

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «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
«__» _____ 2020 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Экономическое обоснование открытия центра иностранных языков в г.Благовещенске

Исполнитель
студент группы 675-об _____
(подпись, дата) _____ Е.П. Багрова
(И.О.Ф.)

Руководитель
доцент, канд. техн. наук _____
(подпись, дата) _____ Н.А. Бабкина
(И.О.Ф.)

Нормоконтроль

(подпись, дата) _____ Н.Б. Калинина
(И.О.Ф.)

Благовещенск 2020

Министерство науки и высшего образования 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 _____

З А Д А Н И Е

К выпускной бакалаврской работе (проекту) студента Багровой Екатерины Павловны

1. Тема выпускной бакалаврской работы Экономическое обоснование открытия центра иностранных языков в г. Благовещенске

(утверждено приказом от 23.03.2020 № 657-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы(проекта) _____

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе

Научные статьи и учебные пособия по теме ведения коммерческой деятельности на предприятии услуг; нормативно-правовые акты, регулирующие порядок ведения коммерческой деятельности на предприятии услуг и оказания образовательных услуг

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

Теоритические аспекты экономического обоснования открытия нового предприятия; экономическое обоснование открытия центра иностранных языков; разработка бизнес-плана открытия центра иностранных языков

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

Приложение А - Календарный план рекламной кампании проекта в первый год работы;

Приложение Б - Расчет ежемесячного объема выручки проекта в первые 6 месяцев работы;

Приложение В - Расчет ежемесячного объема выручки проекта после 6 месяцев работы

6. Дата выдачи задания 03.02.2020

Руководитель выпускной бакалаврской работы (проекта)

Бабкина Наталья Арсентьевна, доцент, канд. техн. наук

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

Задание принял к исполнению (дата) 03.02.2020

_____ (подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 124 с., 60 таблиц, 66 источников, 4 рисунка, 3 приложения.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ, КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УСЛУГА, РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ЦЕНТР ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ, ПРЕДПРИЯТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ, ОБСЛУЖИВАНИЕ, СЕРВИС, БИЗНЕС-ПЛАН, ПРЕДПРИЯТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА.

Объектом исследования является рынок центров иностранных языков г. Благовещенска.

Предметом исследования является экономическое обоснование открытия центра иностранных языков.

Целью написания выпускной квалификационной работы является разработка экономического обоснования открытия нового центра иностранных языков в г. Благовещенске.

Для выполнения поставленной цели были сформированы следующие задачи:

- сформулировать сущность экономического обоснования при открытии нового предприятия;
- рассмотреть предпосылки и этапы создания новых предприятий малого бизнеса;
- выполнить анализ нормативной базы по созданию нового предприятия малого бизнеса;
- проанализировать рынок центров иностранных языков в г. Благовещенске;
- проанализировать конкурентов в сфере центров иностранных языков в г. Благовещенске;

- разработать бизнес-план открытия центра иностранных языков;
- выполнить заключительную оценку условий реализации бизнес-плана.

При написании работы использованы научные статьи и учебные пособия по теме ведения коммерческой деятельности на предприятии услуг; нормативно-правовые акты, регулирующие порядок ведения коммерческой деятельности на предприятии услуг и оказания услуг дополнительного образования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	6
1 Теоритические аспекты экономического обоснования открытия нового предприятия	8
1.1 Сущность экономического обоснования при открытии нового предприятия	8
1.2 Предпосылки и этапы создания новых предприятий малого бизнеса	15
1.3 Анализ нормативной базы по созданию нового предприятия малого бизнеса	28
2 Экономическое обоснование открытия центра иностранных языков	37
2.1 Анализ рынка центров иностранных языков в г. Благовещенске	37
2.2 Анализ конкурентов в сфере центров иностранных языков в г. Благовещенске	71
3 Разработка бизнес-плана открытия центра иностранных языков	88
3.1 Бизнес-план центра иностранных языков «Мао School»	88
3.2 Заключительная оценка условий реализации бизнес-плана	109
Заключение	114
Библиографический список	117
Приложение А Календарный план рекламной кампании проекта в первый год работы	125
Приложение Б Расчет ежемесячного объема выручки проекта в первые 6 месяцев работы	126
Приложение В Расчет ежемесячного объема выручки проекта после 6 месяцев работы	127

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире изучение иностранных языков становится все большей необходимостью для многих людей: в условиях глобализации у общества формируется потребность в иностранных ресурсах; персонал, владеющий иностранным языком может рассчитывать на более высокую зарплату; получение образования за рубежом считается залогом построения успешной карьеры.

С увеличением спроса на услуги по изучению иностранных языков, рынок центров иностранных языков в России также растет довольно быстрыми темпами: каждый год открываются новые центры, появляются новые методики и технологии, которые становятся конкурентными преимуществами. Общий объем российского рынка школ иностранных языков на начало 2018 года оценивается в 700-800 млн. долл. США, что говорит о высокой экономической эффективности данной отрасли.

На сегодняшний день рынок образовательных услуг в сфере изучения иностранных языков в г. Благовещенске представлен более чем 50 организациями и индивидуальными предпринимателями.

Главной причиной успешной коммерческой деятельности языковых центров в условиях высокой конкуренции является растущий потребительский спрос на услуги платного обучения иностранным языкам и расширение целевой аудитории слушателей за счет создания новых сегментов.

Целью написания выпускной квалификационной работы является разработка экономического обоснования открытия нового центра иностранных языков в г. Благовещенске.

Для выполнения поставленной цели были сформированы следующие задачи:

- сформулировать сущность экономического обоснования при открытии нового предприятия;
- рассмотреть предпосылки и этапы создания новых предприятий малого бизнеса;

- выполнить анализ нормативной базы по созданию нового предприятия малого бизнеса;
- проанализировать рынок центров иностранных языков в г. Благовещенске;
- проанализировать конкурентов в сфере центров иностранных языков в г. Благовещенске;
- разработать бизнес-план открытия центра иностранных языков;
- выполнить заключительную оценку условий реализации бизнес-плана.

1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ОТКРЫТИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность экономического обоснования при открытии нового предприятия

Несмотря на широкое внедрение в последние годы в практику инвестиционного планирования новых моделей финансового обоснования проектов, а именно капитальных бюджетов и бизнес-планов, на практике коммерческие банки в процессе проведения инвестиционного анализа и определения целесообразности участия в проекте довольно часто используют экономическое обоснование проекта. Инициаторы проекта в целях привлечения внешних финансовых ресурсов для его реализации и обоснования эффективности мероприятия разрабатывают специальный документ – экономическое обоснование, в котором комплексно и детально обосновывается инвестиционное предложение.

Основное предназначение экономического обоснования состоит в том, чтобы показать инвестору, как окупятся его расходы и какой размер доходов будет генерировать данный проект. Экономическое обоснование – это документ, который доказывает, что проект технически возможен и экономически выгоден.

В настоящее время экономическое обоснование является одним из важнейших элементов планирования бизнес-процессов на предприятии. С целью получения полной информации о сущности экономического обоснования при открытии нового предприятия необходимо обозначить основной понятийный аппарат по данной теме. Экономическое обоснование – это текстовый документ, обосновывающий целесообразность и потенциальную эффективность финансовых вложений в представленный инвестиционный проект. В качестве инвестиционного проекта, предоставляющего экономическое обоснование, может выступать любой проект, нацеленный на внедрение какого-либо ком-

мерческого проекта с целью получения прибыли. Структурную и содержательную часть инвестиционного проекта определяет потенциальный разработчик при согласовании с заказчиком. В свою очередь, разработчик отвечает за достоверность, актуальность и объективность рассчитанных прогнозных результатов экономического обоснования.

Разработка экономического обоснования обязательна, в том случае, если проект претендует на получение различных форм государственной поддержки, привлечение инвестиций.

Информация экономического обоснования обычно используется в следующих случаях:

- получение различных форм государственной поддержки;
- проектное и акционерное финансирование;
- проведение социологических исследований в районе реализации проекта;
- подтверждение финансовой устойчивости и платежеспособности будущего проекта для кредиторов.

Основными задачами экономического обоснования проекта являются:

- отбор проектов для финансирования в рамках предприятия с точки зрения их экономической эффективности и вклада в прибыльность данного предприятия;
- подготовка к производству, выпуск и реализация конкурентоспособной продукции.

Технико-экономическое обоснование проекта предусматривает:

- проведение маркетингового исследования;
- подготовку программы выпуска продукции (реализации услуг);
- подготовку исходно-разрешительной документации;
- разработку технических решений;
- архитектурно-планировочные и строительные решения;
- инженерное обеспечение;

- описания системы управления предприятием, организации труда персонала;
- формирование финансово-сметной документации;
- оценку рисков, связанных с реализацией проекта;
- планирование сроков реализации проекта;
- оценку коммерческой эффективности проекта.

Как правило, в экономическом обосновании приводятся методы финансирования проекта, инвестиционный план, план сбыта; описаны производственный, организационный и финансовый планы; рассчитаны коэффициенты, отражающие финансовое состояние предприятия, а также показатели, характеризующие экономическую эффективность проекта.

Структура и содержание разделов экономического обоснования проекта определяется его разработчиком. Разработчик проекта ответственен за объективность и достоверность полученных в ходе разработки данных.

С точки зрения инвестиционных проектов, экономическое обоснование состоит из следующих ключевых элементов:

- выявление возможностей реализации проекта;
- предварительный выбор;
- разработка полного экономического обоснования.

Таким образом, первым этапом разработки экономического обоснования является выявление потенциальных возможностей реализации проекта. Данный этап носит общий ознакомительный характер и подразумевает краткое описание самого проекта, базирующееся на обобщенных оценках, сопоставлениях, аналогиях. Первый этап не требует больших трудовых и финансовых затрат на его подготовку. В случае если будет сделан вывод о перспективности проекта, то разработчик с одобрения заказчика переходит к выполнению второго этапа.

Второй этап - «предварительный выбор» представляет собой предварительное, ориентировочное экономическое обоснование. Точность получаемых оценок на данном этапе находится в пределах $\pm 20 \%$.

Завершающим третьим этапом является разработка полного экономического обоснования, являющегося базой для принятия окончательного решения о реализации инвестиционного проекта.

При этом, точность оценок находится на уровне $\pm 10 \%$.

Полное экономическое обоснование включает в себя следующие разделы:

- исходные данные и условия (отражается идея проекта, цели и задачи проекта, его отраслевая направленность, географическое расположение);

- рынок и мощность предприятия (указываются данные об объемах производства и лидерах на рынке, перспективах роста спроса на продукт и его конкурентоспособность; прогнозируется сбыт и затраты на маркетинговую деятельность; составляется примерная производственная программа и рассчитывается производственная мощность);

- расположение предприятия (данный раздел включается в экономическое обоснование, в случае если проект предусматривает строительство нового объекта; обосновываются выбор района и конкретного места строительства объекта; рассчитывается стоимость земельного участка или арендная плата)

- материальные факторы производства (оценивается приблизительная потребность в сырье, материалах, энергии; выбираются потенциальные поставщики ресурсов; рассчитываются годовые издержки на материальные факторы производства);

- аналитический обзор проектно-конструкторской документации (выбор технологической схемы производства; составление спецификации необходимого оборудования; расчет стоимости оборудования, зданий и сооружений, приобретаемых лицензий и общей стоимости капитальных вложений);

- трудовые ресурсы (оценивается предполагаемая потребность в трудовых ресурсах с разбивкой по категориям; рассчитывается годовой фонд оплаты труда, среднегодовая заработная плата и производительность труда);
- организация предприятия и накладные расходы (разработка организационной структуры управления предприятием; рассчитывается смета накладных расходов);
- планирование сроков осуществления проекта (составление примерного графика осуществления проекта; расчет сметы расходов на реализацию проекта в соответствии с графиком);
- финансово-экономическая оценка проекта (сведения об общих инвестициях; данные об источниках и условиях финансирования; информация о размере производственных издержек; сведения о денежных потоках; финансово-экономические показатели проекта).

Одним из наиболее важных по своему содержанию разделов экономического обоснования является последний, содержащий финансово-экономическую оценку рассматриваемого проекта. Окончательное решение о реализации проекта или отказе от него принимается зачастую на основе анализа показателей экономической эффективности проекта, представленных в данном разделе. В случае, если анализируя показатели будет выявлена экономическая неэффективность проекта, дальнейший анализ экономического обоснования не будет иметь смысла и проект будет отклонен инвестором.

Для оценки эффективности проекта применяется в современных условиях анализируются следующие показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта:

- чистый приведенный доход;
- индекс доходности;
- дисконтируемый период окупаемости;
- внутренняя норма доходности.

Чистый приведенный доход – это обобщенная характеристика результата инвестирования, то есть конечный эффект в абсолютной сумме. Чистый приведенный доход рассчитывается как разница между приведенными к настоящей стоимости (путем дисконтирования) суммой денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестируемого капитала. В случае, если определение полного периода эксплуатации до начала нового инвестирования в данный объект затруднено, в расчет принимается пять лет. Инвестиционный проект, по которому показатель чистого приведенного дохода – отрицательная или равная нулю величина, должен быть отвергнут, так как он не принесет предприятию дополнительный доход на вложенный капитал. Инвестиционные проекты с положительным значением показателя чистого приведенного дохода увеличивают капитал предприятия и его рыночную стоимость.

Индекс доходности инвестиций – представляет собой соотношение объема инвестируемого капитала с предстоящей суммой чистого денежного потока по проекту. Если значение индекса доходности инвестиций меньше или равно единице, инвестиционный проект отвергается, так как он не принесет дополнительный доход предприятию. Таким образом, к реализации принимаются инвестиционные проекты, значение индекса доходности инвестиций которых больше единицы.

Срок окупаемости – это время, необходимое предприятию для возмещения первоначальных инвестиций. Данный показатель является наиболее распространенным показателем оценки эффективности инвестиционного проекта, так как наиболее ясно отражает скорость возврата средств, вложенных в его реализацию. Срок окупаемости определяется путем деления первоначальных капитальных вложений на притоки денежных средств, полученных в результате увеличения доходов или экономии на расходах. Если полученный срок окупаемости устраивает инвестора, проект может быть принят к реализации. Однако, недостатком показателя является то, что он не учитывает те суммы

денежного потока, которые формируются после периода окупаемости инвестиций. Так, по проектам с длительным сроком эксплуатации после периода их окупаемости может быть получена более высокая сумма чистого приведенного дохода, чем по инвестиционным проектам с коротким периодом эксплуатации.

Ставка дисконтирования – это процент, отражающий соотношение будущего дохода и его нынешней стоимости. При определении данного показателя учитываются все возможные риски бизнес-проекта, такие как инфляция, обострение политической ситуации и др. Существует несколько способов определения ставки дисконтирования. Единой формулы для ее определения, как и полного перечня возможных рисков, не существует. Как правило, за основу берется процент безрискового вклада (5-6 %) с добавлением процента инфляции и более специфических рисков.

Внутренняя норма доходности – ставка дисконтирования, при которой инвестор будет способен получить назад вложенные средства. Таким образом, внутренняя норма доходности - это уровень выхода в ноль, при котором чистая приведенная стоимость, соответственно равна нулю. Быстрый расчет данного показателя обычно осуществляется в программе Excel.

