинг, страхование, факторинг и т.д.), оказывающих положительное влияние на развитие и оздоровление данного сектора экономики. Государственная финансовая поддержка субъектам малого бизнеса осуществляется за счет средств, выделяемых из соответствующих бюджетов. Финансовая поддержка не оказывается предприятиям, осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых.¹⁰ На сегодняшний день финансовая поддержка субъектам малого бизнеса оказывается в большинстве регионов РФ. Основные ее направления – предоставление субсидий, поручительства по банковским кредитам, возмещение расходов по их обслуживанию, микрофинансирование, а также гранты на открытие и развитие бизнеса для предпринимателей, делающих свои первые шаги.

Размер и порядок очередности предоставления субсидий субъектам малого бизнеса устанавливается и регламентируется на региональном и местном уровне путем издания и выпуска, соответствующих нормативно-правовых актов. Как правило, субсидии субъектам малого бизнеса предоставляются при образовании, а точнее сказать, «молодым» организациям малого бизнеса до двух лет с момента создания. Максимальный возможный размер, предоставляемых субсидий начинающим предпринимателям, который устанавливается Федеральным законом № 209-ФЗ, не может превышать 500 тыс. руб. Хотя, на местах во многих регионах России данная величина не превышает 300 тыс. руб., а порой находится в пределах 100 тыс. руб. В других

¹⁰Блинов, А. О. Малое предпринимательство. Теория и практика: учебник. 2011. С.125

случаях этот вид субсидии субъектам малого бизнеса называется грантом.¹¹

Существуют также субсидии на поддержку малого предпринимательства, осуществляющего отдельные виды деятельности по приоритетным направлениям его развития. Как правило, к приоритетным видам деятельности относят деятельность в области научных инноваций, промышленного производства, жилищно-коммунального хозяйства, молодежной и социальной сферы, бытового обслуживания, ремесленничества. Субъект РФ и муниципальное образование вправе сами устанавливать лимиты субсидий, предоставляемых из бюджетов.

В рамках развития поддержки МСП был создан Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства в сфере транспорта РФ при Министерстве транспорта. Сегодня уже видим результаты всего комплекса мер по поддержке МСП всех отраслей экономики:

- компенсация затрат до 300000 руб. на выставочные мероприятия.
- субсидия до 500000 руб. на возмещение затрат при создании бизнеса начинающим предпринимателям;
- субсидия до 5000000 руб. на возмещение 30 % стоимости оборудования при покупке в лизинг;
- субсидия до 5000000 руб. на возмещение процентной ставки при покупке оборудования в кредит;
- бесплатный сервисно-консультационный центр для малого бизнеса Москвы по вопросам ведения внешнеэкономической деятельности;
- бесплатный сервисно-консультационный центр для малого бизнеса Москвы по вопросам участия в государственном заказе.¹²

Для реализации полномасштабной государственной политики в области оказания финансовой поддержки субъектам малого бизнеса созданы специальные региональные и местные профильно-ориентированные

¹¹Центр поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cpmisb.ru> – (дата обращения 29.042018)

¹²Григорян, Д. Г. Об организации финансовой поддержки малого предпринимательства в РФ // Аудит и финансовый анализ 2011. № 5. С. 40-45.

департаменты, и фонды поддержки малого бизнеса, а также содействия кредитованию. Помимо всех перечисленных методов оказания финансовой поддержки субъектам малого бизнеса целесообразным является выделение налоговых льгот, что зачастую определяется их ролью в развитии данных экономических субъектов. К ним непосредственно относятся льготы по налогообложению, специально разработанные режимы налогообложения и особые условия ведения отчетности для субъектов малого бизнеса. Общий режим налогообложения не содержит каких-либо льгот и особенностей исчисления и уплаты налогов субъектами малого предпринимательства. В отличие от общего режима налогообложения специальные налоговые режимы представляют собой особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов для субъектов малого бизнеса.

Субъекты малого бизнеса, переведенные на специальные режимы налогообложения, являются освобожденными от обязанности уплачивать большинство налоговых сборов и вести бухгалтерский учет в полном объеме. При этом налоговая политика в отношении малых и средних предприятий отличается особой лояльностью. По итогам проведенного анализа к наиболее действенным мерам по поддержке МСП, принятым в мировой практике, и приводящимся в России, можно отнести обеспечение малому и среднему бизнесу доступа к государственному заказу и предоставление специальных условий для развития, предоставление целевых льготных кредитов, создание гибкой системы государственной поддержки, предусматривающей предоставление денежных средств малым и средним предприятиям в условиях замедления экономики и развития системы оздоровления МСП.¹³

Негосударственная финансовая поддержка малого бизнеса в РФ развита довольно слабо. Это напрямую связано с тем, что все субъекты малого бизнеса крайне критично подвержены изменениям рыночной конъюнктуры. Несмотря на это, существуют различные финансовые услуги, поддерживающие их эффективное функционирование. Также в целях финансовой поддержки

¹³. Улицкий М. П. Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. 2015. С 53–54.

субъектов малого бизнеса создаются и активно развиваются различного рода коммерческие организации поддержки малого предпринимательства – фонды. На сегодняшний день тенденция создания такого рода фондов только усиливается. Как правило, такие фонды представляют собой объединение различных кредитных учреждений, например, банков, которые предоставляют финансовые услуги субъектам малого бизнеса на приемлемых льготных условиях, либо объединение частных лиц, готовых финансировать и инвестировать в субъекты малого предпринимательства с целью получения будущего дохода.¹⁴

Таким образом, в данном подразделе были представлены основные меры поддержки малого предпринимательства, такие меры как: финансовая поддержка, направленная на оказание субъектам малого бизнеса прямого финансирования в виде субсидий, кредитов, льготных и долгосрочных гарантий; полной или частичной компенсации, а также финансовая поддержка, направленная на создание, развитие и поддержание благоприятных условий для привлечения различного рода инвестиций и накопления капитала в сфере малого бизнеса и выделение налоговых льгот. Представлена схема направлений поддержки. Изучен порядок предоставления субсидии субъекту, их максимальный размер. Узнали, что созданы специальные региональные и местные профильно-ориентированные департаменты, и фонды поддержки малого бизнеса, а также содействия кредитованию.

1.3 Финансовые услуги, оказываемые субъектам малого бизнеса

Рассмотрим подробнее такие услуги, как кредиты, лизинг и факторинг. Банковские кредиты, предоставляемые субъектам малого предпринимательства, имеют свою специфику, которая проявляется в том, что кредитовать малый бизнес – дело рисковое и оправданно далеко не в каждом случае. В связи с этим банки, как правило, устанавливают крайне высокие

¹⁴Кулик, Н.А. Государственная поддержка малого бизнеса в России // Сибирский торгово-экономический журнал, 2010. С. 29.

процентные ставки, что, конечно, препятствует положительному решению субъектов малого бизнеса при решении взять кредит.

На сегодняшний день банки постепенно и крайне неохотно снижают процентные ставки по кредитам для субъектов малого бизнеса, что делает их более доступными. В то же время, снижая процентную ставку, банки уменьшают сроки кредитования, кредиты носят краткосрочный характер (до одного года, но зачастую на срок от трех до шести месяцев). Они позволяют решить только временные проблемы субъекту малого бизнеса, связанные, например, с увеличением объема оборотных средств.

Лизинг является еще одной разновидностью финансовых услуг, предоставляемых субъектам малого бизнеса. Лизинг имеет ряд преимуществ для субъектов малого бизнеса:

- обеспечивает возможность получения субъектами малого бизнеса оборудования без его полной оплаты;
- лизингополучатель почти одновременно решает вопросы приобретения оборудования и его финансирования;
- банки предпочитают финансировать приобретение субъектами малого бизнеса основных средств именно через лизинговые компании.

Несмотря на эти преимущества, лизинг имеет ряд сложностей, связанных напрямую с тем, что многие субъекты малого бизнеса не располагают достаточными залоговыми возможностями и запасами прочности. Лизинговые компании обычно заключают договора на суммы, превышающие один млн. руб., так как в противном случае просто не покрывают свои операционные затраты. Следует отметить, что лизинг предоставляется в основном только в крупных городах-миллионниках РФ (таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург), а вот в регионах воспользоваться таким финансовым инструментом достаточно сложно и в большинстве случаев бывает просто невозможно.

Факторинг является еще одной финансовой услугой, предоставляемой субъектам малого бизнеса. На законодательном уровне в РФ эта операция носит

название как финансирование под уступку денежного требования и регулируется гл. 43 ГК РФ. Эта услуга носит краткосрочный характер и нацелена на обеспечение субъектов малого предпринимательства средствами для осуществления текущей деятельности. Основной ее принцип заключается в уступке поставщиком задолженности своих дебиторов в пользу факторинговой компании в обмен на предоставление финансовых ресурсов. Иными словами, за поставленные товары перед продавцом вместо покупателей расплачивается фактор – организация, которая впоследствии самостоятельно взыскивает долги за отгруженную продукцию. Помимо финансирования текущей деятельности поставщика в комплекс факторинговых услуг включаются также учет его дебиторской задолженности и оптимальное управление ей, страхование рисков.

Для привлечения стабильных финансовых ресурсов крупных организаций в целях развития малого бизнеса используется, получившая широкое распространение на Западе, финансовая услуга – франчайзинг. Однако законодательно в РФ такого термина не существует. Имеется иной – коммерческая концессия, которая регулируется гл. 54 ГК РФ. Франчайзинг дает возможность субъектам малого бизнеса взять кредит у крупной организации на льготных условиях, приобретать различного рода консультационные услуги, взять в аренду оборудование или получить уже готовый бизнес и в дальнейшем выступать как своего рода представитель материнской фирмы, скопировав полностью форму ведения предпринимательской деятельности. Но, к сожалению, франчайзинг с трудом внедряется в предпринимательскую деятельность экономических субъектов РФ, особенно в сфере автомобильного транспорта. Ключевыми причинами этого являются: традиционное уклонение от уплаты взносов филиальным предприятиям, ухудшение качества товара, связанное с несоблюдением технологий производства.

В последнее время все большее развитие и распространение получает страхование субъектов малого бизнеса. Страхование субъектами малого предпринимательства своих рисков является полностью добровольным. Конечно, малый предприниматель заинтересован в снижении рисков,

связанных с его непосредственной деятельностью, он заинтересован в их страховании. Однако к данной процедуре прибегают далеко не все субъекты малого бизнеса.