Составление экономического обоснования предполагает не только анализ эффективности инвестиционного проекта (как сферы вложения средств), но и определение оценки финансового состояния самого инициатора проекта. Как правило, выделяется четыре группы показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты оборачиваемости;
- коэффициенты рентабельности;
- коэффициенты финансовой устойчивости.

Данные показатели рассчитываются на основе фактических значений, указанных в финансовой отчетности предприятия – инициатора проекта.

Подготовленное экономическое обоснование проходит экспертизу, на основе которой разрабатывается оценочное заключение. Оценочное заключение делается не только по конкретному проекту, но и по отраслям, связанными с ним.

При подготовке экономического обоснования необходим серьезный подход к выполнению каждого раздела и проработка всех вопросов, связанных с реализацией инвестиционного проекта, так как это в значительной степени обуславливает успех инвестиционного проекта в целом. Неправильно обоснованный проект подвержен серьезным трудностям при его реализации, независимо от того, насколько успешно будут предприниматься все последующие действия.

В результате, можно сделать вывод, что достоверность экономического обоснования во многом зависит от уровня квалификации разработчика или соответствующей группы лиц, а также от точности интерпретации пожеланий и рекомендаций заказчика.

1.2 Предпосылки и этапы создания новых предприятий малого бизнеса

В настоящее время малое предпринимательство в экономике России занимает важную роль: предприятия малого бизнеса ориентируются на удовлетворение спроса потребителей; способствуют развитию конкуренции в занимаемых отраслях, тем самым способствуя повышению качества производимой продукции и оказываемых услуг; обеспечивают демонополизацию экономики

Малым предпринимательством признается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики по установленным законодательством критериям.

Предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности, относятся к малым по тому виду деятельности, продукция которого занимает наибольшую долю в объеме реализации.

В Российской Федерации малое предпринимательство регулируется Федеральным законом от 24 июня 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», определяющим понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки, ее виды и формы.

Для предприятий малого бизнеса характерно небольшое количество работников и определенный размер прибыли. Согласно постановлению Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», приняты следующие общие критерии, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Общие критерии для субъектов малого предпринимательства в РФ

Показатели	Критерии для хозяйствующих субъектов	Законодательная база
Предельное значение среднесписочной численности работников за предыдущий календарный год	Для микропредприятий – 15 чел.; для малых предприятий – 16-100 чел.	Пункт 2 ч. 1.1 ст.4 Федерального закона от 24 июня 2007 г. № 209-ФЗ
Доходы за год по правилам налогового учета не превысят	Для микропредприятий – 120 млн.руб.; для малых предприятий – 800 млн.руб.	Пункт 3 ч. 1.1 ст.4 Федерального закона от 24 июня 2007 г. № 209-ФЗ; постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265.
Дополнительные критерии для ООО		
Суммарная доля участия в уставном капитале организации	Не более 25% принадлежит: государству, субъектам РФ; муниципальным образованиям; общественным и религиозным организациям (объединениям); благотворительным и иным фондам	Пункт 1 ч. 1.1 ст. 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ
	Не более 49% принадлежит: иностранным организациям; организациям, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства	

Помимо критериев, указанных в таблице 1, следует отметить, что увеличен период, в течение которого предприниматель относится к категории малого предпринимательства, даже если он превысил лимит по выручке или численности работников — с двух до трех лет.

Предприятия малого бизнеса разнообразны по своей структуре, юридической организации, формам собственности, видам деятельности, занятости, способу их образования. Основные классификационные признаки малых предприятий представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация предприятий малого бизнеса

Классификационный признак	Вид малого предприятия
В зависимости от размера	- микропредприятия с численностью от 1 до 15 человек; - малые предприятия с численностью от 16 до 500 человек; - индивидуальные предприниматели.
В зависимости от организационно- правовой формы	- потребительские кооперативы; - производственные кооперативы. - акционерные общества (открытого и закрытого типа); - хозяйственные товарищества (командитные — на вере и полные); - хозяйственные общества (с ограниченной ответственностью и с дополнительной ответственностью).
В зависимости от формы юридической организации	- предприятие с образованием юридического лица; - индивидуальное предприятие без образования юридического лица.
В зависимости от отраслевой принадлежности	- торговые предприятия; - производственные предприятия; - строительные предприятия и т.д.
В зависимости от динамики хозяйственного оборота	- стабильные предприятия; - растущие предприятия; - умирающие предприятия.
В зависимости от основных видов деятельности	- производственные предприятия — характеризуются мелкосерийным типом производства (значительная часть создается на основе действующих крупных предприятий); - коммерческие предприятия; - инновационные; - фермерские.

Таким образом, малое предпринимательство, разнообразное по своей сущности, создает благоприятные условия для оздоровления российской экономики: развивается конкуренция в отрасли, расширяется ассортимент и повышается качество товаров, работ, услуг, появляются новые рабочие места, формируется инновационный сектор экономики. Для экономики страны деятельность малого предпринимательства является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Создание предприятия малого бизнеса предполагает определенные этапы и предпосылки.

Предпосылкой создания любого предприятия является формирование предпринимательской идеи, от которого напрямую зависит успешность функционирования будущего предприятия малого бизнеса.

Поиск и отбор предпринимательских идей предполагает:

- объективную оценку уровня и степени удовлетворения общественной потребности в товарах и услугах, которые собирается производить предприятие;
- обладание информацией о товарах и услугах, инновационных разработках в сфере предполагаемой деятельности;
- сопоставление предпринимательских способностей с задачами, которые нужно решать в ходе реализации выбранной идеи.

Предпринимательская идея может быть выбрана и реализована, в случае если она экономически эффективна, соответствует возможностям предпринимателя, конкурентоспособна и обеспечивает выпуск товаров и услуг, на которые есть спрос на рынке.

При формировании предпринимательских идей важное значение имеет информация о ситуации на рынке, в частности наличие товарного дефицита в той или иной отрасли; достижениях науки и техники, позволяющих совершенствовать технологию производства и качество товара или услуги; рыночных

потребностях и способах их удовлетворения. Таким образом, источниками информации о предпринимательских идеях являются потребители (путем проведения анкетирования), конкуренты, информационные фирмы, торговые работники и поставщики товаров.

Открытию нового предприятия малого бизнеса всегда сопутствует маркетинговое исследование, целью которого является изучение и анализ того или иного рыночного сегмента. Маркетинговое исследование предполагает изучение:

- политической ситуации в стране (необходимо оценить стабильность политической системы, а также обеспеченность защиты частной собственности, инвестиций);

- рыночной конъюнктуры (покупательная способность общества в целом и той части населения, для удовлетворения потребностей которой создается предприятие, основных конкурентов, инфляцию, состояние финансовой системы);

- нормативно-правовой базы (уровень развития законодательства в сфере хозяйственной деятельности в целом и предпринимательства в частности).

Также при отборе предпринимательской идеи важным является анализ предпринимательского потенциала, представляющий собой комплекс возможностей предпринимателя – интеллектуальных, профессиональных, материальных, финансовых, информационных. Цель данного этапа – выявить возможность реализации той или иной предпринимательской идеи.

Необходимым этапом выбора является экспертная оценка предпринимательских идей. В ходе анализа экспертных оценок предприниматель должен определить объем инвестиций, необходимых для реализации идеи, источники их получения; перспективность идеи; наличие спроса на рынке на подобные товары или услуги. Далее, на основе экспертных оценок, предприниматель принимает решение о реализации или отказе от реализации данной идеи.

Заключительным этапом работы с предпринимательской идеей является разработка схемы ее реализации. Данная схема может включать в себя следующие этапы:

- разработка технологии производства продукции, оказания услуг;
- выбор формы организации труда;
- разработка системы управления производством на предприятии;
- определение потребности необходимой для производства техники, где она будет приобретена и в каком количестве;
- расчет необходимых материальных ресурсов, источников их приобретения;
- разработка схемы размещения производственных помещений, органов обслуживания и управления, вспомогательных помещений;
- определение потребности в кадровых ресурсах и их количестве, а также требования к квалификации работников;
- распределение функций по реализации предпринимательской идеи между исполнителями, установление их персональной ответственности;
- разработка схемы сбыта готовой продукции.

Совершив выбор идеи для будущего бизнеса, предприниматель переходит на следующий этап – идентификации предприятия. Предприятие начинает официальное существование с момента государственной регистрации, то есть внесения в Единый государственный реестр юридических лиц соответствующей записи. Порядок и способы создания субъектов предпринимательской деятельности регламентируются соответствующими институциональными нормами. Процедура регистрации прописана рядом нормативных актов, основными из которых являются нормы ГК РФ, Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», нормы специальных законов (федеральные

законы от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и др.). Порядок регистрации также дополняют акты, принятые субъектами РФ.

Первым шагом к созданию коммерческой организации является определение учредителей, состав и количество которых регулируются законодательно. Неправильный подбор учредителей является одной из наиболее часто встречающихся причин банкротства начинающих предпринимательских структур.

Следующим не менее ответственным шагом, становится выбор ее организационно-правовой формы. В случае если выбор организационно-правовой структуры не предопределен законодательством, предприниматель может совершить выбор по собственному усмотрению. На сегодняшний день самыми распространенными в сфере сервиса частными фирмами являются ООО, ИП, АО.

Затем осуществляются предусмотренные официальные процедуры, которые обязательны для всех предпринимателей, но в силу многообразия условий ведения хозяйственной деятельности имеют территориальные особенности, которые следует учитывать. Если брать наиболее существенные процедуры, то это оформление учредительных документов, предусмотренных ГК РФ для соответствующей организационно-правовой формы юридического лица (устав, решение о создании или договор учредителей, общее положение об организации). Предприятие (юридическое лицо) действует на основании устава либо учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Учредительные документы юридического лица содержат следующие обязательные сведения: наименование юридического лица (с отражением организационно-правовой формы), место его нахождения (юридический адрес, телефон и т.п.), порядок управления деятельностью организации, предмет и цели деятельности, другие сведения, предусмотренные законом для соответствующего вида и организационно-правовой формы юридического лица.

Следующий этап — формирование уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда. К моменту регистрации он должен быть внесен на специально открытый банковский счет в размере не менее 50% общей величины (для унитарного предприятия — полностью).

Заключительным этапом является государственная регистрация. На данном этапе уполномоченная государственная организация вносит данные предприятия в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Порядок регистрации предприятия регулирует федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Для регистрации организации необходимо представить:

- заявление о государственной регистрации с подтвержденными подписями заявителя;
- решение о создании юридического лица;
- учредительные документы;
- документ об уплате государственной пошлины.

В реестре будет сформирована следующая информация о предприятии:

- полное и сокращенное наименование, в том числе фирменное наименование на русском языке (а также на иностранном языке, или на языке народов РФ, если в учредительных документах они используются);
- организационно правовая форма;
- адрес (при отсутствии собственных помещений требуется представить зарегистрированный договор аренды необходимых площадей);
- сведения об учредителях, о размере и долях уставного капитала, сведения о держателях реестров акций, если речь идет об учреждении АО;
- сведения о руководителе, действующем от имени юридического лица;
- сведения о филиалах и представительствах;
- сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом;
- коды по ОКВЭД;

- идентификационный номер предприятия-налогоплательщика, код причины и дата постановки на учет;

- номер и дата регистрации юридического лица в качестве страхователя в территориальном органе пенсионного фонда РФ, в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ;

- стоимость чистых активов юридического лица — АО;

- сведения об изменениях вышеперечисленных сведений.

В течение пяти рабочих дней с момента подачи документов принимается решение о государственной регистрации предприятия или об отказе в ней, если для этого есть основание.

После факта регистрации нового субъекта правовых отношений остаются другие процедуры, исполнение которых также необходимо для того, чтобы предприятие имело право приступить к своей деятельности, к основным из них относятся:

- изготовление печати;

- регистрация в органах статистики с присвоением кодов классификаторов (ОКПО, ОКОНХ и др.) и включением коммерческой организации в Единый государственный регистр предприятий и организаций (ЕГРПО);

- постановка на учет в налоговом органе;

- открытие расчетного счета в банке;

- постановка на учет в государственных внебюджетных социальных фондах: пенсионном, государственного социального страхования, медицинского страхования.

Вышеприведенная информация касается ведения предпринимательской деятельности на основе созданного юридического лица, однако ГК РФ и другие законодательные акты РФ устанавливают и другую форму для малого предпринимательства - индивидуальный предприниматель.

Ведение предпринимательской деятельности без образования юридического лица обладает некоторыми преимуществами и недостатками, основные из которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Преимущества и недостатки ведения предпринимательской деятельности без образования юридического лица

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - более простая процедура государственной регистрации по сравнению с юридическими лицами, как при начале, так и при окончании хозяйственной деятельности; - отсутствие необходимости в каких бы то ни было первичных инвестициях; - более простая система ведения бухгалтерского учета и отчетности; - отсутствие обязанности открывать расчетный счет и изготавливать печать (при безусловном наличии такого права); - автоматическое отнесение к субъектам малого бизнеса вне зависимости от количества работающих; - простота в распоряжении прибылью; - отсутствие необходимости юридического адреса; - упрощенная система налогообложения. 	<ul style="list-style-type: none"> - полная материальная ответственность сохраняется и может быть обращена на имущество предпринимателя и после окончания предпринимательской деятельности; - трудности с привлечением к деятельности предприятия потенциальных компаньонов; - возможность применения процедуры банкротства с последующим запретом на ведение предпринимательской деятельности в течение трех лет; - обязанность выплачивать фиксированный взнос в ПФ РФ и ФОМС РФ вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности; - недостаточность государственного регулирования правового положения.

Анализируя данные таблицы 3, можно сделать вывод что каждая из форм ведения предпринимательской деятельности имеет свои положительные и отрицательные стороны. По этой причине, при выборе организационно-правовой формы необходим тщательный анализ всех аспектов работы открываемого предприятия.

При оказании ряда услуг предусмотрен более основательный контроль государства в виде процедуры лицензирования деятельности. Выдача лицензий на право ведения деятельности осуществляется уполномоченным «отраслевым» государственным органом. В настоящее время в России принят ФЗ от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», регламентирующий в стране лицензионную деятельность. Что касается сферы дополнительного образования, лицензирование проводится по подвидам обра-

зования. Соискателями лицензии на осуществление образовательной деятельности являются образовательные организации, организации, осуществляющие обучение, а также индивидуальные предприниматели, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих образовательную деятельность непосредственно.

В настоящее время процессу выбора и реализации предпринимательской идеи сопутствует бизнес-план, который составляется на начальном этапе планирования будущей деятельности. Бизнес-план – это документ, в котором в сжатой форме излагается программа мероприятий по организации нового бизнеса. Он содержит информацию о новом предприятии, его специализации на производстве конкретных товаров или услуг, о необходимых для его создания ресурсах (финансовых, человеческих и материальных), ценовой политике, сроках окупаемости проекта, ожидаемая эффективность. Наличие грамотно составленного бизнес-плана способствует привлечению дополнительных финансовых ресурсов от инвесторов, что позволяет предпринимателю получить дополнительную поддержку на начальном этапе ведения хозяйственной деятельности.