Помимо реализации различных государственных программ поддержки малого бизнеса и предоставления российскими компаниями субъектам малого бизнеса различных финансовых услуг также существует финансовая поддержка малого бизнеса извне, точнее сказать, зарубежными инвесторами, которые вливают собственные средства в заинтересовавшую их предпринимательскую деятельность, осуществляемую субъектами малого бизнеса. Финансовая помощь является незначительной и довольно скромной, но она существует. Зарубежные инвесторы, будь то юридические или физические лица, вкладывая свои средства, заинтересованы в получении стабильного дохода. На сегодняшний день большая доля такого «вливания» средств приходится на франчайзинг, так как зарубежные компании стремятся закрепиться на различных рынках, в том числе и на российском, считая его одним из самых перспективных для ведения бизнес процессов и построения долгосрочных концепций продвижения своих товаров и услуг.¹⁵

На сегодняшний день развитие сектора малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных в перспективе направлений совершенствования рыночной экономики России. Однако для полноценного функционирования и устойчивого развития малого и среднего бизнеса необходимо устранить ряд негативно влияющих факторов. Для того чтобы потенциал российского малого предпринимательства смог реализоваться в полном объеме, необходимо достичь уже в ближайшие годы некоторой критической массы в 2,5–3,5 млн. предприятий. Вышеприведенные меры финансовой поддержки малого предпринимательства развиваются на территории РФ неоднородно, носят скачкообразный сегментарный характер и требуют более глубокой разработки и апробации четкого и понятного механизма их реализации, создания алгоритма целевого взаимодействия, как по

¹⁵ Улицкий М. П. Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. 2015. С 55–57.

формам предоставления финансовой помощи, так и по принципиальным методам ее оказания.

Малое предпринимательство является остро перспективным сектором в экономике современной России. Без его участия станет практически невозможным и невыполнимым условие реализации устойчивой стратегии экономического роста и развития государства в целом.

2 АНАЛИЗ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ БЛАГОВЕЩЕНСКЕ

2.1 Анализ кредитования хозяйствующих субъектов малого предпринимательства по Амурской области

В Амурской области малые предприятия в общем числе действующих хозяйствующих организаций составляют 48,2 %. В настоящее время в сфере малых предприятий работает каждый седьмой из числа занятых в экономике области. В 2015 году субъектами малого предпринимательства области произведено 29083,0 млн. руб. валовой добавленной стоимости, или 10,5 % ВРП. В 2016 году на малые предприятия приходится 34,9 % объема платных услуг населению и 21,2 % - оборота розничной торговли.¹⁶

Всего в Амурской области было зарегистрировано порядка 8059 малых предприятий, в 16 различных видах экономической деятельности, основная часть из которых относится к торговле – 2306, что составляет 29 % от общего числа предприятий. Также в большей степени амурскими предпринимателями заняты такие отрасли в сфере операций с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг - 1521, что составляет 23 % и отрасль строительства – 1120,17 % от общего числа предприятий. К прочим относятся предприятия,

¹⁶ Правительство Амурской области. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.amurobl.ru/wps/portal/> - (дата обращения 05.05.2018)

удельных вес которых не превысил 10 % от общего числа предприятий. Так, например, в наименьшей степени предприниматели заинтересованы в сфере, связанной с образованием – 0,17 %, производство транспортных средств и оборудования – 0,06 % и 0,04 %, рыбоводство – 0,03 %. Также это такие отрасли как финансовая деятельность, здравоохранение и предоставление социальных услуг, обрабатывающее производство, добыча полезных ископаемых и другие. Структура малых предприятий по хозяйствующим субъектам экономической деятельности представлена на рисунке 4.

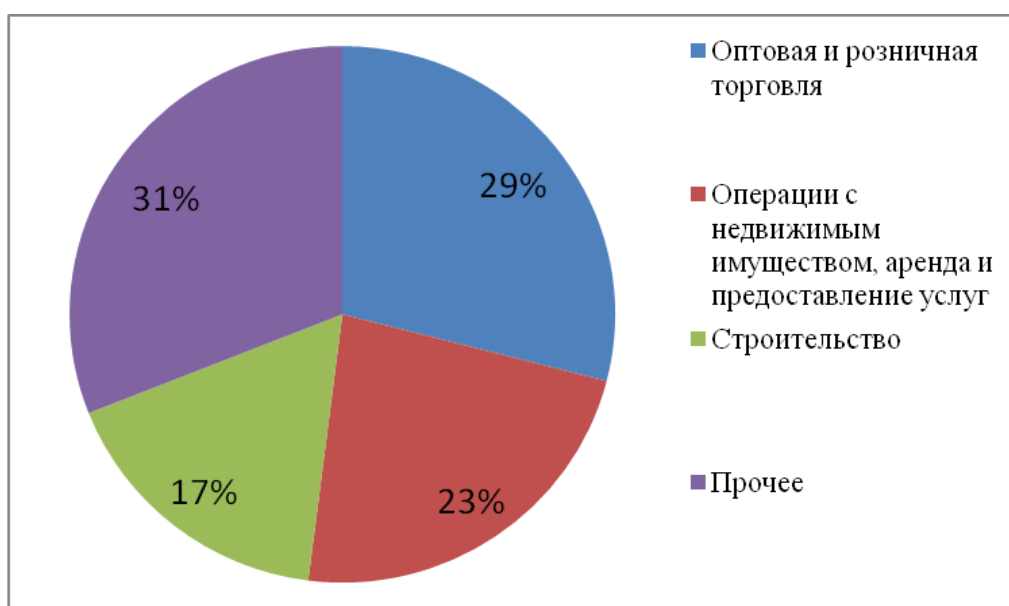


Рисунок 4 – Структура малых предприятий по Амурской области за 2016 год по хозяйствующим субъектам

В 2017 году в сегменте МСП наблюдался максимальный объем выданных кредитов по сравнению с предыдущим годом. Распределение кредитов, выданных за период 2016 - 2018 годов, представлено на рисунке 5. В первом полугодии 2017 года было представлено субъектам малого предпринимательства кредитов на общую сумму – 30991 тыс. руб. Во втором полугодии 2017 года сумма предоставленных кредитов составила – 64911 тыс. руб., что является максимальным показателем. Росту объема выданных кредитов способствовало постепенное снижение ключевой ставки кредитования МСП.

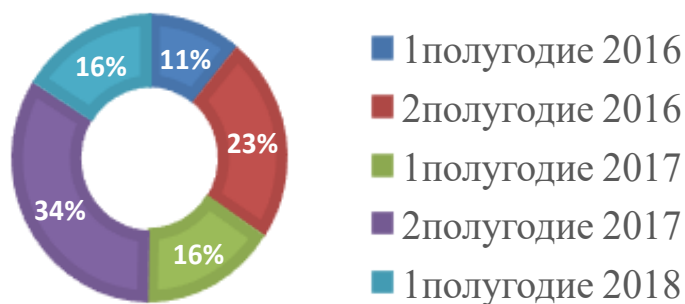


Рисунок 5 – Кредиты, предоставленные субъектам МСП в Амурской области¹⁷

Главная причина восходящего тренда на рынке кредитования малого и среднего бизнеса — снижение процентных ставок по кредитам для этой категории предприятий. Средневзвешенная ставка по долгосрочным займам в этом секторе за год снизилась с 14,2 до 10,9 %, для краткосрочных (до одного года) — с 14,8 до 12,4 % динамика процентных ставок представлена на рисунке 6. В течение 2017 года банки регулярно понижали ставки по своим кредитным предложениям для МСП. При этом средневзвешенная ставка по долгосрочным кредитам МСП снижалась более быстрыми темпами, чем по кредитам со сроком до года и составила 10,9 % на 01.12.2017. Причина снижения ставок был обусловлен смягчением денежно-кредитной политики Банка России. Динамика процентных ставок по кредитам субъектам малого и среднего бизнеса в Амурской области представлена в рисунке 6.

¹⁷ Центральный банк РФ: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=07&Year=2017&TblID=302-27> – (дата обращения 05.05.2018)

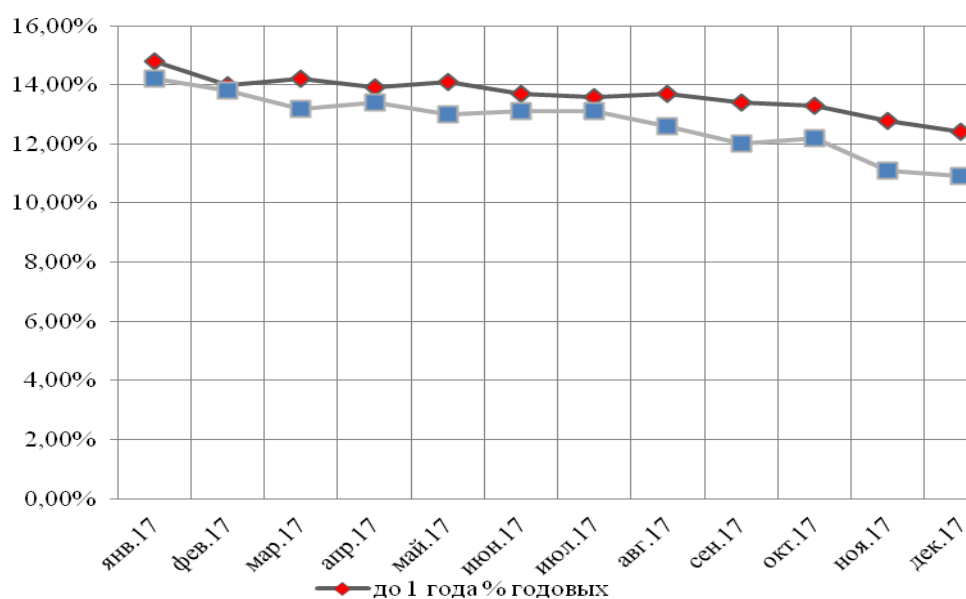


Рисунок 6 –Динамика средневзвешенных процентных ставок по кредитам малого и среднего бизнеса в Амурской области¹⁸

В 2017 году больше половины кредитов, выданных МСП, пришлось на сектор торговли – 51 %. Доля выдач в сфере торговли повысилась на 4 % по сравнению с 2016 годом. Доля обрабатывающих производств в совокупном объеме кредитов, выданных МСП в прошлом году, выросла на 2 % до 14 %. Доля строительства увеличилась до 14 % в 2017 году против 12 в 2016 году. Доля выдач в сфере операций с недвижимым имуществом снизилась за год на 2 % до 4 % на фоне снижения цен, на рынке недвижимости. На прочие отрасли пришлось 24 выданных кредитов МСП против 28 % 2016 году. Доля кредитов, выданных МСП представлена на рисунке 7.

¹⁸ Центральный банк РФ: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/> - (дата обращения 05.05.2018)

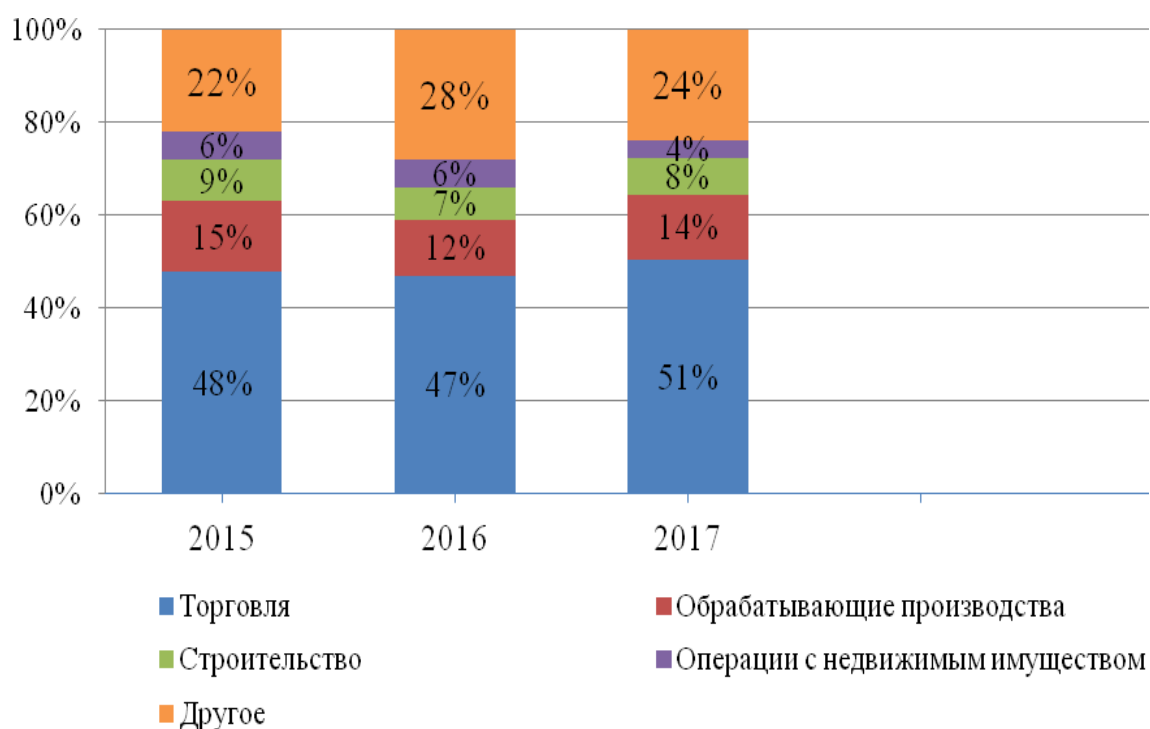


Рисунок 7 – Доля кредитов, выданных МСП из указанной отрасли в Амурской области¹⁹

Таким образом, анализ кредитования субъектов малого бизнеса показал, что всего в Амурской области было зарегистрировано порядка 8059 малых предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в 16 различных видах экономической деятельности, основная часть из которых относится к торговле. Также амурскими предпринимателями заняты отрасли в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, и строительной отрасли. В наименьшей степени предприниматели заинтересованы в сфере образования, производство транспорта, рыбоводства, здравоохранения, добычи ископаемых и т.д. В 2017 году в сегменте МСП наблюдался максимальный объем выданных кредитов по сравнению с предыдущим годом. Росту объема выданных кредитов способствовало постепенное снижение ключевой ставки кредитования МСП. Снижение ставок был обусловлено смягчением денежно-кредитной политики Банка России. В

¹⁹Амурский статистический ежегодник 2016: Статистический сборник: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://amurstat.gks.ru> – (дата обращения 05.05.2018)

2017 году больше половины кредитов, выданных МСП, пришлось на сектор торговли.

2.2 Анализ услуг банков в городе Благовещенск

Вопрос выбора банка, с которым можно построить надежные и взаимовыгодные отношения, один из самых серьезных и сложных, вне зависимости от того, хотите вы открыть вклад, взять кредит, или доверить обслуживание своих счетов и банковских карт.

На данный момент в Благовещенске успешно функционируют порядка 62 банков. Топ 10 кредитных организаций г. Благовещенска представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Кредитный рейтинг банков города Благовещенск за апрель 2018 года.²⁰

| Банк | Кредиты, руб |
|-----------------------------|--------------|
| Сбербанк | 4 467 920 |
| ВТБ | 1 996 359 |
| Газпромбанк | 379 433 |
| РоссельхозБанк | 361 767 |
| Райффайзенбанк | 209 669 |
| Почта банк | 203 081 |
| Альфа-Банк | 185 534 |
| Банк Хоум Кредит | 176 211 |
| Совкомбанк | 126 507 |
| Азиатско-Тихоокеанский Банк | 108 297 |

Высшую позицию кредитного рейтинга занимает ПАО «СБЕРБАНК», «ВТБ» и «Газпромбанк». Низшую позицию по кредитованию среди банков занимают «Банк Хоум Кредит», «Совкомбанк» и «Азиатско–Тихоокеанский Банк». «Сбербанк» уже много лет располагается в тройке лидеров России.

Проведем анализ кредитных услуг таких банков, занимающих первые три строчки Топ 10 банков г. Благовещенска: «Сбербанк», «ВТБ», Газпромбанк». В

²⁰Выберу.ру: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://blagoveshchensk.vbr.ru/banki/raiting/kredit/> - (дата обращения 05.05.2018)

таблице 3 приведены основные характеристики кредитных продуктов для бизнеса выбранных банков.

Таблица 3 – Основные характеристики кредитных продуктов банков

| Наименование банка | Наименование кредитного продукта | Цель кредита | Максимальная сумма кредита, руб | Ставка, % |
|--------------------|---|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ПАО «Сбербанк» | Кредит для бизнеса «Бизнес Авто». | Приобретение грузового автотранспорта, легкого коммерческого автотранспорта, спецтехники различного назначения, прицепов и полуприцепов, других видов транспортных средств. | От 150 000 руб. — для сельхозпроизводителей, от 300 000 руб. — для остальных заемщиков; максимальная сумма ограничена только финансовым состоянием заемщика. | 11 % годовых действует при сроке кредитования 60 мес. и сумме от 5 млн. руб.; итоговая процентная ставка зависит от финансового состояния заемщика, срока и суммы кредита. |
| ПАО «Сбербанк» | Кредит для бизнеса «Бизнес-Проект». | Вложение в оборотные и оборотные активы путем инвестиций в развитие новых и текущих направлений деятельности. | 2 500 000—200 000 000.руб. | От 11 %. |
| ПАО «Сбербанк» | «Потребительский кредит без обеспечения». | На любые цели | До 3 000 000 руб. | 11,9 % |
| «ВТБ». | Потребительский кредит «Ипотечный бонус». | На любые цели. | До 5 000 000 руб. | 12,5 %. |
| «ВТБ». | Потребительский кредит «Наличными». | На любые цели. | До 5 000 000 руб. | 11,9 % |

Продолжение таблицы 3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------|--|-------------------|-----------------------|--------|
| «ВТБ». | Потребительский кредит «Рефинансирование». | Рефинансирование. | До 3 000 000 000 руб. | 12,5 % |

| | | | | |
|---------------|---------------------------|------------------|-------------------|--------|
| «Газпромбанк» | «Потребительский» кредит. | На любые цели. | До 2 000 000 руб. | 11,4 % |
| «Газпромбанк» | «Для военнослужащих». | На любые цели. | 500 000 руб. | 13,9 % |
| «Газпромбанк» | «Рефинансирование». | Рефинансирование | До 2 000 000 руб. | 11,4 % |

Банк – ПАО «Сбербанк»²¹.

Кредит для бизнеса «Бизнес Авто».

Цель кредита: приобретение грузового автотранспорта, легкого коммерческого автотранспорта, спецтехники различного назначения, прицепов и полуприцепов, других видов транспортных средств.

Валюта: Рубли.

Сумма кредита: от 150 000 руб. - для сельхозпроизводителей, от 300 000 руб. - для остальных заемщиков; максимальная сумма ограничена только финансовым состоянием заемщика; первоначальный взнос - 10 % для предприятий, занимающихся с/х, при приобретении новых автомобилей - легковые, грузовые, автобусы и сельхозтехника; 20 % — для б/у техники и авто; 15 % — для заемщиков, не занимающихся с/х, при приобретении нового автотранспорта/техники; 25 % — для заемщиков, не занимающихся с/х, при приобретении б/у автотранспорта/техники.

Срок кредита: 1 мес.—7 лет до 3 лет - для предприятий со сроком деятельности менее 12 мес.; до 5 лет - для предприятий со сроком деятельности свыше 12 мес.; до 7 лет - для сельхозпроизводителей.

Ставка по кредиту годовых: от 11 %. 11 % годовых действует при сроке кредитования 60 мес. и сумме от 5 млн. руб.; итоговая процентная ставка зависит от финансового состояния заемщика, срока и суммы кредита.

Требования к заемщику: ЮЛ, ИП — резиденты РФ с годовой выручкой до 400 млн. руб.; срок ведения хозяйственной деятельности компании от 12

²¹ Сбербанк: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits - (дата обращения 06.052018)

месяцев для сезонных видов деятельности.

Плюсы: отсрочка погашения основного долга до 3 месяцев.

Кредит для бизнеса «Бизнес-Проект».

Цель кредита: вложение в внеоборотные и оборотные активы путем инвестиций в развитие новых и текущих направлений деятельности.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: 2 500 000 – 200 000 000 руб.

Срок кредита: 3 месяца – 10 лет.

Ставка по кредиту годовых: от 11 %.