Правильно составленный бизнес-план дает возможность конкретно представить весь комплекс проблем создания нового предприятия и наиболее эффективные пути их решения. Составление бизнес-плана ставит перед собой следующие цели:

- определить стратегические и тактические цели предприятия, варианты их реализации;
- оценить рынок сбыта продукции, основных конкурентов, производящих такую же продукцию, а также товары-субституты;
- установить потенциальных поставщиков производственных ресурсов, а также выработать политику привлечения квалифицированных трудовых ресурсов;
- определить направления маркетинговой политики в области ценообразования и работы с клиентами;

- определить уровень риска в зонах возможных потерь;
- сформировать основы финансовой политики предприятия и рассчитать точку самоокупаемости;
- определить направления деятельности, обеспечивающие оптимальную эффективность нового предприятия.

Грамотное составление бизнес-плана предполагает следование установленной структуре, согласно которой бизнес-план состоит из следующих разделов:

- резюме;
- описание фирмы;
- описание продукции (услуг);
- маркетинг и сбыт продукции (услуг);
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- направленность и эффективность проекта;
- риски и гарантии.

Каждый из вышеперечисленных разделов бизнес-плана включает в себя определенные подразделы. Для понимания структуры и содержания каждого из разделов необходимо более детальное их рассмотрение.

Резюме — это самостоятельный документ, содержащий основные положения всего бизнес-плана. Из него потенциальный инвестор должен получить следующую информацию: размер кредита, для какой цели он предназначен, предполагаемые сроки погашения, гарантии, кто еще собирается инвестировать проект, какие имеются собственные средства.

В разделе «Описание фирмы» отражаются общие сведения о фирме; основные финансово-экономические показатели деятельности фирмы; структура управления на предприятии и кадровый состав; направления деятельности; партнерские связи и социальная активность.

В разделе «Описание продукции (услуг)» следует дать определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок, описать основные характеристики продукции, при этом следует сделать акцент на преимуществах, которые данная продукция даст потенциальным покупателям. Необходимо подчеркнуть уникальность продукции или услуги, например новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо указать возможности совершенствования данной продукции (услуги).

В разделе «Маркетинг и сбыт продукции (услуг)» приводится план маркетинга, который должен содержать сведения о методах ценообразования, подходах к рекламе, методах стимулирования продаж, а также организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа и схему распространения товаров.

В разделе «Производственный план» должны быть описаны производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на фирме. Здесь следует рассмотреть все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, персоналом.

В разделе «Организационный план» объясняется, каким образом организована руководящая группа, и описывается основная роль каждого ее участника. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. Также должны быть представлены данные о партнерах, их возможностях и опыте.

В разделе «Финансовый план» показываются основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов, приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов.

В разделе «Направленность и эффективность проекта» указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации.

В разделе «Риски и гарантии» показываются предпринимательские риски, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

1.3 Анализ нормативной базы по созданию нового предприятия малого бизнеса

Наряду с любой предпринимательской деятельностью, работа предприятий малого бизнеса в сфере сервиса ведется согласно действующему законодательству – нормам, правилам и стандартам.

Нормативно-методические документы, регулирующие деятельность предприятия малого бизнеса, классифицируются в зависимости от масштабов их действия и видов.

Так, на общероссийском уровне действуют:

- государственные стандарты;
- инструктивные и методические документы ведомств;
- унифицированные системы документации;
- общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации.

Аналогично общероссийскому, выделяется законодательно-нормативный уровень субъекта Российской Федерации.

Также существует ведомственный уровень регулирования деятельности предприятий малого бизнеса. На ведомственном уровне находятся нормативно-методические документы, действие которых распространяется на отдельные отрасли или сферы деятельности (например, нормы по организации труда). На данном уровне создаются регламенты по документированию определенной сферы, области. К примеру, налогообложение, таможенное дело, бухгалтерский учет, банковское дело, социальная сфера (в частности выставочное дело, туризм, образование и др.).

Корпоративный уровень регулирования деятельности предприятий малого бизнеса представлен организационными документами отдельного предприятия (правила внутреннего распорядка, должностные инструкции работников, положения об оплате труда, план организационно-технических мероприятий, философия предприятия и др.).

Деятельность предприятий малого бизнеса в сфере сервиса регулируется большим количеством законодательных актов федерального уровня:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (регламентирует типы договоров, ответственность сторон);

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (данный закон регулирует порядок учета расходов и доходов, отчислений в бюджет и фонды; фирмы обязаны встать на учет в соответствующую налоговую инспекцию, получить код по ОГРН и ИНН и исчислять и перечислять налоги с имущества, с прибыли, с операций с ценными бумагами и др.);

- Трудовой кодекс РФ (в нем предусмотрены статьи, регламентирующие использование штатных и нанимаемых временно работников, регулирующих систему оплаты творческих и сверхурочных работ, льготы и компенсации за ненормированный рабочий день, оплаты командировок).

Также важнейшими регуляторами малого бизнеса являются Федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью» «О предпринимательской деятельности без образования юридического лица».

Ключевыми законами для сервисной деятельности следует также считать:

- Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 № 129-ФЗ;

- Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26.12.2008 № 294-ФЗ;

- Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 04.05.2011 № 99-ФЗ;
- Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
- Постановление ФКЦБ РФ от 16.07.2003 № 03-33/пс «Об утверждении Положения о порядке и сроках хранения документов акционерных обществ»;
- Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ;
- Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 № 98-ФЗ

Важным документом для любого коммерческого предприятия является Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ, регулирующий отношения в сфере рекламы и устанавливающий требования к ней.

Также необходимо упомянуть и о законодательстве, гарантирующем защиту интеллектуальной собственности производителей и разработчиков услуг. Правовым документом, обеспечивающим автора правом собственности на интеллектуальный продукт, является патент или свидетельство. Владелец интеллектуальной собственности ответственен за соблюдение сроков подачи заявки на изобретение или товарный знак; составление описания изобретения, не раскрывающего его существенных особенностей, составление патентной формулы для успешной идентификации изобретения с точки зрения патентной чистоты и последующей охраны от нарушителей закона о защите авторских прав; охрана фирменного знака, логотипа и бренда организации. Бренд представляет собой не просто товарный знак (определенный узнаваемый уникальный графический или лингвистический символ), а комплекс, включающий в себя наименование компании, дизайнерский стиль, сочетание цветов, форма, слоган, домен. Установлены единые правила составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания.

Важным этапом организации предприятия услуг любой сферы является регистрация данного предприятия и оформление пакета документов. Большая

часть частного предпринимательства в сфере услуг действуют в качестве юридического лица. Это предполагает самостоятельную имущественную ответственность, наличие общей цели, общей организационной структуры.

Государственная регистрация предприятий и индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Учредительные документы предприятия должны содержать сведения о наименовании предприятия, его географическом и юридическом адресе, размере уставного капитала, описании организационно-правовой формы, механизме образования капитала, фондов и распределения прибыли, условиях и порядке реорганизации и ликвидации предприятия. Учредительный договор должен содержать сведения о наименовании и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, месте регистрации, жительства, паспортных данных, размере уставного капитала, доле капитала каждого учредителя, порядке распределения прибыли, ответственности и размерах внесения капитала.

Также предприятие разрабатывает пакет внутренних нормативных документов, к которым относятся положения об оплате труда, правила внутреннего распорядка, должностные инструкции работников, философия предприятия, план организационно-технических мероприятий и др.

Предприятия малого бизнеса имеют право создавать собственную филиальную сеть, отделения и представительства с правом открытия текущих расчётных счетов, разрабатывать и утверждать положения о них.

Малое предпринимательство в Российской Федерации регулируется также Федеральным законом от 24 июня 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Федеральный закон определяет понятия субъектов малого предпринимательства, инфраструктуры поддержки, ее формы и условия.

Основными целями государственной политики РФ в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации являются развитие субъектов малого предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации; обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства; увеличение количества субъектов малого предпринимательства; обеспечение занятости населения и развитие самозанятости; увеличение доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров, работ, услуг в объеме валового внутреннего продукта; увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

Согласно Федеральному закону от 24 июня 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ могут предусматриваться следующие меры:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий;
- упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;
- льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;
- особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в осуществлении закупок то-

варов, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также особенности участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц;

- меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);

- меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов настоящего Федерального закона меры.

Также Федеральный закон устанавливает порядок государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства по отраслям. Так, статья 21 Федерального закона предусматривает следующие виды поддержки субъектов малого предпринимательства в сфере образования органами государственной власти и органами местного самоуправления:

- создание условий для подготовки кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства или их дополнительного профессионального образования;

- учебно-методическая и научно-методическая помощь субъектам малого и среднего предпринимательства.

Одной из главных особенностей ведения предпринимательской деятельности в сфере образования является необходимость соблюдения действующего законодательства РФ, регулирующего осуществление дополнительного образования детей и взрослых.

Правовые возможности для ведения коммерческой деятельности в данной сфере обозначены в Гражданском кодексе РФ, ФЗ от 29 декабря 2012 г. №

273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». В ст. 31, 32 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» говорится о том, что юридические лица и индивидуальные предприниматели вправе осуществлять коммерческую деятельность по программам профессионального обучения, образовательным программам дошкольного образования и дополнительным образовательным программам непосредственно или с привлечением педагогических кадров.

Также одной из особенностей ведения коммерческой деятельности в сфере образования является лицензирование. В настоящее время в России принят ФЗ от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», регламентирующий в стране лицензионную деятельность. В сфере дополнительного образования лицензирование проводится по подвидам образования. Соискателями лицензии на осуществление образовательной деятельности являются образовательные организации, организации, осуществляющие обучение, а также индивидуальные предприниматели, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих образовательную деятельность непосредственно.

Таким образом, в результате изучения теоритических аспектов экономического обоснования открытия нового предприятия малого бизнеса можно сделать следующие выводы.

Малое предпринимательство в экономике России имеет на сегодняшний день важное значение - предприятия малого бизнеса способствуют развитию конкуренции в занимаемых отраслях, повышая качество производимой продукции и оказываемых услуг. Предпосылкой создания предприятия малого бизнеса является формирование предпринимательской идеи, от которой напрямую зависит успешность функционирования будущего предприятия. Предпринимательская идея может быть выбрана и реализована если она экономически эффективна, соответствует возможностям предпринимателя, конкурентоспособна и обеспечивает выпуск товаров и услуг, на которые есть

спрос на рынке. В настоящее время процессу выбора и реализации предпринимательской идеи сопутствует экономическое обоснование, которое составляется на начальном этапе планирования будущей деятельности.

Экономическое обоснование представляет собой текстовый документ, обосновывающий целесообразность и потенциальную эффективность финансовых вложений в представленный инвестиционный проект. Главная цель составления и предъявления экономического обоснования - показать инвестору, как окупятся его расходы и какой размер доходов будет генерировать рассматриваемый проект. Составление экономического обоснования осуществляется при соблюдении определенной последовательности действий - выявление возможностей реализации проекта; предварительный выбор; разработка полного экономического обоснования.

Достоверность экономического обоснования во многом зависит от уровня квалификации разработчика или соответствующей группы лиц, а также от точности интерпретации пожеланий и рекомендаций заказчика. Неправильно обоснованный проект подвержен серьезным трудностям при его реализации, независимо от того, насколько успешно будут предприниматься все последующие действия.

Совершив выбор идеи для будущего бизнеса, предприниматель переходит на этап идентификации предприятия. Процедура регистрации прописана рядом нормативных актов, основными из которых являются нормы ГК РФ, Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», нормы специальных законов (федеральные законы от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и др.). Порядок регистрации также дополняют акты, принятые субъектами РФ.

Первым шагом к созданию коммерческой организации является определение учредителей, состав и количество которых регулируются законода-

тельно. Также предприниматель принимает решение о выборе организационно-правовой формы предприятия. На сегодняшний день наиболее распространенными организационно-правовыми формами малых предприятий являются ООО, ИП.

Важным этапом создания нового предприятия является оформление учредительных документов, предусмотренных ГК РФ для соответствующей организационно-правовой формы (устав, решение о создании или договор учредителей, общее положение об организации).

Следующий этап — формирование уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда.

Заключительным этапом является государственная регистрация предприятия. На данном этапе уполномоченная государственная организация вносит данные предприятия в Единый государственный реестр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

2 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОТКРЫТИЯ ЦЕНТРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

2.1 Анализ рынка центров иностранных языков в г. Благовещенске

Долгое время иностранный язык воспринимался российским обществом как один из школьных дисциплин, в рамках которого учащиеся получали общие знания о структуре языка. Однако в современных условиях глобализации, затрагивающей различные сферы жизни общества, изучение иностранного языка становится все более необходимым.

В рамках современных экономических условиях очевидна потребность в опытных специалистах со знанием как минимум одного иностранного языка. Столкнувшись с новыми требованиями на рынке труда, все большее количество россиян осознает важность изучения иностранного языка для человека любого возраста.

В ходе всероссийского опроса, проведенного Всероссийским центром общественного мнения (ВЦИОМ), было выявлено, что большая часть россиян (63 % опрошенных) считают изучение иностранного языка необходимым для человека в современном обществе.

Одним из наиболее известных способов изучения иностранного языка как для взрослых, так и для детей, является обучение в школе иностранных языков.

Школа или центр изучения иностранных языков, согласно действующему в РФ законодательству об образовании, относится к организациям дополнительного образования.

Услуги, оказываемые центрами изучения иностранных языков, относятся к услугам дополнительного образования детей и взрослых. Деятельность организаций дополнительного образования регулируется ФЗ от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Цель дополнительного образования детей и взрослых – формирование и развитие творческих способностей детей и взрослых, удовлетворение их потребностей в интеллектуальном и нравственном совершенствовании, организация их свободного времени.

Дополнительное образование детей способствует социальной адаптации, выявление и развитие индивидуальных особенностей детей, профессиональной ориентации.

На сегодняшний день развитие системы дополнительного образования детей в Российской Федерации является одним из важнейших приоритетов государственной политики в области образования.

В таблицах 4, 5 представлено состояние на рынке организаций дополнительного образования детей с 2000 г по 2017 г. в Российской Федерации.

Таблица 4 – Организации дополнительного образования, осуществляющие образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам для детей

Год	Количество организаций дополнительного образования, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам для детей в РФ, ед.
2000	8699
2005	8876
2010	8539
2016	14174
2017	13409

Как видно из таблицы 4, с 2000 г по 2010 г система дополнительного образования в России развивалась нестабильно: за 10 лет количество организаций дополнительного образования детей уменьшилось на 1,2 % (160 организаций прекратили свое существование).

Однако с 2010 г по 2016 г рынок дополнительного образования начал стремительно развиваться: количество организаций увеличилось на 40 %. С 2016 г по 2017 г количество организаций на рынке дополнительного образования уменьшилось на 6 %.

Таким образом, прирост организаций дополнительного образования детей в РФ с 2010 г по 2016 г составил 36,4 %.

Таблица 5 - Численность учащихся организаций дополнительного образования, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам для детей

Год	Численность учащихся организаций дополнительного образования, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам для детей, тыс.чел.
2000	7905,8
2005	8443,7
2010	8064,1
2016	11079,9
2017	10825,4

Анализируя данные таблицы 5, можно сделать вывод, что с 2010 г по 2016 г происходило развитие рынка дополнительного образования в России, что повлекло рост численности учащихся организаций на 27,3 %. В 2017 году вместе со уменьшением количества организаций дополнительного образования, снизилось также число учащихся на 2,4 %. Таким образом, за период с 2010 г по 2016 г, численность учащихся организаций дополнительного образования увеличилась на 25,6 %.

Содержание общеразвивающих программ дополнительного образования и сроки обучения по ним определяются образовательной программой, самостоятельно разработанной и утвержденной организацией, осуществляющей образовательную деятельность.

На сегодняшний день языковые центры предлагают различные программы обучения, что позволяет клиенту выбрать оптимальный вариант изучения иностранного языка в соответствии с собственными целями и потребностями, а также психологическими особенностями.

Одним из преимуществ языковых центров по сравнению с частными преподавателями является получение студентом сертификата об окончании языкового курса, подтверждающее владение определенным уровнем ино-

странного языка. Также можно выделить и другие явные преимущества обучения в языковых центрах: более доступные цены за занятия (в сравнении с частными преподавателями); наличие акций и специальных предложений для студентов; возможность практики иностранного языка в группе с другими студентами; высокая квалификация преподавателей (языковой центр предъявляет определенные требования к образованию преподавателей); обучение с использованием качественных учебных материалов по зарубежным программам; наличие различных культурных и развлекательных мероприятий, проводимых центром.

Согласно проведенному опросу ВЦИОМ в 2019 году, большинство россиян, желающих начать изучать иностранный язык, планируют заниматься самостоятельно с помощью мобильных программ, курсов в Интернете, самоучителей, просмотров фильмов. 20 % опрошенных планируют обратиться к репетитору, 13 % готовы начать обучение в школе иностранных языков. Подробно результаты данного опроса представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Результаты опроса «Какие способы изучения иностранных языков Вы планируете использовать?» (Инициативный всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник», 26 сентября 2019 г.; метод опроса – телефонное интервью по случайной выборке 1600 респондентов)

Способ изучения иностранного языка	Все опрошенные, %
Самостоятельное изучение с помощью курсов в интернете, мобильных программ	40
Самостоятельное изучение с помощью самоучителей, учебных пособий	33
Просмотр видео, фильмы на языке оригинала / с субтитрами	24
Занятия с репетитором	20
Общение с носителем языка в обычной жизни	18
Изучение в языковых школах	13
Практика в языковой среде / за границей	8
Дополнительные курсы при университете	8

Как видно из таблицы 6, изучение иностранного языка в языковых школах является вторым по популярности способом, не связанным с самостоятельным обучением.

Рынок центров иностранных языков г. Благовещенска представлен достаточно широко: на сегодняшний день предпринимательскую деятельность осуществляют более 50 организаций.

На состояние рынка в целом и отдельных организаций большое влияние оказывает внешняя среда, в которой существует данный рынок. Следовательно, при анализе рынка товаров или услуг важным этапом является анализ социально-экономического состояния региона (оценка благосостояния населения, эффективность функционирования данной отрасли в регионе, уровень развития региона в целом).

Важнейшим индикатором социально-экономического развития субъекта РФ является показатель валового регионального продукта (ВРП), характеризующего процесс производства товаров и услуг для конечного использования. Данный показатель по своей экономической сущности аналогичен показателю валового внутреннего продукта, характеризующего уровень экономического развития государства. Валовой региональный продукт региона позволяет оценить уровень развития региона, особенности его экономики, эффективность функционирования отдельных отраслей экономики.

Валовой региональный продукт представляет собой валовую добавленную стоимость произведенных товаров и услуг, и определяется как разница между их выпуском и промежуточным потреблением.

Изменение объема валового регионального продукта в текущем периоде по сравнению с предыдущим характеризует индекс физического объема валового регионального продукта. Данный индекс позволяет оценить на сколько увеличился (уменьшился) физический объем ВРП, исключая влияние изменения цен.

Объем и динамика валового регионального продукта Амурской области представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Объем и динамика валового регионального продукта Амурской области

Год	Валовой региональный продукт (в основных ценах), млн.руб.	Индекс физического объема валового регионального продукта, % к предыдущему году	Валовой региональный продукт на душу населения, руб
2014	232,053.0	103,1	286282,6
2015	277,380.4	103,7	343385,7
2016	271,096.5	98,6	337302,1
2017	270,474.3	97,0	332533,2
2018	301,069.4	101,5	378,318.7

Анализируя данные таблицы 7, можно сделать вывод что динамика ВРП Амурской области характеризуется нестабильностью и переменными снижением и увеличением показателя. В 2018 году валовый региональный продукт увеличился на 10 % по сравнению с предыдущим годом, что говорит об экономическом развитии региона.

Валовой региональный продукт Амурской области к 2018 году сложился в объеме 301 млн. рублей, индекс физического объема к уровню 2017 года вырос на 4,5 %.

В целом за период с 2014 по 2018 год реальный объем ВРП Амурской области увеличился на 23 %, ДВФО – на 30 %. Данный факт говорит о соответствии темпов экономического развития Амурской области Дальневосточному Федеральному округу в целом.

Влияние отдельных отраслей на формирование экономики в регионе позволяет оценить структура ВРП по видам экономической деятельности.

Структура ВРП Амурской области имеет свои региональные особенности – по данным Росстата за 2018 год, наибольшую долю составляют следующие виды экономической деятельности: транспортировка и хранение (14,8 %), строительство (14,4 %), торговля оптовая и розничная (12,7 %).

Структуру ВРП по предоставлению населению услуг за 2018 год можно охарактеризовать следующим образом: деятельность в области здравоохранения и социальных услуг (6 %), образование (5 %), деятельность в области культуры и спорта, организации досуга и развлечений (0,65 %).

Образование как вид экономической деятельности в 2018 году заняло 5 % общего объема ВРП Амурской области, что составило 15258,7 млн. руб. При этом, в динамике наблюдается ежегодное увеличение доли образования в общем объеме в ВРП, данные представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Образование в структуре ВРП Амурской области

Год	Образование в структуре ВРП Амурской области		Общий объем ВРП Амурской области, млн.руб.
	в стоимостном выражении, млн.руб.	%	
2016	12469,1	4,6	271,096.5
2017	12890,5	4,8	270,474.3
2018	15258,7	5,0	301,069.4

Таким образом, исходя из данных таблицы 8, в Амурской области за последние три года место образования в структуре ВРП увеличивается в объеме. Объем показателя в стоимостном выражении за период с 2016 по 2018 год вырос на 18 %, а доля в объеме ВРП увеличилась на 0,4 п.п. Полученные данные позволяют сделать вывод, что образование как вид экономической деятельности является перспективным и развивающимся направлением в Амурской области.

Одним из признаков экономического развития региона является повышение качества жизни населения. Качество жизни представляет собой степень удовлетворения базового набора материальных и духовных потребностей человека, характеризующийся определенным уровнем благосостояния и наличием необходимой инфраструктуры и других условий для удовлетворения данных потребностей. Одним из показателей, отражающих качество жизни населения региона, является объем среднедушевого дохода населения.

Среднедушевые денежные доходы населения Амурской области за пять лет представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Объем среднедушевых денежных доходов населения Амурской области

Год	Среднедушевые денежные доходы населения Амурской области, рублей/месяц	Среднедушевые денежные доходы населения Дальневосточного федерального округа, рублей/месяц	Среднедушевые денежные доходы населения Российской Федерации, рублей/месяц
2014	25385	31125	27412
2015	28240	35019	30254
2016	27976	35785	30865
2017	29213	36947	31897
2018	30937	35478	33178

Анализируя данные таблицы 9, необходимо отметить, что показатель среднедушевого дохода населения Дальневосточного федерального округа является одним из наиболее высоких в целом по Российской Федерации. Дальневосточный федеральный округ занимает третье место среди субъектов РФ по объему среднедушевого денежного дохода населения после Центрального и Северо-Западного федеральных округов.

Можно заметить общую тенденцию ежегодного роста объема среднедушевого дохода населения Амурской области. Однако в 2016 году произошло незначительное снижение доходов на 0,96 % по сравнению с предыдущим годом.

Среднедушевой объем денежных доходов населения Амурской области ниже показателей по Дальневосточному федеральному округу и Российской Федерации в целом на 12,8 % и 6,8 % соответственно.

Однако среднедушевой доход населения Амурской области имеет высокие темпы роста. Так, за период с 2014 по 2018 год объем среднедушевого дохода населения Амурской области вырос на 18 %, тогда как показатели Дальневосточного федерального округа и Российской Федерации в целом выросли на 12,3 % и 17,4 % соответственно. Рост среднедушевого дохода говорит об улучшении благосостояния населения Амурской области и, соответственно, о повышении его платежеспособности.

Также одним из важнейших индикаторов качества жизни является фактическое конечное потребление домашних хозяйств. Данный показатель характеризует конечное использование товаров и услуг на территории субъекта и позволяет в наибольшей степени оценить уровень благосостояния населения региона. Домашние хозяйства потребляют товары и услуги за счет собственного дохода; нерыночные услуги здравоохранения, образования и др. за счет государства в виде трансфертов в натуральной форме.

Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на территории Амурской области представлено в таблице 10.

Таблица 10 - Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на территории Амурской области

Год	Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на территории Амурской области, млн.руб.	В том числе за счет:	
		расходов домашних хозяйств, млн.руб.	социальных трансфертов в натуральной форме, млн.руб.
2010	121995,3	95 924,5	26 070,8
2014	220427,2	182 820,8	37 606,4
2015	227146,5	190 598,8	36 547,7
2016	234644,9	198 046,0	36 598,9
2017	242448,7	204 709,8	37 738,9

Анализируя данные таблицы 10, можно сделать вывод, что фактическое конечное потребление домашних хозяйств на территории Амурской области увеличением показателя в динамике. С 2014 по 2017 год показатель вырос на 9,1 %, а с 2010 по 2017 год – на 50,3 %. При этом, необходимо отметить, что потребление домашних хозяйств за счет социальных трансфертов с 2014 по 2017 год практически осталось неизменным (показатель вырос на 0,4 %), тогда как потребление за счет расходов домашних хозяйств выросло на 10,7 %. Следовательно, анализ фактического конечного потребления домашних хозяйств на территории Амурской области также подтвердил факт улучшения благосостояния населения Амурской области.

Таким образом, при исследовании основных экономических показателей Амурской области было выявлено, что темпы экономического развития региона соответствуют в целом показателям по Дальневосточному Федеральному округу в целом. Об этом свидетельствует рост объема валового регионального продукта Амурской области на 23 % и Дальневосточного Федерального округа в целом на 30 % за последние пять лет.

Уровень потребления товаров и услуг, произведенных на территории Амурской области напрямую зависит от уровня благосостояния населения. Среднедушевой доход населения Амурской области в динамике имеет высокие темпы роста, что свидетельствует об улучшении финансового положения населения Амурской области, и, в дальнейшем о возможном повышении его платежеспособности. Анализ фактического конечного потребления домашних хозяйств на территории Амурской области показал рост потребления товаров и услуг за счет собственных денежных средств, что также говорит о повышении качества жизни населения.

Образование как вид экономической деятельности является перспективным и развивающимся направлением в Амурской области, о чем говорит ежегодное увеличение доли образования в общем объеме ВРП Амурской области.

С увеличением спроса на услуги по изучению иностранных языков, рынок школ иностранных в России также развивается довольно быстрыми темпами: открываются новые центры, появляются новые методики и технологии.

Развитие рынка центров иностранных языков обуславливает их видовое разнообразие. Основным признаком классификации образовательных программ, оказываемых центрами иностранных языков является их деление в зависимости от возраста обучающегося. Так, языковые центры предлагают следующие виды программ:

- иностранный язык для детей раннего возраста (как правило, с 3 лет);
- иностранный язык для дошкольников (6-7 лет);
- иностранный язык для младших школьников (8-10 лет);
- иностранный язык для средних школьников (11-14 лет);

- иностранный язык для старших школьников (15-18 лет);
- иностранный язык для взрослых.

Необходимость возрастной дифференциации программ иностранного языка обусловлена психологическими особенностями человека в тот или иной возрастной период, а также различными целями изучения иностранного языка в определенном возрасте.

Изучение детей раннего и дошкольного возраста проходит исключительно в игровой форме, нередко с присутствием на занятии родителей; основная цель подобных занятий – развитие восприимчивости к иностранному языку и положительного к нему отношения.

Программы изучения детей подросткового возраста предусматривают развитие навыков написания эссе, умения пользоваться иностранным языком в учебной деятельности.

Программы изучения взрослых, как правило, в наибольшей степени ориентированы на индивидуальные причины и потребности изучения иностранного языка у человека.

Как правило, центры иностранных языков универсальны и ведут обучение как взрослых, так и детей. Но тем не менее, существуют центры, которые позиционируют себя с ориентацией на определенную целевую аудиторию учащихся того или иного возраста. Одной из таких компаний в г. Благовещенске является «Детский языковой центр Svoi Chinese», оказывающей услуги по обучению китайского и английского языков. Основная часть услуг центра ориентирована на детей раннего и дошкольного возрастов китайскому языку. Обучение в центре доступно для детей с 3 лет. Отличительной особенностью центра является возможность обучения носителями китайского языка, а также наличие авторских учебных материалов, разработанных преподавателями центра.

Следующим признаком, по которому можно классифицировать образовательные программы центров иностранных языков – цель изучения иностранного языка:

– общий курс иностранного языка (направлен на развитие основных языковых компетенций изучаемого языка – говорение, слушание, письмо и др.);

– бизнес-курс иностранного языка (направлен на овладение основными языковыми компетенциями изучаемого языка для ведения предпринимательской деятельности – деловые переговоры, деловая переписка и др.);

– подготовка к государственным и международным экзаменам (направлена на ознакомление с форматом экзамена и предъявляемыми экзаменаторами требованиями, а также развитие компетенций, необходимых для сдачи экзамена);

– корпоративные программы изучения иностранного языка (направлены на обучение сотрудников иностранному языку в зависимости от целей компании);

– курс иностранного языка для профессиональных целей (направлен на овладение основными языковыми компетенциями изучаемого языка для построения карьеры в какой-либо области – информационные технологии, медицина, строительство, сфера гостеприимства, туризм и др.).

Проведенное в 2015 году компанией Skyeng исследование показало, что основной целью, которую преследуют респонденты, начинающие изучать английский язык, является карьерное продвижение (26 % опрошенных респондентов главной целью изучения английского языка на курсах выбрали карьерное развитие).

Исследование ВЦИОМ, проведенное в 2019 году, показало, что главными преимуществами, которые дает знание иностранного языка являются: общение с иностранцами (36%), возможности для поездок за границу (34%), использование знаний в работе (33%).

Несмотря на то, что согласно проведенным исследованиям, большинство людей целью изучения иностранного языка ставят использование знаний в карьерной деятельности, услуги по обучению иностранному языку для профессиональных целей представлены в г. Благовещенске довольно узко.

Одной из компаний, предоставляющей услуги по английскому языку для профессиональных целей является «Центр иностранных языков Speak Up». Центр предлагает обучение английскому языку медицинских работников, программистов и инженеров.

Наиболее распространенными образовательными услугами в центрах г. Благовещенска являются общий курс иностранного языка и подготовка к государственным и международным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ, IELTS, TOEFL и др.).

В современных условиях глобализации, когда многие компании выходят на зарубежные рынки, актуальным становится корпоративное обучение сотрудников иностранному языку. Данная услуга на рынке образовательных услуг г. Благовещенска представлена недостаточно широко. Наиболее известная компания, предлагающая корпоративное обучение английскому языку – «Центр изучения иностранных языков Go! English».