Требования к заемщику: ЮЛ, ИП — резиденты РФ с годовой выручкой до 400 млн. руб.; срок ведения хозяйственной деятельности компании — не менее 12 месяцев при инвестиционном кредитовании; не менее 18 месяцев — при кредитовании в рамках проектного финансирования; возраст ИП до 70 лет на дату окончания кредита.

Плюсы: длительный срок финансирования; отсрочка погашения основного долга 12 месяцев; большая сумма кредита.

«Потребительский кредит без обеспечения».

Цель кредита: на любые цели.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: до 3 000 000 руб.

Срок кредита: до 60 месяцев.

Ставка по кредиту годовых: 11,9 %.

Требования к заемщику: требуется получение дохода.

Банк – «ВТБ».

Потребительский кредит «Ипотечный бонус».

Цель кредита: на любые цели.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: до 5 000 000 руб.

Срок кредита: до 60 месяцев.

Ставка по кредиту годовых: 12,5 %.

Требования к заемщику: требуется подтверждение дохода.

Потребительский кредит «Наличными».

Цель кредита: на любые цели.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: до 5 000 000 руб.

Срок кредита: до 60 месяцев.

Ставка по кредиту годовых: 11,9 %.

Требования к заемщику: требуется подтверждение дохода.

Потребительский кредит «Рефинансирование».

Цель кредита: рефинансирование.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: до 3 000 000 000 руб.

Срок кредита: до 60 месяцев.

Ставка по кредиту годовых: 12,5 %.

Требования к заемщику: требуется подтверждение дохода.

Банк– «Газпромбанк»²².

«Потребительский» кредит.

Цель кредита: на любые цели.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: до 2 000 000 руб.

Срок кредита: до 7 лет.

Ставка по кредиту годовых: 11,4 %

Требования к заемщику: с положительной кредитной историей, возраст для мужчин от 20 до 70 лет, возраст для женщин от 20 до 70 лет. Стаж работы на последнем месте не менее 6 месяцев.

Кредит «Для военнослужащих».

Цель кредита: на любые цели.

Валюта: рубли.

²² Газпромбанк: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.gazprombank.ru/personal/take_credit/consumer_credit/ - (дата обращения 06.052018)

Сумма кредита: 500 000 руб.

Срок кредита: до 3 лет.

Ставка по кредиту годовых: 13,9 %.

Требования к заемщику: возраст заемщика для мужчин и женщин от 20 до 45 лет.

Кредит «Рефинансирование».

Цель кредита: рефинансирование.

Валюта: рубли.

Сумма кредита: до 2 000 000 руб.

Срок кредита: до 7 лет.

Ставка по кредиту годовых: 11,4 %.

Требования к заемщику: возраст заемщика для мужчин и для женщин от 20 до 45 лет. Стаж работы на последнем месте не менее 6 месяцев.

Условия потребительского кредитования в целом похожи между собой. Для получения кредита был выбран «Сбербанк», т.к. из всех предложенных вариантов именно этот банк зарекомендовал себя с лучшей стороны. Это касается обслуживания клиентов, быстрой работы, сохранности и более высокой популярности среди населения.

Таким образом, в работе были изучены самые востребованные банки города Благовещенска. В городе Благовещенске успешно функционируют 62 банка. Из них, были выбраны три банка, которые имеют наиболее высокий и устойчивый спрос на кредитные продукты. Выбраны «Сбербанк», «ВТБ банк», «Газпромбанк». Проанализировав услуги потребительского и бизнес кредитования, был сделан вывод, что для открытия малого бизнеса наиболее выгоден потребительский кредит, т.к. требования к заемщику потребительского кредита более лояльные по сравнению с юридическими и физическими лицами.

Также в данной работе были проанализированы различные виды потребительского кредита и выбран наиболее выгодный, который предоставляет ПАО «Сбербанк». Сбербанк является лидером среди всех перечисленных банков города, именно поэтому большое количество

юридических и физических лиц предпочитают доверять именно ему. Лидерские позиции банка сохраняются уже на протяжении нескольких лет. Доверие к банку обуславливается безукоризненной, четкой и слаженной работой его подразделений по всей России.

3 ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Характеристика проектируемого предприятия

Для обеспечения разнообразного досуга населения и развития спортивной танцевальной сферы города Благовещенска предусматривается открытие школы танцев во владении индивидуального предпринимателя. В последнее время на фоне развития у населения культа здорового образа жизни, правильного питания, появления разнообразных танцевальных и спортивных телешоу у населения возник большой спрос на спортивные услуги в городе, в том числе и на танцевальные школы.

Цель проекта – привлечение необходимых инвестиций для открытия школы танцев.

Цель бизнеса: Создание условий для спортивного развития населения г. Благовещенска путем развития танцевальной инфраструктуры с помощью открытия новой танцевальной школы в городе.

На основании поставленной цели были решены следующие задачи:

- разработан план проекта;
- проведен анализ затрат;
- проведена оценка экономической эффективности проекта.

Школа танцев помогает клиенту в организации свободного от учебы и работы времени. Совмещение развлекательной, познавательной и физической деятельности. В непринужденной и дружелюбной атмосфере потребитель может не только улучшить свои физические навыки, но и расслабиться в приятной компании после тяжелых рабочих часов.

Преимущества школы танцев:

- высокий интерес публики;
- физическое развитие;
- снятие эмоционального напряжения;
- общение.

Школа танцев, в отличие от занятий другими видами спорта, помогает человеку развиваться не только физически, но и морально. При посещении занятий, изучении новых танцевальных движений и связок, человек познает

свое тело и духовную составляющую.

Школа танцев «REDFOX» планирует обучать таким направлениям, как:

- Hip-Hop;
- Contemporary;
- JazzFunk;
- Stretching.

Ключевые факторы успеха.

В школе танцев «REDFOX» работают только профессиональные хореографы, многие из которых проходили обучение не только в России, но и за рубежом. Являются участниками множества конкурсов, были поощрены медалями и дипломами за профессионализм. В отличие от многих школ города, педагоги школы имеют в своем арсенале не только хореографическое, но и педагогическое образование, что значительно улучшает качество работы с детьми младшего и среднего возраста и вызывает больше доверия у родителей. Особенностью школы «REDFOX» является то, что в последний день каждого месяца проходят бесплатные мастер-классы по всем направлениям. Школу могут посещать люди от 5 до 40 лет. При предъявлении студенческого билета – скидка 30 %. Преподавательский состав школы имеет опыт в данной сфере.

В школе планируется создать непринужденную обстановку (чаепития, совместный просмотр фильмов, тематические вечеринки по определенным поводам), чтобы обучение в школе вызывало не только физическое, но и моральное удовлетворение. Главной задачей школы «Red fox» является поддержание общего духа коллектива, дружеской обстановки, домашнего уюта и доверия.

Количество групп для каждого направления определяется в зависимости от спроса на данный вид танца и уровень подготовки группы. Как правило, со временем формируется по 3 группы по каждому направлению: начинающая, продолжающая и старшая.

В школе танцев «Red Fox» есть возможность заниматься как в группе, так и на индивидуальных занятиях. Основное различие заключается в стоимости и

количестве человек. Групповая тренировка подразумевает собой занятие в группе с коллективом, индивидуальная же тренировка- это занятие тет-а-тет с тренером. Индивидуальная тренировка стоит в 2 раза дороже. На каждый вид тренировок можно приобрести как отдельное занятие, так и абонемент. Стандартный абонемент действителен в течение одного месяца. Абонемент носит именной характер и распространяется только на того человека, на которого зарегистрирован. Также существует возможность приостановить действие абонемента, если человек заболел или по каким-либо иным причинам не может посещать школу какое-то не продолжительное время. Полный перечень услуг и их стоимость указаны в таблице 4.

Таблица 4 – Полный перечень услуг и их стоимость

| Наименование услуги | Количество занятий | Стоимость (руб.) |
|--------------------------------|--------------------|------------------|
| Индивидуальное занятие | 1 | 500 |
| Индивидуальный абонемент | 8 | 1 000 |
| Групповое занятие | 1 | 400 |
| Абонемент на групповые занятия | 4 | 900 |
| Абонемент на групповые занятия | 8 | 1 500 — 2 000 |
| Универсальный абонемент | 8 | 2 000 |
| Командировочный абонемент | 8 | 2 500 |

Все абонементы, кроме универсального, распространяются только на одно направление танца и закрепляются за определенным преподавателем. Это необходимая мера для того, чтобы группа имела постоянный состав и стабильно развивалась.

Универсальный абонемент — это возможность в течение одного месяца посещать 8 занятий по любому направлению и с любым преподавателем. Единственное ограничение — это соответствие ученика уровню физической подготовки группы.

Командировочный абонемент действует в течение 2-х месяцев и распространяется на одно направление танцев. По стоимости такой абонемент

дороже группового, но дешевле, чем 8 разовых занятий. То есть, если клиент вынужден по работе уехать в командировку, то он не теряет свои занятия, а школа при этом сохраняет клиента.

Если ученик регулярно посещает занятия в течение месяца, то абонемент на следующий месяц он может приобрести со скидкой 10 %. Если клиент приводит друга, который покупает абонемент, то он (клиент) получает скидку в размере 15 %. Данная гибкая система оплаты позволяет удерживать клиентов и способствует увеличению спроса на услуги.

Таким образом, в работе была приведена характеристика проектируемого предприятия танцевальной школы «Red fox». Представлена стоимость абонементов, групповых и индивидуальных занятий. Изложены разнообразные условия для получения скидки на занятия. Профессионализм преподавателей является высоким, т.к. помимо танцевального образования, они имеют педагогическое, а также множество дополнительных наград, что делает их работниками высокого класса в данной сфере. Возраст людей, которые могут посещать данную школу начинается от 5 лет заканчивается 40 годами. Представлены главные задачи школы: создание дружелюбной атмосферы, домашней обстановки, высокую спортивную составляющую.

3.2 Организация предприятия

3.2.1 План производства

Для открытия производства предполагается аренда помещения площадью 175 м² на улице Зейская, дом 136, в Бизнес центре «Премиум», цокольный этаж. Здание площадью 2 938 м.кв, 2005 года постройки, имеет 6 этажей, относится к классу В+. Также на территории здания есть парковка– наземная, доступ в здание свободное. В здании есть ателье одежды, медицинский центр, салон красоты, банкомат, отделение банка Аренда помещения будет обходиться в 400 руб. за кв. м. В помещении проведен косметический ремонт стен, потолков. Местоположение указано в Приложении А.