Еще одним признаком классификации программ центров иностранных языков является формат обучения: групповой (предусматривает изучение иностранного языка в группе); индивидуальный (предусматривает изучение иностранного языка индивидуально с преподавателем).

Необходимо отметить, что от размера группы напрямую зависит экономическая выгода центра иностранных языков. Каждый центр вправе самостоятельно устанавливать размер группы учащихся.

В настоящее время активно развивается формат индивидуального обучения с преподавателем.

Несмотря на высокую стоимость по сравнению с занятиями в группах, индивидуальные занятия пользуются большим спросом у изучающих иностранный язык, поэтому большинство языковых центров предлагают данную услугу.

Так, языковой центр «СОК» предлагает услуги только по индивидуальному обучению, обосновывая это более высокой эффективностью занятий и индивидуальным подходом к каждому студенту.

В таблице 11 представлены форматы обучения, которые предлагают центры иностранных языков г. Благовещенска.

Таблица 11 – Форматы обучения в центрах иностранных языков г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Доступные форматы обучения	
	индивидуальный	групповой
«СВТ-Центр»	+	+
«Лексикон»	+	+
«Мисс Эллен»		+
«Андора»		+
«Сатори»	+	+
«Go! English»	+	+
«Школа восточных языков»	+	+
«Speak up»		+
«Svoi Chinese»	+	+
«СОК»	+	
«Progress»	+	+
«Эрудит»	+	+
«LET'school»	+	+
«Центр современного образования»	+	+

Таким образом, из таблицы 11 видно, что из 3 из 14 рассматриваемых центров иностранных языков отказались от проведения индивидуальных занятий. Причина отказа от индивидуального формата - низкая экономическая эффективность для центра от проведения таких занятий. В случае если центр имеет достаточно групп чтобы занять помещения в течение всего рабочего дня, внесение в расписание индивидуальных занятий является невыгодным решением для компании.

Как было отмечено выше, размер группы является важным фактором, оказывающим непосредственное влияние на коммерческую эффективность центра иностранных языков.

Оценка форматов группового обучения английскому языку для детей 7-18 лет на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска представлена в таблице 12.

У большинства рассматриваемых центров иностранных языков (6 из 13) максимальное количество человек в учебной группе равно 7. Максимальное

количество человек в группе у «Школы восточных языков» (9), минимальное у языковых центров «Лексикон» и «Мисс Эллен» (5). Две из рассмотренных языковых школ («LET'school» и «Центр современного образования») предлагают различные размеры групп в зависимости от желания обучающегося.

Таблица 12 – Форматы группового обучения английскому языку в центрах иностранных языков г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Размер группы, чел	Длительность занятия, мин	Количество занятий в неделю, ед	Стоимость абонемента на месяц занятий, руб
«СВТ-Центр»	не более 7	55	2	3700
«Лексикон»	не более 5	90	2	3780
«Мисс Эллен»	не более 5	90	2	4000
«Андора»	не более 7	90	2	4500
«Сатори»	не более 6	80	2	3200
«Go! English»	не более 8	60	2	3700
«Школа восточных языков»	не более 9	60	2	3800
«Speak up»	не более 7	60	2	3500
«Svoi Chinese»	не более 7	55	2	4000
«Progress»	не более 6	60	2	2400
«Эрудит»	не более 7	80	2	3800
«LET'school»	2	60	2	3200
	не более 7			2800
«Центр современного образования»	2	60	2	3800
	3			3700
	4			3500
	не более 7			3400

Как видно из таблицы 12, все рассмотренные языковые центры ведут занятия два раза в неделю; такое количество занятий позволяет совместить изучение языка с другой деятельностью ребенка. При этом, длительность занятий в языковых центрах варьируется от 55 минут до 90 минут. Большинство рассмотренных центров (6) проводят занятия в течение 60 минут; 5 языковых центров – в течение 80-90 минут; 2 языковых центра – в течение 55 минут. Необходимо отметить, что занятие длительностью 90 минут может быть слишком утомительным для ребенка, по этой причине языковой центр «Эрудит» проводит перерыв 10 минут в середине занятия.

Стоимость месячного абонемента занятий английским языком для ребенка 7-18 лет на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска варьируется от 2800 до 4000 рублей. При этом, средняя стоимость по рынку равна 3545 рублей.

Также программы центров иностранных языков могут быть онлайн или офлайн формата. С обострением эпидемиологической обстановки в регионе обычная деятельность центров иностранных языков была приостановлена и большинство школ с целью сохранения прибыли перешли на обучение в режиме онлайн.

Еще одним признаком классификации программ обучения является изучаемый язык. В таблице 13 представлены доступные образовательные услуги по изучению иностранных языков на рынке г. Благовещенска

Таблица 13 – Ассортимент образовательных услуг по изучению иностранных языков на рынке г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Оказываемые образовательные услуги
«СВТ-Центр»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«Лексикон»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку; - обучение французскому языку; - обучение немецкому языку
«Мисс Эллен»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«Андора»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«Сатори»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку; - обучение корейскому языку; - обучение японскому языку; - обучение немецкому языку
«Go! English»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«Школа восточных языков»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку; - обучение японскому языку
«Speak up»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку; - обучение французскому языку; - обучение немецкому языку; - обучение итальянскому языку

Продолжение таблицы 13

Центр иностранных языков	Оказываемые образовательные услуги
«Svoi Chinese»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«СОК»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«Progress»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку; - обучение французскому языку; - обучение немецкому языку
«Эрудит»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«LET'school»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку
«Центр современного образования»	- обучение английскому языку; - обучение китайскому языку

Анализируя данные таблицы 13, можно сделать вывод, что двумя наиболее популярными иностранными языками для изучения на сегодняшний день являются английский и китайский – все рассматриваемые центры иностранных языков предлагают услуги по его обучению.

Согласно опросу, проведенному ВЦИОМ в 2019 году, на сегодняшний день наиболее перспективно, по мнению опрошенных, изучать английский (93 %), китайский (48 %) и немецкий (32 %) языки. В отличие от китайского и английского языков, немецкий язык в г. Благовещенске представлен только в четырех языковых центрах. В трех языковых центрах представлен французский язык. Несмотря на то, что услуги по изучению немецкого и французского языков пользуются сравнительно низким спросом, их наличие является перспективным для школы. Письмом Министерства просвещения РФ от 23 сентября 2019 г. № ТС-2291/04 "Об изучении учебного предмета "Второй иностранный язык" с 2020 года в общеобразовательных школах Российской Федерации вводится обязательное изучение второго иностранного языка, что в будущем повлечет за собой увеличение спроса на услуги по преподаванию немецкого и французского языков в организациях дополнительного образования.

В таблицах 14, 15 представлены результаты опроса о планах респондентов начать или изучение продолжить изучение иностранного языка.

Таблица 14 - Результаты опроса «В ближайший год Вы планируете или не планируете начать изучать новый иностранный язык, если планируете, то какой язык? (Инициативный всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник», 26 сентября 2019 г.; метод опроса – телефонное интервью по случайной выборке 1600 респондентов)

Иностранный язык	Численность опрошенных, желающих изучать новый иностранный язык, %
Английский	38
Китайский	11
Испанский	11
Немецкий	10
Итальянский	7
Французский	6
Японский	2
Корейский	2

Анализируя данные таблицы 14, можно сделать вывод, что тремя наиболее привлекательными иностранными языками для начала изучения для потенциальных клиентов школ являются английский, китайский и испанский.

Таблица 15 - Результаты опроса «В ближайший год Вы планируете или не планируете продолжить изучать уже известный Вам иностранный язык, если планируете, то какой язык? (Инициативный всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник», 26 сентября 2019 г.; метод опроса – телефонное интервью по случайной выборке 1600 респондентов)

Иностранный язык	Численность опрошенных, желающих изучать новый иностранный язык, %
Английский	77
Немецкий	6
Китайский	3
Испанский	3
Французский	2
Итальянский	1
Корейский	1

Как видно из таблицы 15, большинство респондентов планируют продолжать изучение английского, немецкого и китайского языков.

Таким образом, анализируя результаты опроса ВЦИОМ, можно сделать следующие выводы. По мнению россиян, наиболее перспективно изучение английского языка – данный язык является международным, специалисты со знанием английского языка более востребованы на рынке труда. Также перспективным является изучение китайского языка, 11 % опрошенных респондентов планируют начать его изучение. Интерес также сохраняется в отношении европейских языков – немецкого и испанского, менее популярным является французский и итальянский. Восточные языки (корейский, японский) планируют изучать наименьшее количество опрошенных.

Оценить состояние рынка центров иностранных языков г. Благовещенска, определить потенциал и развитие данной сферы в наиболее полном виде позволяет PEST-анализ.

PEST-анализ – это инструмент, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических факторов внешней макросреды предприятия, способных повлиять на его коммерческую деятельность.

Цель проведения PEST-анализа – отследить изменения макросреды по четырем узловым направлениям; выявить основные тенденции, оказывающие влияние на коммерческую деятельность на центры иностранных языков.

Результатом проведения PEST-анализа является составление таблицы, в которой отражены все существенные факторы политического, экономического, социального и технологического характера; анализ факторов, выявление степени влияния данных факторов и вероятности их изменения.

В таблице 16 представлен PEST-анализ рынка центров иностранных языков г. Благовещенска.

Анализ политических факторов позволяет выявить намерения органов государственной власти в отношении развития предпринимательской деятельности в сфере образования, а также о средствах, с помощью которых государство регулирует данную отрасль.

Таблица 16 – PEST-анализ рынка центров иностранных языков г. Благовещенска

Политика	Экономика
<ul style="list-style-type: none"> - изменения в ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ, регулирующего дополнительное образование в РФ; - рост спроса на услуги обучения иностранным языкам с введением второго иностранного языка в программу обучения общеобразовательных школ (регулируется Письмом Министерства просвещения РФ от 23 сентября 2019 г. № ТС-2291/04 «Об изучении учебного предмета «Второй иностранный язык») - усиление эпидемиологической ситуации (длительный запрет на проведение очных занятий в центрах иностранных языков); - введение системы персонализированного финансирования дополнительного образования детей 5-18 лет с 1 сентября 2020 года 	<ul style="list-style-type: none"> - общая характеристика экономической ситуации на рынке: стабилизация; - платежеспособный спрос населения – высокий; - инфляция – высокая; - ослабление курса рубля; - усиление конкуренции со стороны других центров иностранных языков города, репетиторов, онлайн-школ; - сезонность бизнеса (снижение спроса на услуги центров иностранных языков летом)
Социум	Технология
<ul style="list-style-type: none"> - снижение рождаемости в Амурской области; - рост среднедушевого дохода населения Амурской области; - рост потребления товаров и услуг населения Амурской области; - осознание населением РФ важности и перспективности изучения иностранных языков; - рост потребности населения в дополнительном изучении иностранных языков; - невысокое качество обучения иностранным языкам в общеобразовательных учреждениях; - дефицит квалифицированных кадров в области образования 	<ul style="list-style-type: none"> - развитие технологий в сфере изучения иностранных языков; - развитие рынка онлайн-обучения иностранным языкам

В настоящее время развитие системы дополнительного образования в Российской Федерации является одним из приоритетных направлений государственной политики. Так, с целью повышения доступности детей к дополнительному образованию, с 1 сентября 2020 года будут введена система персонализированного финансирования дополнительного образования детей 5-

18 лет. Реализация программы будет доступна с помощью получения сертификата на областном портале Навигатора дополнительного образования. На выбор будет предложена 191 образовательная программа, в дальнейшем перечень будет расширяться. Таким образом, организации, участвующие в программе, за счет привлечения новых клиентов, смогут повысить коммерческую эффективность своей деятельности. Также в 2020-2021 году с введением в общеобразовательных школах обязательного изучения второго иностранного языка, ожидается повышение спроса на услуги организаций дополнительного образования данной сферы.

Усиление эпидемиологической ситуации (длительный запрет на проведение очных занятий в центрах иностранных языков) на сегодняшний день является одной из главных угроз коммерческой деятельности центров иностранных языков. Большинство школ с целью сохранения прибыли приняли решение перейти на дистанционный формат обучения; однако, несмотря на это, произошел некоторый отток клиентов, не желающих продолжать обучение в подобном формате.

Оценка экономических факторов позволяет понять, как на уровне государства формируются и распределяются экономические ресурсы. В обычное время экономическая ситуация на рынке центров иностранных языков – стабильная; услуги по обучению иностранным языкам пользуются высоким спросом у населения. Однако в условиях обострившейся эпидемиологической ситуации, на центры иностранных языков оказывает сильное влияние ослабление покупательной способности населения ввиду изменения курса рубля и снижения доходов населения.

Один из важнейших факторов влияния на центр иностранных языков – усиление конкуренции на рынке. С ростом спроса на услуги обучения иностранным языкам, растет количество новых центров. Также для центров сильна угроза со стороны частных репетиторов и онлайн-школ.

Одной из главных особенностей предпринимательской деятельности в сфере образования является сезонность этого вида деятельности. Максимальный спрос на услуги центров иностранных языков зафиксирован в начале учебного года (сентябрь-ноябрь) и календарного года (январь-март). Наименьший спрос на услуги отмечается к концу учебного года и в летние месяцы (май-июль). Для сохранения прибыли некоторые центры во время летних каникул проводят детский лагерь с изучением иностранного языка (такие услуги есть у двух центров иностранных языков г. Благовещенска – «СВТ-Центр», «Go! English»), или зарубежные групповые поездки.

Социальные факторы отражают влияние на коммерческую деятельность различных социальных явлений, таких как демографические изменения, изменения в доходах населения, отношение к сфере дополнительного образования.

Положительное влияние на рынок оказывает осознание населением РФ важности и перспективности изучения иностранных языков, о чем говорят результаты исследования ВЦИОМ, проведенного в 2019 году. По мнению 63 % опрошенных, на сегодняшний день изучать иностранные языки необходимо, без этого нельзя обойтись. В таблице 17 представлены полные результаты исследования по вопросу важности изучения иностранных языков.

Осознание важности изучения иностранных языков населением обуславливает рост потребности в дополнительном их изучении, и, вследствие этого, повышение спроса на услуги центров иностранных языков.

Таблица 17 – Результаты опроса «С каким утверждением об изучении иностранных языков Вы в большей степени согласны?» (Инициативный всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник», 26 сентября 2019 г.; метод опроса – телефонное интервью по случайной выборке 1600 респондентов)

Утверждение	Все опрошенные, %	Мужчины, %	Женщины, %
В сегодняшнее время изучать иностранные языки необходимо, без этого не обойтись	63	56	69

Утверждение	Все опрошенные, %	Мужчины, %	Женщины, %
В сегодняшнее время изучать языки полезно, но без этого можно обойтись	31	37	27
В сегодняшнее время можно обойтись без изучения иностранных языков	5	6	4
Затрудняюсь ответить	1	1	0

Уровень спроса на образовательные услуги напрямую зависит от уровня благосостояния населения. При исследовании основных экономических показателей Амурской области было выявлено, что среднедушевой доход населения Амурской области в динамике имеет высокие темпы роста, что свидетельствует об улучшении финансового положения населения Амурской области, и, в дальнейшем о возможном повышении его платежеспособности. Наблюдается рост потребления населением Амурской области товаров и услуг за счет собственных денежных средств, что показал анализ фактического конечного потребления домашних хозяйств. Следовательно, рост среднедушевого дохода и рост потребления товаров и услуг населения являются положительными факторами для рынка образовательных услуг г. Благовещенска.