Выбор указанного местоположения школы имеет ряд преимуществ:

- центральная часть города;

- бизнес-центр, имеющий все необходимые удобства (парковка, санитарные комнаты);
- удачная транспортная развязка.

Проектируемое помещение для предоставления танцевальных услуг, представляет собой 2 оборудованных зала с большими зеркалами, уборная комната, входная зона с стойкой администратора, две раздевалки (мужская и женская). План помещения и расположение зон представлены на рисунке 8.

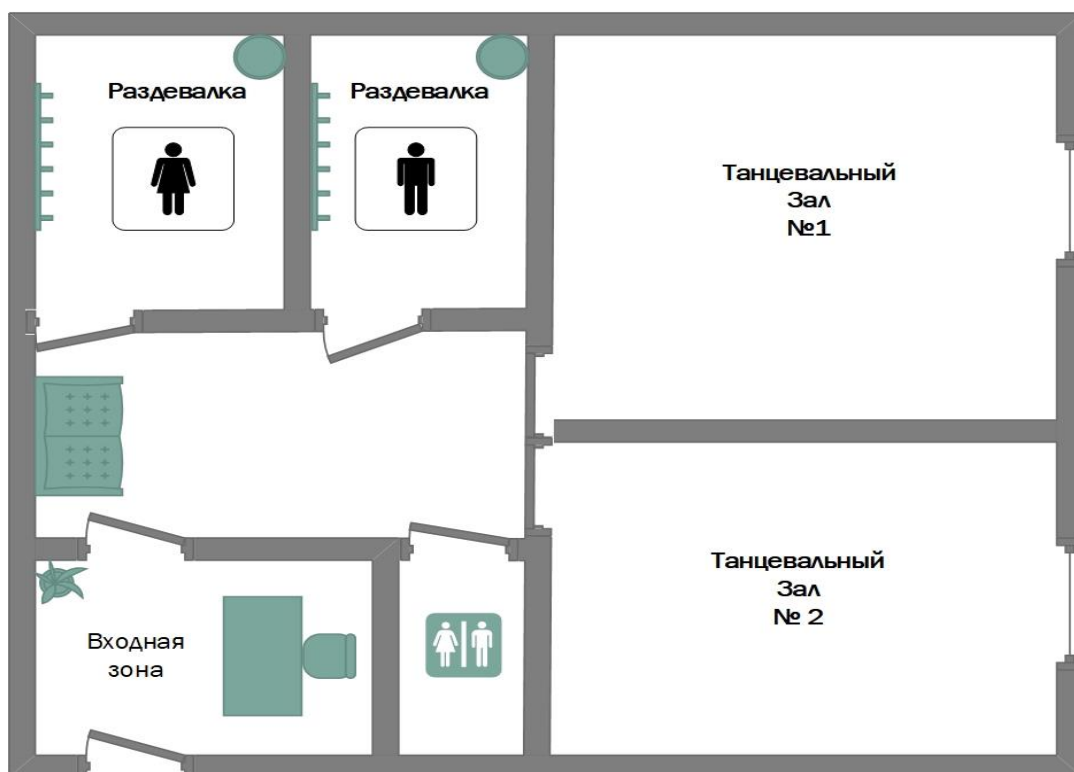


Рисунок 8 – План помещений танцевальной школы «Red Fox»

Потребность в помещении и оборудовании. Реализация проекта требует специального подхода к планировке площадей и подбору оборудования. Для наилучшего функционирования школы необходима покупка специального оборудования. Стартовые вложения на оборудования представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет стоимости оборудования

| Наименование | Цена (руб.) | Магазин |
|------------------------|-------------|---------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Зеркала в основной зал | 40 000 | «Верея» г.Благовещенск |

| | | |
|--|---------|---|
| Напольное покрытие (ламинат) | 30 000 | «Строймода» г.Благовещенск |
| Административная стойка | 15 000 | Офисная мебель «МАРКС» г.Благовещенск |
| Компьютер | 40 000 | «ДНС» г.Благовещенск |
| Шкафчики с ключами в муж.и жен. раздевалки | 30 000 | «АмурМебель» г.Благовещенск |
| Скамейки в раздевалки | 10 000 | «АмурМебель» г.Благовещенск |
| Стол в комнату преподавателей | 5 000 | «Азбука мебели» г.Благовещенск |
| Музыкальное оборудование | 20 000 | «ДНС» г.Благовещенск |
| Стулья | 6 000 | «Азбука мебели» г.Благовещенск |
| Диван | 25 000 | «Азбука мебели» г.Благовещенск |
| Установка пожарной сигнализации | 20 000 | ООО «Стожары» г.Благовещенск |
| Коврики | 5 000 | «Спортмастер» г.Благовещенск |
| Кулер для воды | 1 000 | «ДНС» г.Благовещенск |
| Холодильник (мини) | 6 000 | «ДНС» г.Благовещенск |
| Чайник | 2 000 | «ДНС» г.Благовещенск |
| Микроволновая печь | 3 000 | «ДНС» г.Благовещенск |
| Итого | 258 000 | |

Для организации предпринимательской деятельности потребуется регистрация вида деятельности:

ОКВЭД — 92.34.2. Деятельность танцплощадок, дискотек, школ танцев²³.

Для открытия проекта потребуется регистрация ИП. Стоимость услуг регистрации индивидуальных предпринимателей (ИП) указана в таблице 6.

Таблица 6 – стоимость услуг регистрации ИП²⁴

| Наименование услуги | Цена услуги | Примечание |
|---------------------|-------------|------------|
| 1 | 2 | 3 |

²³Код ОКВЭД [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://regforum.ru/okved/> - (дата обращения 05.05.2018)

²⁴ Федеральная налоговая служба: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://service.nalog.ru/gp2.html> - (дата обращения 05.05.2018)

| | | |
|---|--------------|---|
| Подготовка комплекта документов для регистрации индивидуального предпринимателя (ИП) | 2 000 руб. | срок подготовки документов 1 день |
| Срочная подготовка комплекта документов для регистрации индивидуального предпринимателя (ИП) | 3 000 руб. | подготовка документов 1-2 часа |
| Получение документов о регистрации индивидуального предпринимателя (ИП) из регистрирующего органа | Бесплатно | получение документов на руки |
| Получение Уведомления о регистрации индивидуального предпринимателя (ИП) в Пенсионном фонде РФ | 1000 руб. | получение Уведомления на руки |
| Получение Кодов статистики | Бесплатно | выдаются регистрирующим органом |
| Изготовление печати | 250/750 руб. | стандартная оснастка/автомат |
| Государственная пошлина за регистрацию индивидуального предпринимателя (ИП) | 800 руб. | оплата по квитанции через отделения Сбербанка |
| Получение выписки из ЕГРИП | 1500 руб. | |
| Итого | 9050 руб. | |

Потребность в помещении и оборудовании. Открытие школы танцев требует специального подхода к выбору помещения и подбору оборудования.

Тип производства – предоставление танцевальных услуг.

Технологический процесс включает:

- посетитель покупает абонемент на разовое или месячные занятия;
- администратор вводит данные клиента в базу и регистрирует его;
- посетитель рассчитывается, получает абонемент и чек;
- клиент проходит в раздевалку, переодевается в спортивную форму;
- занятия проходят в репетиционном зале.

Занятия проходят в течение 1 часа. Необходимо заранее позаботиться об оказании первой помощи, если посетитель занятий почувствовал себя плохо, для оказания первой медицинской помощи не обязательно нанимать медсестру. Перед приемом на работу каждый сотрудник проходит инструктаж оказания первой медицинской помощи. В арсенале школы присутствует специальная аптечка, в которой находится нашатырный спирт, средства для обработки ран, эластичный бинт и вата, а также обезболивающие таблетки.

3.2.2 Организационный план

Для организации работы данного проекта необходимо привлечение персонала в количестве 5 человек. Это директор он же по совместимости бухгалтер, администратор и 3 преподавателя. Штаб сотрудников должен иметь опыт в данной сфере, быть коммуникабельным, открытым к новому. Данный вид деятельности не требует специального лицензирования, а для обеспечения законности бизнеса необходима регистрация в государственных органах.

Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель.

Современная система управления малым бизнесом должна быть гибкой. Основным ее критерием должно быть обеспечение эффективной работы предприятия и конкурентоспособность.

Организация управления малым бизнесом предполагает решение таких проблем, как создание структуры предприятия и разделение полномочий.

Ключевым аспектом организации управления является создание структуры предприятия. Элементами структуры являются отдельные работники, отделения и другие звенья аппарата управления. Между сотрудниками предприятия распределены задачи и функции управления, а также ответственность за их выполнение.

Для российского малого бизнеса наиболее простой является структура фирмы, находящиеся в единоличном владении. Управление такой фирмой обычно берет на себя собственник, на которого ложится вся ответственность. Владелец сам занимается бухгалтерским учетом, сбытом и снабжением, ценами и рекламой.

Характеристика организационной структуры.

Директор: управление предприятием, осуществление контроля за сотрудниками, планирование деятельности организации, денежный учет.

Администратор: регистрация клиентов, беседы с клиентами, разъяснение возникших вопросов, выдача абонементов.

Преподаватели: квалифицированный персонал, который организует занятия, проведение дополнительных мероприятий, сплочение посетителей,

эмоциональная и физическая работа с клиентами. Расход на оплату труда сотрудников представлен в таблице 7.

Таблица 7– расход на оплату труда сотрудников

| Персонал | Зарплата на 1 сотрудника (руб.) | Кол-во сотрудников | Зарплата (руб.) |
|---------------------|---------------------------------|--------------------|-----------------|
| Директор школы | 25 000 | 1 | 25 000 |
| Администратор школы | 12 000 | 1 | 12 000 |
| Преподаватель | 5 500 | 3 | 16 500 |
| Общий фонд ЗП | | | 53 500 |

На предприятии не исключено материальное вознаграждение прямое (оклады) и не прямое (премии).

Таким образом, основной задачей владельца малого бизнеса является подбор персонала, организация деятельности предприятия, финансовый учет.

3.2.3 План маркетинга

Для выявления спроса на открытие танцевальной школы в центральном районе города Благовещенска, был проведен анкетный опрос потенциальных потребителей разной возрастной категории. Анкета для проведения опроса представлена в Приложении Б. В опросе приняли участие 200 человек, в основном молодые люди от 12 до 32 лет. Средний возраст респондентов представлен на рисунке 9.

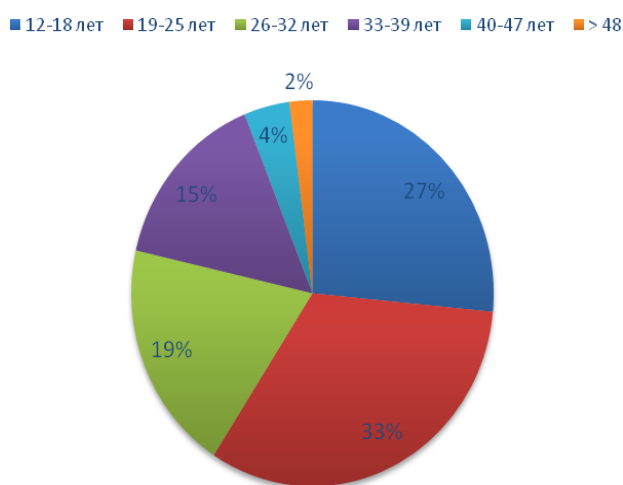


Рисунок 9 – Средний возраст респондентов

Наибольшее количество респондентов (68 %) считают, что в городе открыто недостаточное количество танцевальных школ. Опрашиваемые респонденты наиболее важным критерием при выборе школы считают: низкую стоимость, квалифицированных учителей, расположение в центре города. Наиболее значимые критерии для респондентов представлены на рисунке 10.



Рисунок 10– Наиболее значимый критерий для респондентов

Респонденты предпочитают посещать школу, где средняя стоимость месячного абонемента будет составлять 2000-2500 руб. Такая сумма считается средней среди всех школ города.

В результате опроса, было выявлено, что жители г. Благовещенска готовы к открытию новой школы танцев. Наибольшее желание заниматься танцевальными направлениями проявили респонденты от 12-25 лет. Наиболее важным критерием респонденты считают наличие низкой стоимости, квалифицированных учителей и расположение в центре города.

Многие граждане активно выражают свое желание посещать танцевальные кружки, но не у всех хватает денег из-за высокой стоимости данной услуги, также сказывается тот факт, что многие уже существующие школы города находятся в отдалении от центра, что вызывает большие трудности в посещении. Многие школы города ограничивают список лиц, которые могут посещать их определенным возрастным контингентом или небольшим видом предоставляемых танцевальных направлений. Основной

целевой аудиторией являются граждане 7-25 лет, ведущие активный образ жизни.

Планирование бюджета рекламной компании производится исходя из наличия денежных средств (метод остаточного бюджета). Предприятие выделяет на рекламу столько средств, сколько оно может себе позволить исходя из мнения руководителя. Важную роль играет выбор меди носителей с учетом того, где преобладает необходимая целевая аудитория, стоимость размещения рекламы, рейтинг.²⁵

Первым шагом будет создание всевозможных популярных интернет ресурсов (сайт, профиль в instagram, страница вКонтакте).

Далее будет использоваться следующие маркетинговые инструменты для привлечения потребителей:

- раздача листовок;
- расклейка объявлений;
- платное размещение постов в социальных сетях (реклама);
- акция – первое занятие бесплатно;
- акция – студентам скидка 30 %.

На привлечение клиентов решено выделить 21 950 тыс. руб. На эти средства планируется: создание сайта, печать объявлений, установка вывески, размещение рекламы в инстаграм, ВКонтакте, амурифо. Бюджет рекламной компании указан в таблице 8.

Таблица 8 – Бюджет рекламной компании

| Наименование | Время/ кол-во | Цена (руб.) |
|---------------------------------------|------------------|-------------|
| Создание сайта ²⁶ | | 3000 |
| Печать объявлений для расклейки | 300 шт. | 3000 |
| Установка вывески ²⁷ | | 7000 |
| Размещение рекламы в социальных сетях | | |
| Инстаграм | 1 неделя | 450 |
| ВКонтакте | 1 неделя | 500 |

²⁵Васильев Г.А. Основы рекламы. 2015. С. 254-255

²⁶DidGo.Разработка сайтов в городе Благовещенск: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.didgo.ru/q-q.html> - (дата обращения20.05.2018)

²⁷АртСтиль. Агентство рекламных технологий: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://art-style28.ru/> - (дата обращения20.05.2018)

| | | |
|----------|----------|--------|
| Амуринфо | 1 неделя | 8000 |
| Итого: | | 21 950 |

Такой выбор мест размещения рекламы обуславливается тем, что целевая аудитория бизнес проекта в основном молодые люди. Большинство молодых людей проводят время в социальных сетях и черпают нужную информацию именно оттуда. Последнее время, возрастает популярность на передачу информации посредством онлайн переписки, что значительно упрощает систему переговоров с клиентом. Молодые люди в основном предпочитают задавать свои вопросы, получать информацию о скидках и мероприятиях именно через социальные сети.

Таким образом, в данном подразделе, было выбрано помещения для организации танцевальной школы, проанализирован внутренний план помещений. Представлены расходы на рекламную деятельность, расходы на открытие ИП, расходы на покупку оборудования. Также проведен анкетный опрос, который показал, что в основном танцевальными направлениями интересуются молодые люди и подростки. Исходя из этого, был составлен перечень рекламных кампаний, наиболее подходящий к данному контингенту потребителей.

3.3 Финансовый план

Стоимость проекта – 460 000 рублей, 400 000 рублей это кредит в банке ПАО «Сбербанк» на срок 9 месяцев года под 11,9 % годовых, 60 000 руб. – собственные средства. Рассмотрим характеристику кредитного продукта в таблице 9.

Таблица 9 – Характеристика выбранного кредитного продукта банка «Сбербанк» как источник финансирования

| Наименование кредитного продукта | Цель кредита | Максимальная сумма кредита, руб | Срок кредита | Ставка, % | Требования к заемщику |
|----------------------------------|--------------|---------------------------------|---------------|-----------|-----------------------|
| «Потребительс | На любые | До 3 000 000 руб. | До 60 месяцев | 11,9 | Требуется |

| | | | | | |
|------------------------------|------|--|--|--|------------------|
| кий кредит без обеспечения». | цели | | | | получение дохода |
|------------------------------|------|--|--|--|------------------|

Выбранный кредитный продукт был взят на срок 9 месяцев. Рассмотрим календарь выплат в таблице 10.

Таблица 10 – Календарь выплат

| Дата платежа | Остаток задолженности, руб. | Начисленные %, руб. | Платеж в основной долг, руб. | Сумма платежа, руб. |
|--------------|-----------------------------|---------------------|------------------------------|---------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 01.09.2018 | 400 000,00 | 4 053,85 | 44 444,00 | 48 497, 85 |
| 01.10.2018 | 355 556,00 | 3 603,42 | 44 444,00 | 48 047, 42 |
| 01.11.2018 | 311 112,00 | 3 051, 29 | 44 444,00 | 47 495, 29 |
| 01.12.2018 | 266 668,00 | 2 702,58 | 44 444,00 | 47 146, 58 |
| 01.01.2019 | 222 224,00 | 2 179, 50 | 44 444,00 | 46 623, 50 |
| 01.02.2019 | 177 780,00 | 1 801,73 | 44 444,00 | 46 245, 73 |
| 01.03.2019 | 133 336,00 | 1 351, 31 | 44 444,00 | 45 795, 31 |
| 01.04.2019 | 88 892,00 | 813,70 | 44 444,00 | 45 257, 70 |
| 01.05.2019 | 44 448,00 | 449,23 | 44 444,00 | 44 893, 23 |
| Итого: | | 20 006,62 | | 420 002,62 |

Начальным этапом формирования бюджета затрат является определение общей потребности в первоначальных инвестициях для открытия бизнеса в таблице 11.

Таблица 11– Первоначальные инвестиции

| Статья расходов | Цена(руб.) | Срок выполнения |
|----------------------------------|------------|-------------------|
| Закупка оборудования и инвентаря | 258000 | 1.09.18–5.10.18 |
| Регистрация предприятия | 9050 | 8.10.18–15.11.18 |
| Рекламная кампания | 21950 | 15.11.18–30.11.18 |
| Итого: | 289000 | |

Чтобы предприятие начало свою деятельность необходимо 289 000 рублей. Ежемесячные расходы представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Расходы на поддержание предприятия (в месяц)

| Направление расходов | Цена(руб.) |
|----------------------|------------|
|----------------------|------------|

| | |
|------------------|--------------|
| Аренда помещения | 70000 |
| Зарплата | 53500 |
| Итого: | 123 500 руб. |

В зависимости от сезона, спрос на данную услугу различается. Зимой спрос падает из - за низких температур воздуха многие люди не могут добраться до школы. Так же в зимнее время возрастает количество заболевших простудными заболеваниями, что значительно снижает посещаемость. Постоянные издержки являются неизменными, даже в сезон меньшей посещаемости.

Также необходимо предусмотреть затраты на переменные расходы. Рассмотрим в таблице 13.

Таблица 13 –Переменные расходы

| Наименование | Сумма, руб. |
|---|-------------|
| 1 | 2 |
| Расходы на маркетинг | 10 000 |
| Взносы ИП в ПФР, ФОМС (раз в квартал) | 7 000 |
| Взносы за работников в ФСС (каждый месяц) | 500 |
| Коммунальные платежи | 7 000 |
| Связь и Интернет | 1 000 |
| Охрана | 2 000 |
| Прочие расходы ²⁸ | 20 000 |
| Итого | 47500 |

Используемая система налогообложения — УСН (6 % с дохода). Поскольку ИП оказывает услуги населению, то кассовый аппарат не нужен, достаточно выдачи бланков строгой отчетности (БСО).

Основной составляющей финансового планирования предприятия является бюджет доходов и расходов. Он приведен в таблице 5.

К концу мая 2019 года Общий доход будет составлять – 2 328 000 руб.

²⁸Примечание — рассматриваются офисные расходы, а также расходы на проведение танцевальных вечеринок и других мероприятий

Расходы к концу мая 2019 года – 1 893 330 руб. Точка безубыточности достигается уже во второй месяц работы. Срок окупаемости проекта составляет 9 месяцев.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что срок окупаемости бизнеса начинается от 9 месяцев работы. Чистая прибыль к апрелю 2019 года составит– 434 670 рублей. Точка безубыточности достигается уже в первый месяц работы. Исходя из всех выше перечисленных расчетов можно сделать вывод, что данный проект является экономически эффективным.