Отрицательное влияние на центр иностранных языков способен оказать дефицит квалифицированных кадров в области образования. Следовательно, для центра является приоритетным организация системы внутрифирменного обучения молодых преподавателей; разработка системы мотивации труда педагогов.

В условиях стремительного технологического развития, в настоящее время важным является анализ технологических факторов влияния на отрасль преподавания иностранных языков. В системе современного образования, обучение иностранным языкам является одним из наиболее стремительно развивающихся сфер. На сегодняшний день существуют различные подходы и

методики обучения иностранным языкам, множество различных учебно-методических комплексов и обучающих платформ и программ. С целью повышения конкурентоспособности, центру иностранных языков необходимо придерживаться определенной методики в преподавании, следить за последними изменениями в системе обучения языкам и активно использовать новые технические возможности в процессе преподавания.

С развитием технологий, происходит расширение рынка онлайн-обучения иностранным языкам: появляются новые онлайн-школы и обучающие платформы. Следовательно, для ведения эффективной коммерческой деятельности в современных условиях, центру иностранных языков необходимо владеть методикой как очного, так и онлайн-обучения. Введение онлайн-формата позволит центру получить ряд преимуществ, в числе которых:

- привлечение новых клиентов с других населенных пунктов (например, с других городов и сел Амурской области и Дальнего Востока);
- сохранение учебных часов в случае болезни или кратковременного отъезда клиента (в этом случае, клиенту, который посещает очные занятия, будет предложен вариант временного перехода на онлайн-обучение);
- сохранение клиентов центра в случае их переезда;
- адаптивность к условиям внешней среды (в случае изменений в климатической, эпидемиологической обстановки, все очные занятия переходят в режим онлайн-обучения).

С целью выявления степени воздействия различных факторов на коммерческую деятельность предприятия, необходимо проведение факторного анализа. Оценка влияния факторов происходит по шкале от 1 до 3, где:

- 1 (влияние фактора низкое, изменение фактора практически не повлияет на деятельность компании);
- 2 (только значимое изменение фактора повлияет на деятельность компании);
- 3 (влияние фактора высоко).

Оценка влияния факторов представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Оценка влияния факторов

Описание фактора	Влияние фактора	Вес фактора	Средневзвешенная оценка
Политические факторы			
Изменения в ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ, регулирующего дополнительное образование в РФ	-2	0,03	-0,06
Усиление эпидемиологической ситуации	-3	0,15	-0,45
Введение второго иностранного языка в программу обучения общеобразовательных школ	+3	0,05	+0,15
Введение системы персонифицированного финансирования дополнительного образования детей 5-18 лет с 1 сентября 2020 года	+2	0,05	+0,1
Экономические факторы			
Ослабление курса рубля	-2	0,06	-0,12
Усиление конкуренции со стороны других центров иностранных языков города, репетиторов, онлайн-школ	-3	0,04	-0,12
Снижение спроса на услуги центров иностранных языков летом	-2	0,03	-0,06
Улучшение благосостояния населения Амурской области	+2	0,1	0,2
Социальные факторы			
Снижение рождаемости в Амурской области	-2	0,03	-0,06
Дефицит квалифицированных кадров в области образования	-2	0,03	-0,06
Рост потребности в дополнительном образовании	+3	0,06	+0,18
Осознание населением РФ важности и перспективности изучения иностранных языков	+3	0,1	+0,3
Неудовлетворенность качеством обучения иностранным языкам в общеобразовательных учреждениях	+3	0,09	+0,27
Технологические факторы			
Развитие технологий в сфере изучения иностранных языков	+3	0,11	+0,33
Развитие рынка онлайн-обучения иностранным языкам	-2	0,07	-0,14
Общий итог		1	+0,46

Анализируя данные таблицы 18, можно сделать вывод, что количество несмотря на преобладание отрицательных факторов (количество отрицательных факторов – 8, положительных – 7), средневзвешенная оценка составила

+0,46, что говорит о больших возможностях, чем угрозах. Следовательно, общая экономическая ситуация на рынке является привлекательной. При грамотном использовании возможностей и внимании к возможным угрозам, на рынке возможно создание успешной коммерческой организации.

Результаты проведения факторного анализа представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Сводная таблица

Политические факторы		Экономические факторы	
Описание фактора	Вес фактора	Описание фактора	Вес фактора
Изменения в ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ, регулирующего дополнительное образование в РФ	-0,06	Ослабление курса рубля	-0,12
Усиление эпидемиологической ситуации	-0,45	Усиление конкуренции со стороны других центров иностранных языков города, репетиторов, онлайн-школ	-0,12
Введение второго иностранного языка в программу обучения общеобразовательных школ	+0,15	Снижение спроса на услуги центров иностранных языков летом	-0,06
Введение системы персонализированного финансирования дополнительного образования детей 5-18 лет с 1 сентября 2020 года	+0,1	Улучшение благосостояния населения Амурской области	+0,2
Социальные факторы		Технологические факторы	
Описание фактора	Вес фактора	Описание фактора	Вес фактора
Снижение рождаемости в Амурской области	-0,06	Развитие рынка онлайн-обучения иностранным языкам	-0,14
Дефицит квалифицированных кадров в области образования	-0,06	Развитие технологий в сфере изучения иностранных языков	+0,33
Рост потребности в дополнительном образовании	+0,18		
Осознание населением РФ важности и перспективности изучения иностранных языков	+0,3		
Неудовлетворенность качеством обучения иностранным языкам в общеобразовательных учреждениях	+0,27		

Таким образом, используя данные таблицы 19, можно сделать выводы о наибольших угрозах для рынка центров иностранных языков. Главной угрозой для рынка является усиление эпидемиологической обстановки – длительный запрет на проведение очных занятий.

Также сильна угроза ослабления курса рубля, которая может повлечь за собой снижение платежеспособности клиентов.

Поскольку работа центра иностранных языков является перспективным видом предпринимательской деятельности, на рынке существует большое количество прямых и косвенных конкурентов – других центров, репетиторов, онлайн-школ. Следовательно, усиление конкуренции на рынке изучения иностранных языков может стать серьезной угрозой эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Одним из наиболее эффективных инструментов анализа внешней среды является использование модели пяти конкурентных сил Майкла Портера.

Теория конкуренции Майкла Портера основана на том, что на рынке существует пять движущих сил, которые определяют возможности рынка.

Каждая из пяти сил М. Портера представляет собой отдельный уровень конкурентоспособности товара:

- рыночная власть покупателей;
- рыночная власть поставщиков;
- угроза вторжения новых участников;
- опасность появления товаров-заменителей;
- уровень конкурентной борьбы или внутриотраслевая конкуренция.

Цель проведения конкурентного анализа отрасли по Майклу Портеру – определить интенсивность и выраженность конкурентных сил в отрасли; найти позицию, в которой компания будет защищена от влияния конкурентных сил.

Применение данной методики необходимо для проведения стратегического анализа рынка центров иностранных языков г. Благовещенска.

Первый шаг – оценка уровня конкурентоспособности товара компании и уровня конкуренции на рынке, включающая в себя оценку со стороны товаров-заменителей; оценку уровня внутриотраслевой конкуренции; оценку угрозы входа новых игроков.

Оценка со стороны товаров-заменителей определяется в следующих баллах:

- 1 балл (низкий уровень угрозы);
- 2 балла (средний уровень угрозы);
- 3 балла (высокий уровень угрозы).

Оценка опасности появления товаров-заменителей представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка опасности появления товаров-заменителей

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Товары-заменители «цена-качество»	Существуют и занимают высокую долю на рынке	Существуют, но только вошли на рынок и их доля мала	Не существуют
		2	
Итоговый балл	2 – средний уровень угрозы со стороны товаров-заменителей		

Исходя из данных таблицы 21 видно, что на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска существует средний уровень угрозы со стороны товаров-заменителей.

С сфере изучения иностранных языков товарами-заменителями являются другие организации дополнительного образования, например музыкальные школы, художественные студии, спортивные школы, хореографические кружки и др.

По данным исследования Высшей школы экономики, численность учащихся организаций дополнительного образования, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам для детей в 2017 году на 89,6 % и 85,3 % превысила численность обучающихся в детско-юношеских спортивных школах и детских художественных, музыкальных, хореографических школах и школах искусств соответственно.

Полные результаты исследования представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Численность учащихся организаций дополнительного образования в РФ

Организации дополнительного образования	Численность учащихся, тыс.чел.		
	2010	2016	2017
Организации дополнительного образования, осуществляющих образовательную деятельность по дополнительным общеобразовательным программам для детей	8064,1	11079,9	10825,4
Детско-юношеские спортивные школы	1455,7	1677,0	1136,0
Детские художественные, музыкальные, хореографические школы и школы искусств	1433,0	1555,1	1596,4

Таким образом, анализируя данные таблицы 22, можно сделать вывод, что численность учащихся образовательных организаций значительно выше чем спортивных школ и школ искусств. Это говорит о том, что образовательные услуги имеют высокий спрос и занимают большую долю на рынке, чем заменители – спортивные, художественные, музыкальные, хореографические школы.

С целью анализа конкуренции на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска необходима оценка внутриотраслевой конкуренции.

Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции представлена в таблице 23.

Оценка конкуренции определяется в следующих баллах:

- 4 балла (низкий уровень внутриотраслевой конкуренции);
- 5-8 баллов (средний уровень конкуренции);
- 9-12 баллов (высокий уровень внутриотраслевой конкуренции).

Результаты оценки внутриотраслевой конкуренции на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска показали средний уровень внутриотраслевой конкуренции.

Таблица 23 - Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Количество игроков	Высокий уровень насыщения рынка	Средний уровень насыщения рынка (3-10)	Небольшое количество игроков (1-3)
	3		
Темп роста рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий
			1
Уровень дифференциации продукта на рынке	Компании продают стандартизированный товар	Товар на рынке стандартизирован по ключевым свойствам, но отличается по дополнительным преимуществам	Продукты компании значительно отличаются между собой
		2	
Ограничение в повышении цен	Жесткая ценовая конкуренция на рынке, отсутствуют возможности в повышении цен	Есть возможность к повышению цен только в рамках покрытия роста затрат	Всегда есть возможность к повышению цены для покрытия роста затрат и повышения прибыли
		2	
Итоговый балл	8		

Оценка угроза входа новых игроков на рынок представлена в таблице 24. Таблица 24 – Оценка угрозы входа новых игроков на рынок центров иностранных языков г. Благовещенска

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Экономия на масштабе при производстве товара или услуги	Отсутствует	Существует только у нескольких игроков рынка	Значимая
	3		
Сильные марки с высоким уровнем знания и лояльности	Отсутствуют крупные игроки	2-3 крупных игрока держат около 50 % рынка	2-3 крупных игрока держат около 80 % рынка
		2	
Дифференциация продукта	Низкий уровень разнообразия товара	Существуют микро-ниши	Все возможные ниши заняты игроками
		2	

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль	Низкий (окупается за 1-3 месяца работы)	Средний (окупается за 6-12 месяцев работы)	Высокий (окупается более чем за 1 год работы)
		2	
Темп роста отрасли	Высокий и растущий	Замедляющийся	Стагнация или падение
		2	
Политика правительства	Нет ограничивающих актов со стороны государства	Государство вмешивается в деятельность отрасли, но на низком уровне	Государство полностью регламентирует отрасль и устанавливает ограничения
		2	
Готовность существующих игроков к снижению цен	Игроки не пойдут на снижение цен	Крупные игроки не пойдут на снижение цен	При любой попытке ввода более дешевого предложения существующие игроки снижают цены
		2	
Итоговый балл	17		

Оценка угрозы входа новых игроков на рынок определяется следующими баллами:

- 8 баллов (низкий уровень угрозы входа новых игроков);
- 9-16 баллов (средний уровень угрозы входа новых игроков);
- 17-24 баллов (высокий уровень угрозы входа новых игроков).

Анализируя данные таблицы 24, на рынке центров иностранных языков существует высокий уровень угрозы входа новых игроков.

Вторым шагом конкурентного анализа отрасли по Майклу Портеру является оценка угрозы ухода потребителей.

Оценка угрозы ухода потребителей определяется в следующих баллах:

- 4 балла (низкий уровень угрозы ухода клиентов);
- 5-8 баллов (средний уровень угрозы ухода клиентов);
- 9-12 баллов (высокий уровень угрозы ухода клиентов).

Оценка рыночной власти покупателя представлена в таблице 25.

Таблица 25 – Рыночная власть покупателя

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Доля покупателей с большим объемом продаж	Более 80 % объема продаж приходится на нескольких клиентов	Незначительная часть клиентов держит около 50 % продаж	Объем продаж равномерно распределен между всеми клиентами
			1
Склонность к переключению на товары-субституты	Товар к компании не уникален, существуют полные аналоги	Товар компании частично уникален, есть отличительные характеристики, важные для клиентов	Товар компании полностью уникален, аналогов нет
		2	
Чувствительность к цене	Покупатель всегда будет переключаться на товар с более низкой ценой	Покупатель всегда будет переключаться только при значимой разнице в цене	Покупатель абсолютно не чувствителен в цене
		2	
Потребители не удовлетворены качеством существующего на рынке	Неудовлетворенность ключевыми характеристиками товара	Неудовлетворенность второстепенными характеристиками товара	Полная удовлетворенность качеством
		2	
Итоговый балл	7		

Анализируя данные таблицы 25, можно сделать вывод, что на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска существует средний уровень угрозы ухода клиентов.

Третий шаг конкурентного анализа – оценка угроз для бизнеса со стороны поставщиков. Анализ представлен в таблице 26.

Таблица 26 – Оценка угроз со стороны поставщиков

Параметр оценки	Оценка параметра	
	2	1
Количество поставщиков	Более 80 % продаж приходится на нескольких клиентов	Незначительная часть клиентов держит около 50 % продаж
		1
Ограниченность ресурсов поставщиков	Ограниченность в объемах	Неограниченность в объемах
		1
Издержки переключения	Высокие издержки к переключению на других поставщиков	Низкие издержки к переключению на других поставщиков
		1
Приоритетность направления для поставщика	Низкая приоритетность отрасли для поставщика	Высокая приоритетность отрасли для поставщика
		1
Итоговый балл		4

Оценка угроз со стороны поставщиков определяется следующими баллами:

- 4 балла (низкий уровень влияния поставщиков);
- 5-6 баллов (средний уровень влияния поставщиков);
- 7-8 баллов (высокий уровень влияния поставщиков).

Анализируя данные таблицы 26, можно сделать вывод, что на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска существует низкий уровень влияния поставщиков.

Итогов конкурентного анализа отрасли по Майклу Портеру представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Сводная таблица результатов конкурентного анализа отрасли по Майклу Портеру

Параметр оценки	Значение
Угроза со стороны товаров-заменителей	Средний
Угроза внутриотраслевой конкуренции	Средний
Угроза со стороны новых игроков	Высокий
Угроза потери текущих клиентов	Средний
Угроза нестабильности поставщиков	Низкий

По итогам конкурентного анализа можно сделать следующие выводы.

Рынок центров иностранных языков г. Благовещенска является конкурентным и перспективным. При этом, темп роста рынка высокий – количество центров иностранных языков увеличивается каждый год. Новое предприятие должно сосредоточить усилия на построении осведомленности потребителей об уникальных характеристиках предлагаемых услуг.