Таблица 14 - Бюджет доходов и расходов

| Наименование | Сент | Окт | Нояб | Дек. | Янв | Фев | Март | Апрель | Май |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|---------|---------|
| Месяц работы, день | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Кол-во проданных абонементов, шт. | 100 | 150 | 170 | 150 | 130 | 130 | 130 | 130 | 140 |
| Средняя цена месячного абонемента, руб. | 1 800 | 1 800 | 2 000 | 1 800 | 2 000 | 1 800 | 2 000 | 1 800 | 2 000 |
| Доход общий, руб. | 180 000 | 270 000 | 340 000 | 270 000 | 260 000 | 234 000 | 260 000 | 234 000 | 280 000 |
| Расход общий, руб. | 228 300 | 210 900 | 219 100 | 225 350 | 217 800 | 203 840 | 215 700 | 202 840 | 216 800 |
| Выплата кредита, руб. | 48 500 | 48 100 | 47 500 | 47 150 | 46 700 | 46 500 | 45 800 | 45 500 | 45 000 |
| Аренда (кв.м), руб. | 70 000 | 56 000 | 56 000 | 56 000 | 56 000 | 56 000 | 56 000 | 56 000 | 56 000 |
| Коммун.платежи, руб. | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Оклад, руб. | 53 500 | 53 500 | 53 500 | 53 500 | 53 500 | 53 500 | 53 500 | 53 500 | 53 500 |
| Налоги УСН (6 % от дохода), руб. | 10 800 | 16 200 | 20 400 | 16 200 | 15 600 | 14 040 | 15 600 | 14 040 | 16 800 |
| Взносы работников в ФСС (каждый месяц), руб. | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Взносы ИП в ПФР ФОМС (раз в квартал), руб. | 7 000 | 0 | 0 | 7 000 | 0 | 0 | 7 000 | 0 | 0 |
| Маркетинг (проведение мероприятий), руб. | 10 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Связь и коммуникации, руб. | 1 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Прочие расходы, руб. | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Прибыль с учетом уплаченных налогов, руб. | -37 500 | 75 300 | 141 300 | 60 850 | 57 800 | 44 200 | 59 900 | 44 200 | 80 000 |
| Чистая прибыль, руб. | -48 300 | 59 100 | 120 900 | 44 650 | 42 200 | 30 160 | 44 300 | 30 160 | 63 200 |
| Срок окупаемости инвестиций, руб. | -400 000 | -340 900 | -220 000 | -175 350 | -133 150 | -102 990 | -58 690 | -28 530 | 34 670 |

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе требовалось проанализировать условия кредитования хозяйствующих субъектов на этапе организации и разработать рекомендации по выбору источников для открытия малого бизнеса.

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические аспекты инфраструктуры малого бизнеса. Рассмотрена схема кредитования субъектов малого бизнеса. Она состоит из трех блоков: фундаментального, экономико-технологического и организационного. Отсутствие одного из элементов системы кредитования, отсутствие взаимосвязи между ними на практике может привести к нарушению целостного функционирования всей системы. Изучены основные меры поддержки малого предпринимательства, они включают в себя: финансовую поддержку в виде субсидий, кредитов, льготных и долгосрочных гарантий, компенсации, а также финансовую поддержку, направленную на создание, развитие и поддержание благоприятных условий для привлечения различного рода инвестиций и накопления капитала в сфере малого бизнеса. Также были представлены основные меры поддержки малого предпринимательства, такие меры как: финансовая поддержка, направленная на оказание субъектам малого бизнеса прямого финансирования в виде субсидий, кредитов, льготных и долгосрочных гарантий; полной или частичной компенсации, а также финансовая поддержка, направленная на создание, развитие и поддержание благоприятных условий для привлечения различного рода инвестиций и накопления капитала в сфере малого бизнеса и выделение налоговых льгот. Представлена схема направлений поддержки. Изучен порядок предоставления субсидии субъекту, их максимальный размер. Узнали, что созданы специальные региональные и местные профильно-ориентированные департаменты, и фонды поддержки малого бизнеса, а также содействия кредитованию ставки.

Во второй главе был произведен анализ кредитования субъектов малого бизнеса. Всего в Амурской области было зарегистрировано порядка 8059 малых предприятий в 16 различных видах экономической деятельности, основная

часть из которых относится к торговле, также амурскими предпринимателями заняты отрасли в сфере операций с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, и отрасль строительства. В наименьшей степени предприниматели заинтересованы в сфере образования, производство транспорта, рыбоводства, здравоохранение, добыча ископаемых и т.д. В 2017 году в сегменте МСП наблюдался максимальный объем выданных кредитов по сравнению с предыдущим годом. Росту объема выданных кредитов повлияло постепенное снижение ключевой ставки кредитования МСП. Причина снижения ставок был обусловлен смягчением денежно-кредитной политики Банка России. В 2017 году больше половины кредитов, выданных МСП, пришлось на сектор торговли.

Также во второй главе был проведен анализ услуг кредитования банков города Благовещенск. В городе успешно функционируют 62 банка. Из них, выявили три банка, которые вызывают наиболее высокий спрос среди населения города. Это такие банки как: «Сбербанк», «ВТБ банк», «Газпромбанк». Проанализировав услуги потребительского и бизнес кредитования, был сделан вывод, что для открытия малого бизнеса наиболее выгоден потребительский кредит, т.к. требования к заемщику потребительского кредита более лояльные по сравнению с юридическими и физическими лицами. Также в данном подразделе были проанализированы различные виды потребительского кредита и выбран наиболее выгодный кредит, который предоставляет «Сбербанк». Сбербанк является лидером среди всех перечисленных банков города, именно поэтому большое количество юридических и физических лиц предпочитают доверять именно ему.

В третьей главе был банк «Сбербанк» как источник кредитования проекта. Сумма кредита составила 400 000 руб. на срок 9 месяцев по 11,9 % годовых. Также была приведена характеристика проектируемого предприятия. Указаны цель проекта, цель бизнеса, были решены следующие задачи: разработан план проект, проведен анализ затрат, определена эффективность экономического проекта, рассчитана окупаемость. Выявлены главные

преимущества открытия школы танцев (высокий интерес публики, физическое развитие, снятие эмоционального напряжения, общение). Был разработан план производства, выбрана площадка для аренды помещения в бизнес центре «Премиум». Такое местоположение имеет большой ряд преимуществ по сравнению с другими помещениями. Это центральная часть города, удобная транспортная развязка. Посчитаны стартовые вложения на оборудования, итоговая сумма составила: 258 000 руб., стоимость услуг для открытия ИП: 9050 руб.

Разработан организационный план проекта. Выявлено наиболее подходящее количество сотрудников – 5 человек. Распределены обязанности каждого из них, рассчитана заработная плата в месяц. Составлен план маркетинга. Разработана рекламная стратегия, выбраны наиболее удачные варианты для рекламы танцевальной школы в соответствии с контингентом потребителей. Рассчитан бюджет рекламной компании: 21 950 руб.

Также был составлен финансовый план, который показал что срок окупаемости будет составлять 9 месяцев. Было выявлено, что к концу мая 2019 года общий доход будет составлять – 2 328 000 руб. Расходы к концу мая 2019 года – 1 893 330 руб. Чистая прибыль – 433 670 руб. Точка безубыточности достигается уже во второй месяц работы. Данный проект можно считать экономически эффективным.

Составлен финансовый план, проанализировав который было выяснено, что затраты на реализацию проекта составят 460 000 рублей. Для реализации проекта был взят кредит в ПАО «Сбербанк» 1 000 000 рублей. Были рассчитаны первоначальные инвестиции, расходы на поддержание предприятия. Срок окупаемости проекта составляет 8 месяцев, на 9 месяц проект уже будет приносить доход.

Полученные расчеты показали, что предложенный проект является экономически эффективным, поэтому его можно рекомендовать к реализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Амурский статистический ежегодник 2016: Статистический сборник: офиц. сайт. Режим доступа: <http://amurstat.gks.ru>
- 2 АртСтиль. Агентство рекламных технологий : [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://art-style28.ru/>
- 3 Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А. Н. Асаул. - СПб.: Питер, 2015. – 344 с.
- 4 Багдасарян, А.Ф. Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Гражданско-правовые проблемы заключения договора / А.Ф. Багдасарян. - М.: Статут, 2015. – 224 с.
- 5 Блинов, А. О. Малое предпринимательство. Теория и практика: учебник / А. О. Блинов, И. Н. Шапкин. М. : Дашков и К, 2011. – 252 с.
- 6 Васильев, Г.А. Основы рекламы: учеб. пособие / Г. А. Васильев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 346с.
- 7 Велиева, И. С. Кредитование малого бизнеса в России: перспективы роста / И. С. Велиева // Аудитор. 2014. - № 11.– С. 95-98.
- 8 Веретенникова, И. И. Экономика организации: учеб. пособ. / И. И. Веретенникова. - М.: Юрайт, 2016. - 672 с.
- 9 ВТБ: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.vtb.ru/personal/kredit-nalichnymi/#tab_0# - (дата обращения: 28.05.2018)
- 10 Выберу.ру: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://blagoveshchensk.vbr.ru/banki/raiting/kredit/> - (дата обращения: 28.05.2018)
- 11 Газпромбанк: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.gazprombank.ru/personal/take_credit/consumer_credit/ - (дата обращения: 28.05.2018)

12 Галетко, А. Н. Франчайзинг как форма взаимодействия среднего и малого бизнеса / А. Н. Галетко // Российское предпринимательство. – 2017. - № 8. – С. 28 – 31.

13 Галки, А. В. Анализ состояния и перспектив развития предприятий малого формата в России / А. В. Галки // Российское предпринимательство. – 2013. – № 8.1. – С. 23–27.

14 Горфинкель В. Я. Организация предпринимательской деятельности: Учеб.пособие для вузов / В. Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 377с.

15 Григорян, Д. Г. Об организации финансовой поддержки малого предпринимательства в РФ / Д. Г. Григорян // Аудит и финансовый анализ, 2011. – № 5. - С. 40-45.

16 Дианова, С. Н. Система управления коммерческой деятельностью предприятий торговли / С. Н. Дианова, Ю. Г. Авагян. – Краснодар: КФ РГТЭУ, 2016. – 128 с.