Услуги обучения иностранным языкам, представленные на рынке г. Благовещенска, не являются полностью стандартизированными. Как правило, центры иностранных языков стремятся к выделению каких-либо особенностей и конкурентных преимуществ. Примерами таких конкурентных преимуществ на рынке могут быть наличие преподавателей-носителей языка (детский языковой центр «Svoi Chinese»), наличие дополнительных услуг (услуги по орга-

низации учебы за рубежом предлагают языковая школа «СВТ-Центр», языковой центр «Speak up»), использование новых методик, учебных материалов и др.

На рынке отсутствуют какие-либо серьезные барьеры для входа новых игроков, следовательно, на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска высок риск входа новых игроков. С целью сохранения конкурентоспособности организациям необходим постоянный контроль ситуации на рынке путем проведения анализа предложений конкурентов.

Портфель клиентов обладает рисками, но не весьма значимыми. На рынке существует низко качественные, но экономичные услуги. В случае снижения качества услуги и повышения цены, потребитель готов сделать выбор в пользу другой организации. Следовательно, организациям необходимо стремиться к построению длительных отношений с клиентом, поддержанию уровня его лояльности.

Угроза со стороны товаров-заменителей на рынке не сильна, поскольку большее количество населения делает выбор в пользу образовательных организаций. Также в современных условиях изучение иностранных языков считается необходимым и перспективным.

Для оценки степени влияния каждой угрозы на деятельность предприятия целесообразно проведение факторного анализа. Оценка влияния факторов представлена в таблице 28.

Таблица 28 – Оценка влияния факторов

Описание фактора	Влияние фактора	Вес фактора	Средневзвешенная оценка фактора
Средняя угроза со стороны товаров-заменителей	-1	0,08	-0,08
Средняя угроза внутриотраслевой конкуренции	-3	0,3	-0,9
Высокая угроза появления на рынке новых игроков	-3	0,35	-1,05
Средняя угроза потери текущих клиентов	-2	0,22	-0,44
Низкая угроза нестабильности поставщиков	-1	0,05	-0,05
Общая оценка	-	1	-2,52

Анализируя данные таблицы 28, можно сделать вывод, что наибольшую угрозу для новой организации на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска представляет появление на рынке новых игроков. Также вследствие конкуренции на рынке существует риск потери клиентов.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности нового предприятия необходимо:

- проведение регулярного контроля ситуации на рынке (анализ предложений конкурентов, появление новых организаций);
- обеспечение уникальности услуги;
- обеспечение высокого качества услуги;
- стремление к построению долгосрочных отношений с клиентом, поддержание лояльности;
- расширение клиентского портфеля.

2.2 Анализ конкурентов в сфере центров иностранных языков в г. Благовещенске

С увеличением спроса на услуги по изучению иностранных языков, рынок центров иностранных языков в России также растет довольно быстрыми темпами: каждый год открываются новые центры, появляются новые методики и технологии, которые становятся конкурентными преимуществами. Главной причиной успешной коммерческой деятельности языковых центров в условиях высокой конкуренции является растущий потребительский спрос на услуги платного обучения иностранным языкам и расширение целевой аудитории слушателей за счет создания новых сегментов.

Одна из особенностей рынка центров иностранных языков г. Благовещенска – наличие большого числа конкурентов и, как следствие, конкурентная борьба между ними.

С целью оценки конкурентной среды применяются различные методики изучения конкурентов. Одной из наиболее известных таких методик является построение конкурентной карты рынка. В основе карты лежит матрица, представленная в таблице 29.

Таблица 29 – Образец конкурентной карта рынка

Классификация по темпу роста рыночной доли, Ts	Классификация по рыночной доле фирмы, S			
	Аутсайдер	Слабая конкурентная позиция	Сильная конкурентная позиция	Лидер
Быстрое улучшение конкурентной позиции	13	9	5	1
Улучшение конкурентной позиции	14	10	6	2
Ухудшение конкурентной позиции	15	11	7	3
Быстрое ухудшение конкурентной позиции	16	12	8	4

Положение компании на конкурентной карте определяются согласно расчетам, полученным из таблицы 30.

Таблица 30 – Расчет положения предприятия на конкурентной карте рынка

Классификация по темпу роста рыночной доли, Ts	Классификация по рыночной доле фирмы, S			
	Аутсайдер	Слабая конкурентная позиция	Сильная конкурентная позиция	Лидер
Быстрое улучшение конкурентной позиции	$S_{min} < S < S_{m-1} \times S_1$	$S_{m-1} \times S_1 < S < S_m$	$S_m < S < S_{m+1} \times S_1$	$S_{m+1} \times S_1 < S < S_{max}$
	$T_{t+1} \times S_t < T_s < T_{max}$	$T_{t+1} \times S_t < T_s < T_{max}$	$T_{t+1} \times S_t < T_s < T_{max}$	$T_{t+1} \times S_t < T_s < T_{max}$
Улучшение конкурентной позиции	$S_{min} < S < S_{m-1} \times S_1$	$S_{m-1} \times S_1 < S < S_m$	$S_m < S < S_{m+1} \times S_1$	$S_{m+1} \times S_1 < S < S_{max}$
	$T_t < T_s < T_{t+1} \times S_t$	$T_t < T_s < T_{t+1} \times S_t$	$T_t < T_s < T_{t+1} \times S_t$	$T_t < T_s < T_{t+1} \times S_t$
Ухудшение конкурентной позиции	$S_{min} < S < S_{m-1} \times S_1$	$S_{m-1} \times S_1 < S < S_m$	$S_m < S < S_{m+1} \times S_1$	$S_{m+1} \times S_1 < S < S_{max}$
	$T_{t-1} \times S_t < T_s < T_t$	$T_{t-1} \times S_t < T_s < T_t$	$T_{t-1} \times S_t < T_s < T_t$	$T_{t-1} \times S_t < T_s < T_t$
Быстрое ухудшение конкурентной позиции	$S_{min} < S < S_{m-1} \times S_1$	$S_{m-1} \times S_1 < S < S_m$	$S_m < S < S_{m+1} \times S_1$	$S_{m+1} \times S_1 < S < S_{max}$
	$T_{min} < T_s < T_{t-1} \times S_t$	$T_{min} < T_s < T_{t-1} \times S_t$	$T_{min} < T_s < T_{t-1} \times S_t$	$T_{min} < T_s < T_{t-1} \times S_t$

Для расчета необходимых коэффициентов используются следующие формулы:

$$S1 = \sqrt{\int \frac{(Si - Sm)^2}{N}}, \quad (1)$$

где S1 – среднее отклонение рыночной доли;

Si – доля рынка, занимаемая предприятием;

Sm – средняя доля рынка;

N – количество предприятий.

$$St = \sqrt{\int \frac{(Ti - Tt)^2}{N}}, \quad (2)$$

где St – среднее отклонение темпа роста доли рынка;

Ti – темп роста доли рынка предприятия;

Tt – средний темп роста доли рынка;

N – количество предприятий.

В таблице 31 представлена расшифровка и значение необходимых показателей.

Таблица 31 – Расчет показателей доли рынка

Обозначение показателя	Расшифровка показателя	Значение показателя
Sm	Средняя доля рынка	20,0
S1	Среднее отклонение рыночной доли	10,62
Tt	Средний темп роста рыночной доли	1,012
Tmin	Минимальный темп роста доли	0,79
Tmax	Максимальный темп роста доли	1,16
St	Среднее отклонение темпа роста рыночной доли	0,136

Для построения карты рынка были взяты пять наиболее преуспевающих организаций на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска. Для диагностики и прогнозирования конкурентной ситуации на рынке, а также построения конкурентной карты, была взята информация из бухгалтерского учета рассматриваемых компаний.

Необходимо рассчитать рыночные доли фирм, находящихся на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска. Результаты расчета рыночных долей предприятий представлены в таблице 32.

Расчет рыночной доли предприятия осуществляется по формуле:

$$D_i = Q_i / V \times 100\%, \quad (3)$$

где D_i – доля рынка каждого i -го предприятия;

Q_i – объем продаж на рынке каждого i -го предприятия;

V – общая емкость рынка.

Таблица 32 – Рыночные доли центров иностранных языков г. Благовещенска

Наименование организации	2017		2018		Темп роста (снижения) рыночной доли, %
	объем выручки, руб	рыночная доля, %	объем выручки, руб	рыночная доля, %	
ЧУДО – Школа «Эрудит»	5 141 000,00	18,94	5 093 000,00	14,65	0,99
ООО «СВТ-Центр»	4 380 000,00	16,13	5 479 000,00	15,76	0,97
ООО «Сатори»	4 167 000,00	15,353	4 227 000,00	12,16	0,79
ЧУДО Языковая школа «Лексикон»	4 168 000,00	15,356	6 164 000,00	17,73	1,15
ЧУ ДОШ «Андора»	9 285 000,00	34,22	13 802 000,00	39,70	1,16
Общая совокупность	27 141 000	100	34 765 000	100	-

Анализируя данные таблицы 32, можно сделать вывод что общая емкость рынка центров иностранных языков возросла в динамике: в 2018 году объем рынка увеличился на 22 % по сравнению с прошлым годом. Объем полученной выручки вырос у трех организаций (ООО «СВТ-Центр», ООО «Сатори», ЧУ ДОШ «Андора», ЧУДО Языковая школа «Лексикон» на 20,1 %, 1,5 %, 32,8 %, 32,4 % соответственно). Максимальное увеличение выручки

произошло у ЧУДО Языковая школа «Лексикон». У ЧУДО – Школа «Эрудит» наблюдается незначительное снижение объема выручки на 1 %

Максимальную долю рынка сохраняет ЧУ ДОШ «Андора», а минимальную – ООО «Сатори». При этом, максимальный темп роста рыночной доли имеет ЧУ ДОШ «Андора», ООО «Сатори» - минимальный.

Границы анализируемых положений компаний представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Расчет границ для конкурентной карты рынка

Границы для оси X		Границы для оси Y	
Smax	39,70	Tmax	1,16
Sm+1×S1	30,62	Tt+1×St	1,148
Sm	20,0	Tt	1,012
Sm-1×S1	9,38	Tt-1×St	0,876
Smin	12,16	Tmin	0,79

Зная значения переменных по каждой компании и значения границ областей, получаем конкурентную карту рынка, представленную в таблице 34.

Таблица 34 - Конкурентная карта рынка центров иностранных языков г. Благовещенска

Классификация по темпу роста рыночной доли, Ts	Классификация по рыночной доле фирмы, S			
	Аутсайдер	Слабая конкурентная позиция	Сильная конкурентная позиция	Лидер
Быстрое улучшение конкурентной позиции	13	ЧУДО Языковая школа «Лексикон»	5	1
Улучшение конкурентной позиции	14	10	6	ЧУ ДОШ «Андора»
Ухудшение конкурентной позиции	15	ООО «Сатори»; ЧУДО – Школа «Эрудит»; ООО «СВТ-Центр»	7	3
Быстрое ухудшение конкурентной позиции	16	12	8	4

Анализируя данные таблицы 34, можно сделать вывод, что на представленной карте основные конкуренты занимают следующие стратегические позиции:

- ЧУ ДОШ «Андора» - № 2: Лидер/Неизменность позиции;
- ЧУДО Языковая школа «Лексикон» - № 9: Слабая позиция/Быстрое улучшение позиции;
- ООО «Сатори» - № 11: Слабая позиция/Ухудшение позиции;
- ЧУДО – Школа «Эрудит» - № 11: Слабая позиция/Ухудшение позиции;
- ООО «СВТ-Центр» - № 11: Слабая позиция/Ухудшение позиции.

Таким образом, по результатам таблицы 34 можно сделать следующие выводы. Наилучшее положение на рынке имеет ЧУ ДОШ «Андора» - компания занимает лидирующую позицию с тенденцией к повышению конкурентоспособности. Остальные компании имеют слабые конкурентные позиции. Среди них наилучшую позицию занимает ЧУДО Языковая школа «Лексикон», конкурентоспособность которого быстро увеличивается. ООО «Сатори», ЧУДО – Школа «Эрудит», ООО «СВТ-Центр» также имеют слабые конкурентные позиции, но, при этом с тенденцией к ухудшению.

Для дальнейшего анализа конкурентов на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска, выявления их сильных и слабых сторон, необходимо глубокое понимание порядка организации коммерческой деятельности на предприятиях. При этом, большое значение имеет ассортимент услуг центров иностранных языков, поскольку грамотная ассортиментная политика является одним из главных путей повышения конкурентоспособности на рынке.

Основными услугами центров иностранных языков являются образовательные консультационные услуги по обучению иностранным языкам. В настоящее время данная услуга может приобретать различные формы в зависимости от потребности клиента. Например, подготовка к государственному экзамену на знание иностранного языка, изучение иностранного языка для ведения профессиональной деятельности и др. Наиболее распространенной

услугой является общий курс иностранного языка, направленный на комплексное овладение необходимыми навыками – чтение, говорение, слушание. Таким образом, чем больше специфических услуг может предложить центр, тем шире число потенциальных клиентов.

Ассортимент образовательных услуг, оказываемых известными центрами иностранных языков г. Благовещенска, представлен в таблице 35.

Таблица 35 - Ассортимент образовательных услуг, оказываемых центрами иностранных языков г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Ассортимент оказываемых образовательных услуг
«СВТ-Центр»	- общий курс английского, китайского языков для детей с 6 лет; - общий курс английского, китайского языков для взрослых; - подготовка к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ); - подготовка к международным экзаменам (IELTS, TOEFL, HSK).
«Лексикон»	- общий курс английского, китайского, немецкого, французского языков для детей с 6 лет; - общий курс английского, китайского, немецкого, французского языков для взрослых; - подготовка к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ); - подготовка к международным экзаменам (IELTS, TOEFL, HSK).
«Мисс Эллен»	- общий курс английского, китайского языков для детей с 8 лет; - общий курс английского, китайского языков для взрослых.
«Андора»	- общий курс английского, китайского языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского языков для взрослых.
«Сатори»	- общий курс английского, китайского, японского, корейского, немецкого языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского, японского, корейского, немецкого языков для взрослых; - подготовка к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ); - подготовка к международным экзаменам (HSK, TOPIK, JLPT).
«Go! English»	- общий курс английского, китайского, немецкого языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского, немецкого языков для взрослых; - корпоративные курсы английского языка.
«Школа восточных языков»	- общий курс английского языка для детей с 5 лет; - общий курс китайского языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского языков для взрослых; - подготовка к международным экзаменам (IELTS, TOEFL, HSK).
«Speak up»	- общий курс английского, китайского, французского, немецкого, итальянского языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского, французского, немецкого, итальянского языков для взрослых; - подготовка к международным экзаменам (IELTS, TOEFL, GMAT); - курс английского языка для профессиональных целей (ESP) для медицинских работников, программистов, инженеров и др.
«Svoi Chinese»	- курс китайского языка для дошкольников 3-6 лет «Китайский с мамой»; - общий курс китайского и английского языков для школьников; - общий курс китайского языка для взрослых; - курс китайской каллиграфии для детей с 7 лет; - творческий страноведческий кружок для детей с 5 лет.
«СОК»	- общий курс английского, китайского языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского языков для взрослых.