17 Ершова, И. В. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение/ И. В.Ершова // Юриспруденция, 2014. – № 5. – С. 50.

18 Заболоцкая В.В. Система кредитования субъектов малого предпринимательства/ В. В. Заболоцкая// Финансы и кредит, 2011. - С 4.

19 Заболоцкая В. В. Экономические основы кредитования предприятий малого бизнеса/ В. В. Заболоцкая // Финансы и кредит, 2011. - С 46.

20 Калиева, О.М. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности / О.М. Калиева, М.С. Разумова // Инновационная экономика: материалы международной научной конференции. 2016. - № 7. - С. 99-103.

21 Код ОКВЭД[Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://regforum.ru/okved/> - (дата обращения: 28.05.2018).

22 Консультант плюс. Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Постановление Правительства РФ от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа

:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/ - (дата обращения: 28.05.2018).

23 Консультант плюс. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: офиц. сайт.- Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196415/ - (дата обращения: 28.05.2018)

24 Кулик, Н. А. Государственная поддержка малого бизнеса в России/ Н. А. Кулик //Сибирский торгово-экономический журнал, 2010.- №5. - С. 29.

25 Купцова, Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. В. Купцова, А. А. Степанова. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 435 с.

26 Лапуста, М. Г. Проблемы кредитования малого бизнеса в России/ М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина // Финансы. – 2013.–№ 4. – С. 14–16.

27 Улицкий, М. П. Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства/ Улицкий, М. П., А. О. Холодова// Финансы. 2015. - С 51–52.

28 Майданская, А. Н. Поддержка малого бизнеса / А. Н. Майданская// Финансы. 2014. -№ 4. – С. 76–77.

29 Малое предпринимательство // региональная служба статистики Амурской области 2016. [Электронный ресурс]: офиц. сайт.- Режим доступа: <http://amurstat.gks.ru> - (дата обращения: 28.05.2018)

30 Матвеев, М. С. Предпринимательская деятельность: сущность, формы и современные тенденции / М. С. Матвеев. - М.: Лаборатория книги, 2011. – 147 с.

31 Мачерет, Д. А. Коммерческая деятельность: учебник / Д. А. Мачерет. — М. : Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2016. — 380 с.

32 Мироседи, С.А. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия / С. А. Мироседи, Ю.С. Веремеева // Символ науки. - 2016. - № 5. - С. 161 – 165.

- 33 Нестеренко Ю. Н. Гибкий малый бизнес в современной структуре экономики и тенденции его развития/ Ю. Н. Нестеренко // Российское предпринимательство. – 2013. – № 1. - С. 68–71.
- 34 Пещанская, И. В. Краткосрочный кредит: теория и практика/ И. В. Пещанская. –М: изд-во «Экзамен» – 2011. – 320 с.
- 35 Правительство Амурской области. [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.amurobl.ru/wps/portal/>- (дата обращения: 28.05.2018)
- 36 Рогов, В. Франчайзинг – форма эффективного сотрудничества / В. Рогов // Экономика и жизнь. 2016. - № 9. – С. 32 – 38.
- 37 Сбербанк: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits- (дата обращения: 28.05.2018)
- 38 Смагина, И.А. Малый бизнес: большой справочник / И .А. Смагина, Т. Ю. Сергеева. — М. :Юркнига, 2008. —299с.
- 39 Тедеев, А. А. Финансовое право: учеб. пособие / А. А. Тедеев. – М: Изд-во «Эксмо», 2013.– 480 с.
- 40 Утамурадов, А. Н. Финансовая поддержка малого бизнеса / А. Н. Утамурадов // Финансы и кредит. 2013. - № 13. - С. 15–19.
- 41 Федеральная налоговая служба : [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://service.nalog.ru/gp2.html> - (дата обращения: 28.05.2018)
- 42 Федеральный портал малого и среднего предпринимательства: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://oldsmb.economy.gov.ru> - (дата обращения: 28.05.2018)
- 43 Федорова, М. А. Коммерческая деятельность торгового предприятия: сущность и основные направления / М. А. Федорова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 10. – С. 105-109.
- 44 Царев, И.Н. Оценка экономической эффективности инвестиций / И. Н. Царев. - М.: Спб-Питер: 2014.– 464 с.
- 45 Центр поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cpmisb.ru>- (дата обращения: 28.05.2018)

46 Центральный банк РФ: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа:

<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=07&Year=2017&TblID=02-27->

(дата обращения: 28.05.2018)

47 Центральный банк РФ: [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа:<http://www.cbr.ru/statistics/> - (дата обращения: 28.05.2018)

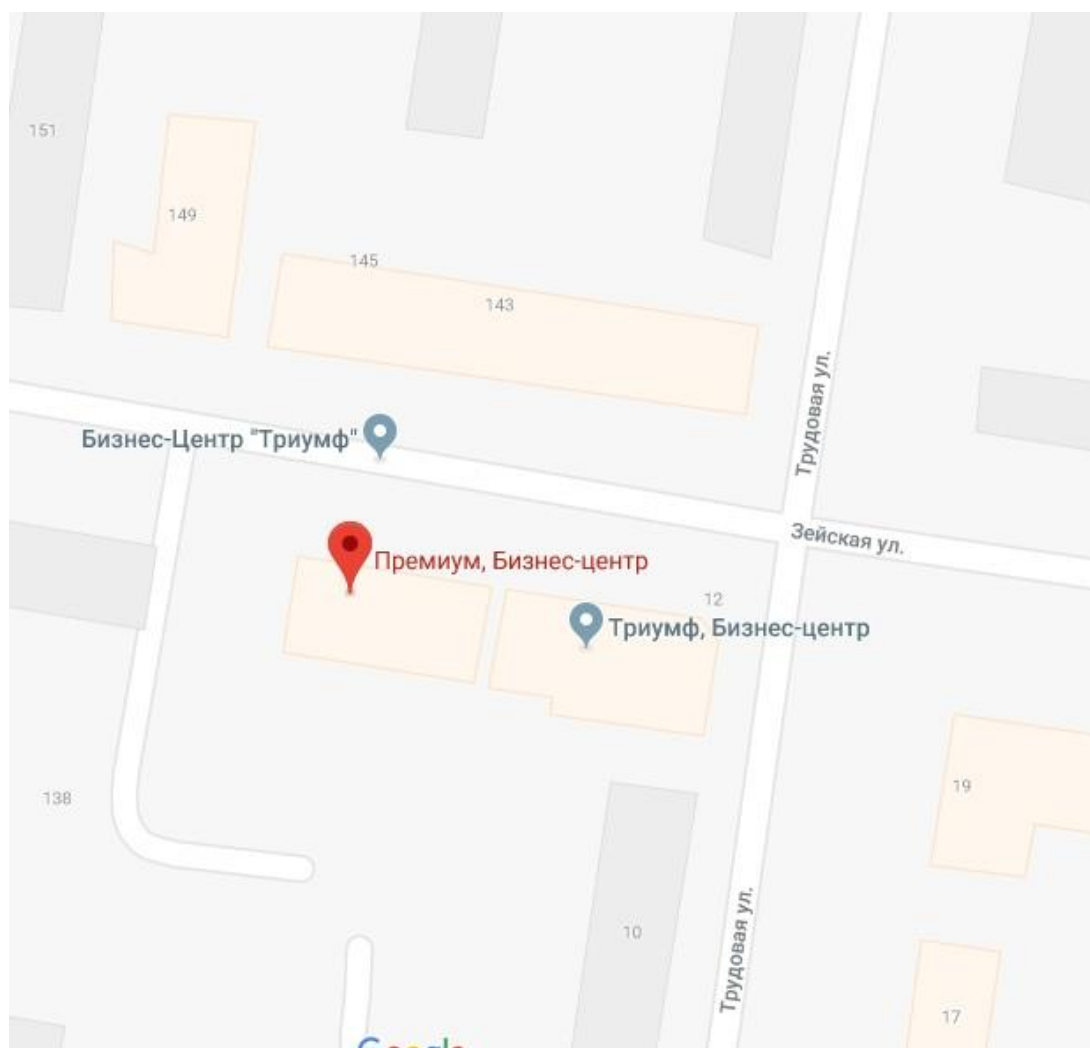
48 Цурелин, А. Н. Государственная поддержка малого предпринимательства/ А. Н. Цурелин // Экономист. – 2016. – № 12. – С. 89-90.

49 Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и практикум / Е. Ф. Чеберко. - Люберцы: Юрайт. - 2016. - 420 с.

50 Чернышева, А.М. Управление продуктом учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова — М. Издательство Юрайт, 2016. — 373 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Месторасположение проектируемого предприятия



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Анкета

Уважаемый респондент! Просим Вас принять участие в опросе и ответить на вопросы анкеты. Внимательно прочтите каждый вопрос и возможные варианты ответов к нему. Выберите ответ, наиболее отвечающий вашему мнению, и укажите его. Просим отвечать искренне и работать самостоятельно. Ответы будут использованы в обобщенном виде. Свою фамилию указывать не надо. Анонимность гарантируется.

Заранее благодарим за сотрудничество!

1) Укажите Ваш возраст:

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1) От 12 до 18 лет | 4) От 33 до 39 лет |
| 2) От 19 до 25 лет | 5) От 40 до 47 лет |
| 3) От 26 до 32 лет | 6) Более 48 лет |

2) Занимаетесь ли Вы какими-либо танцевальными направлениями?

- 1) Да
- 2) Нет

3) Считаете ли Вы, что в г. Благовещенске не достаточное количество танцевальных студий/школ?

- 1) Да
- 2) Нет

4) Наиболее значимый критерий для Вас при выборе танцевальной школы/студии?

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| 1) Низкая стоимость | 4) Частые выступления |
| 2) Квалифицированные учителя | 5) Популярность в обществе |
| 3) Дружный коллектив | 6) Расположение в центре города |
| 7) Свой вариант: _____ | |

5) Какую сумму Вы готовы заплатить за месячный абонемент в школу танцев?

- | | |
|------------------------|--------------------|
| 1) Менее 1500 руб. | 4) 2500-3000 руб. |
| 2) 1500-2000 руб. | 5) 3000-3500 руб. |
| 3) 2000-2500 руб. | 6) Более 3500 руб. |
| 7) Свой вариант: _____ | |