Центр иностранных языков	Ассортимент оказываемых образовательных услуг
«Progress»	<ul style="list-style-type: none"> - общий курс английского, китайского, немецкого, французского языков для детей с 7 лет; - общий курс английского, китайского, немецкого, французского языков для взрослых; - подготовка к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ).
«Эрудит»	<ul style="list-style-type: none"> - общий курс английского, китайского, французского, немецкого языков для детей с 5 лет; - общий курс английского, китайского, французского, немецкого языков для взрослых; - подготовка к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ).
«LET'school»	<ul style="list-style-type: none"> - курс английского языка для дошкольников 4-6 лет; - общий курс английского языка для школьников и взрослых; - общий курс китайского языков для детей с 7 лет и взрослых.
«Центр современного образования»	<ul style="list-style-type: none"> - общий курс английского и китайского языков для детей с 6 лет; - общий курс английского, китайского языков для взрослых; - подготовка домашних заданий и проработка школьной программы; - подготовка к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ).

Как видно из таблицы 35, ассортимент услуг на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска является довольно стандартизированным. Все рассмотренные центры предлагают общие курсы иностранных языков, направленные на комплексное освоение языком. Большое число потенциальных клиентов обращаются в центры иностранных языков с целью подготовки к государственным экзаменам (ЕГЭ, ОГЭ), такая услуга присутствует в шести рассмотренных языковых центрах («СВТ-Центр», «Лексикон», «Сатори», «Progress», «Эрудит», «Центр современного образования»). Также одной из наиболее востребованных причин поиска преподавателя иностранных языков является подготовка к международным экзаменам (IELTS, TOEFL – экзамены на знание английского языка, HSK – экзамен по китайскому языку). Данные сертификаты позволяют поступить в зарубежные вузы, получить стипендию на обучение или найти работу за рубежом. Международные экзамены отличаются высокой сложностью и требуют грамотного процесса подготовки, с которым чаще всего затруднительно справиться самостоятельно. Следовательно, наличие услуг по подготовке к зарубежным экзаменам является сильным конкурентным преимуществом на рынке. Однако данная услуга на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска представлена недостаточно широко – среди рассмотренных центров только пять предлагают курсы по подготовке к

международным экзаменам («Speak up», «Школа восточных языков», «Сатори», «Лексикон», «СВТ-Центр»). Причинами отсутствия данной услуги в ассортименте большинства центров является высокая ответственность преподавателя за результаты сдачи экзамена студентом, необходимость наличия высокого уровня подготовки преподавателя.

По результатам социологических вопросов, главной причиной изучения иностранного языка во взрослом возрасте является необходимость владения языком для ведения профессиональной деятельности. Тем не менее, данная услуга представлена на рынке крайне узко – курсы английского языка для профессиональных целей (ESP) для медицинских работников, программистов, инженеров представлены только в центре «Speak up». Таким образом, наиболее широкий ассортимент в сфере изучения иностранных языков представлен в языковом центре «Speak up».

Также важной частью ассортимента центров иностранных языков, которая может оказывать значительное влияние на размер полученной выручки, являются дополнительные услуги. Ассортимент дополнительных услуг, оказываемых центрами иностранных языков г. Благовещенска представлен в таблице 36.

Таблица 36 – Ассортимент дополнительных услуг, оказываемых центрами иностранных языков г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Ассортимент оказываемых образовательных услуг
«СВТ-Центр»	- организация учебных и рабочих стажировок за рубежом; - организация поступления в высшие учебные заведения за рубежом; - оформление виз; - городской языковой лагерь для детей; - загородный летний лагерь для детей на базе ДОЛ «Колосок».
«Лексикон»	- организация учебных стажировок за рубежом.
«Мисс Эллен»	- организация учебных стажировок за рубежом.
«Андора»	- проведение международного экзамена по английскому языку Euroexam International; - организация учебных стажировок за рубежом.
«Сатори»	- организация учебных стажировок за рубежом.

Центр иностранных языков	Ассортимент оказываемых образовательных услуг
«Go! English»	- городской языковой лагерь для детей.
«Школа восточных языков»	-
«Speak up»	- организация учебных стажировок за рубежом; - организация поступления в высшие учебные заведения за рубежом.
«Svoi Chinese»	-
«СОК»	-
«Progress»	-
«Эрудит»	-
«LET'school»	- проведение международного экзамена по английскому языку Pearson Test.
«Центр современного образования»	-

Анализируя данные таблицы 36, можно сделать вывод, что наиболее распространенной дополнительной услугой на рынке является организация учебных стажировок за рубежом. Наиболее полно данная услуга представлена в ООО «СВТ-Центр», где предлагается широкий выбор летних стажировок для клиентов любого возраста. В остальных компаниях проводится не более двух учебных стажировок в год.

Перспективным направлением для центров иностранных языков является организация летнего языкового лагеря для детей, являющегося заменителем обычного детского лагеря. На сегодняшний день эта услуга предлагается только в двух компаниях («СВТ-Центр», «Go! English»). При этом, более полно услуга представлена в компании «СВТ-Центр». Компания имеет два основных направления детского языкового лагеря – загородный (на базе ДОЛ «Колосок»), городской (на территории компании). Ежегодно компания предлагает три смены в загородном лагере и три-четыре смены городского лагеря. Все смены являются тематическими. Языковой центр «Go! English» предлагает ежегодно одну-две смены языкового лагеря на территории офиса компании. Смены также являются тематическими.

Также источником дополнительных средств для компании является проведение международных экзаменов. Данная услуга предлагается только в двух языковых центрах г. Благовещенска («LET'school», «Андора»), что связано с

необходимостью наличия специальной лицензии на право проведения международных экзаменов.

Как видно из таблицы 36, пять анализируемых центров иностранных языков не предлагает никаких дополнительных услуг. Это связано в первую очередь с необходимостью оформления специальных разрешительных документов на оказание дополнительных услуг. Так, согласно требованиям законодательства Российской Федерации в области эпидемиологического надзора оздоровительных учреждений с дневным пребыванием детей в период каникул, для открытия детского оздоровительного учреждения необходимы следующие документы: санитарно-эпидемиологическое заключение на образовательное учреждение, на базе которого организовано оздоровительное учреждение; копия приказа об организации оздоровительного учреждения с дневным пребыванием детей с указанием сроков работы каждой смены; утвержденное штатное расписание и списочный состав сотрудников; личные медицинские книжки сотрудников согласно списочному составу (с данными о прохождении медицинского осмотра, флюорографии, профилактических прививках, гигиенического обучения); примерное меню; режим дня; списки поставщиков пищевых продуктов, бутилированной питьевой воды; результаты исследования лабораторно-инструментального контроля воды плавательного бассейна, при его наличии в учреждении; программу производственного контроля за качеством и безопасностью приготовляемых блюд.

Несмотря на необходимость оформления дополнительных разрешительных документов, дополнительные услуги имеют множество преимуществ. Так как образовательные услуги пользуются низким спросом в летние месяцы, организация летнего лагеря для детей или зарубежные поездки позволяют сохранить коммерческую эффективность компании.

Помимо ассортиментной политики, важным этапом анализа конкурентов является исследование их ценовой политики. Ценообразование – важная задача, успешное решение которой непосредственно влияет на конкурентоспособность и финансовый успех предприятия. Как правило, на рынке центров

иностранных языков основным используемым методом ценообразования является метод текущих цен. Данный метод относится к группе методов, ориентированных на конкурентов. Метод ценообразования на основе уровня текущих цен является одним из наиболее популярных среди предприятий сервиса. Назначая цену с учетом уровня текущих цен, фирма в основном отталкивается от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса. Она может назначить цену на уровне, выше или ниже уровня цен своих основных конкурентов.

В таблице 37 приведен сравнительный анализ цен на курсы по английскому языку центров иностранных языков г. Благовещенска. Для сравнения были выбраны наиболее распространенные и востребованные услуги на рынке – групповые и индивидуальные курсы для детей 7-18 лет по английскому языку. Для проведения сравнительного анализа были выбраны известные компании на рынке образовательных услуг г. Благовещенска.

Таблица 37 – Анализ цен на курсы по английскому языку центров иностранных языков г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Стоимость услуг		
	групповое занятие по английскому языку для детей от 7 лет, руб.	абонемент на месяц групповых занятий по английскому языку для детей от 7 лет, руб.	индивидуальное занятие по английскому языку от 7 лет, руб.
«СВТ-Центр»	462,5	3700	750
«Лексикон»	472,5	3780	600
«Мисс Эллен»	500	4000	600
«Андора»	562,5	4500	-
«Сатори»	400	3200	575
«Go! English»	462,5	3700	600
«Школа восточных языков»	475	3800	600
«Speak up»	437,5	3500	600
«Svoi Chinese»	500	4000	800
«Progress»	300	2400	550
«Эрудит»	475	3800	600
«LET'school»	350	2800	725
«Центр современного образования»	425	3400	750

Анализируя данные таблицы 37, можно сделать вывод, что средней ценой на групповое занятие по английскому языку для детей на рынке образовательных услуг является 447,8 рублей. Средняя стоимость месячного абонемента на рынке - 3 583 руб. Максимальную стоимость групповых занятий имеет языковая школа «Андора», цена месячного абонемента в школе на 20,4 % превышает среднерыночную стоимость. Минимальная стоимость групповых занятий на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска у языкового центра «Progress», цена месячного абонемента в школе на 33,1 % ниже среднерыночной стоимости.

Как видно из таблицы 37, один из языковых центров отказался от проведения индивидуальных занятий. Это связано в первую очередь с низкой экономической эффективностью проведения таких занятий. Средняя цена индивидуального занятия по рынку – 645,8 рублей. Максимальную стоимость индивидуальных занятий имеет языковой центр «Svoi Chinese», которая на 19,25 % превышает среднюю стоимость по рынку. Минимальная цена на индивидуальные занятия зафиксирована у языкового центра «Progress», она на 14,9 % ниже среднерыночной стоимости.

С целью повышения лояльности потребителей, а также привлечения новых клиентов, компании предлагают различные скидки и акции. Специальные предложения центров иностранных языков г. Благовещенска представлены в таблице 38.

Таблица 38 – Специальные предложения центров иностранных языков г. Благовещенска

Центр иностранных языков	Акции и специальные предложения для клиентов
«СВТ-Центр»	- при единовременной оплате восьми месяцев обучения, девятый месяц – в подарок; - акция «Приведи друга – получи скидку 10 % за свой месяц обучения»; - акция «Приведи пять друзей – получи месяц обучения в подарок»; - на второго члена семьи действует скидка 10 % при обучении в группе; - на второй изучаемый язык в группе действует скидка 10 %.
«Лексикон»	- на второй изучаемый язык действует скидка 10 %; - на второго члена семьи действует скидка 10 %; - на три и более изучаемых языка действует общая скидка 20 %.
«Мисс Эллен»	нет
«Андора»	нет

Центр иностранных языков	Акции и специальные предложения для клиентов
«Сатори»	- на второй изучаемый язык действует скидка 5 %; - на три и более изучаемых языка действует общая скидка 10 %.
«Школа восточных языков»	- на второй изучаемый язык действует скидка 500 рублей; - на второго члена семьи действует скидка 500 рублей.
«Progress»	нет
«Эрудит»	нет
«LET'school»	- на второй изучаемый язык действует скидка 10 %; - на второго члена семьи действует скидка 10 %; - акция «Приведи друга – получи скидку 5 % за свой месяц обучения»; - 1 месяц бесплатного обучения для победителей внутришкольных олимпиад.
«Центр современного образования»	нет

Как видно из таблицы 38, наиболее распространенными предложениями среди центров иностранных языков является скидка при обучении в центре нескольких членов семьи и скидка на второй изучаемый язык.

Три языковых центра в данных случаях предлагают постоянную скидку 10 %, два языковых центра предлагают фиксированный размер скидки в денежной сумме – 500 рублей.

Также двумя центрами используется акция «Приведи друга», цель которой – стимулировать клиентов рекомендовать компанию среди знакомых.

Для получения сведений о сильных и слабых сторонах конкурентов, а также об потенциальных возможностях и угрозах на рынке применяется SWOT-анализ.

Описание выполняется с помощью факторов, не имеющих количественной оценки.

SWOT-анализ представляет собой анализ сильных сторон предприятия (Strengths), слабых сторон (Weaknesses), возможностей (Opportunities), угроз (Threats).

SWOT-анализ конкурентов на рынке центров иностранных языков представлен в таблице 39.

Конкуренты имеют как сильные, так и слабые стороны.

К одной из слабых сторон относится довольно затрудненный поиск информации на сайтах компаний.

Таблица 39 - SWOT-анализ конкурентов на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - удобное расположение в центре города; - наличие акций и специальных предложений для клиентов; - широкий выбор форматов обучения – индивидуальный, группы, мини-группы; - наличие дополнительных услуг – организация летнего детского лагеря, зарубежных поездок, поступления в зарубежные учебные заведения; - наличие эффективной поощрительной программы для детей за хорошую учебу, которые в конце года меняются на подарки («Языковая школа СВТ», «Go! English»); - наличие администраторов в некоторых языковых школах; - наличие качественных зарубежных учебных материалов (в некоторых школах предоставляются бесплатно); - наличие у некоторых школ офисного помещения с отдельным входом («Языковая школа СВТ», «Go! English», «Svoi Chinese»). 	<ul style="list-style-type: none"> - услуги по обучению детей дошкольного возраста узко представлены на рынке; - услуги по преподаванию иностранных языков для ведения профессиональной деятельности представлены недостаточно широко; - сложность набора групп для высоких уровней владения иностранным языком; - устаревшая техническая оснащенность некоторых школ; - при организации учебного процесса не в полной мере учитываются пожелания клиентов; - отсутствие стратегии продвижения на рынке; - компании имеют устаревшие веб-сайты, редкое обновление информации на сайтах, затрудненный поиск необходимой информации; - небольшой бюджет на рекламу и продвижение школы; - неразвитые аккаунты в социальных сетях.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - введение программ обучения для детей дошкольного возраста (в последние годы увеличивается спрос на услуги по обучению иностранного языка детей с 3-х лет); - введение программ обучения английского языка для ведения профессионального английского, в частности делового английского; - развитие дополнительных программ обучения в школе, например введение занятий по культуре зарубежных стран, занятий по иероглифике и каллиграфии и др.); - введение корейского языка (в последние годы увеличивается количество желающих изучать этот язык). - совершенствование маркетинговой и рекламной деятельности; - введение новых форматов обучения (например, билингвальные группы для детей); - введение онлайн-уроков; - запуск обновленного сайта с актуальной информацией по всем сферам деятельности компании; - расширение преподавательского состава; - повышение качества образования путем привлечения в штат опытного методиста; - организация участия преподавателей в онлайн-тренингах и оффлайн-тренингов повышения квалификации учителей; - организация обучения молодых преподавателей внутри школы (это избавит от необходимости платить высокую заработную плату уже опытным преподавателям). 	<ul style="list-style-type: none"> - усиление конкуренции на рынке образовательных услуг г. Благовещенска; - стремительное развитие онлайн-обучения иностранных языков, приводящее к вытеснению с рынка оффлайн-школ; - снижение покупательской способности клиентов ввиду повышения курса доллара; - сезонность бизнеса; - эпидемиологическая обстановка в стране; - кардинальное изменение политической ситуации; - макроэкономические кризисы; - изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности предприятия образовательных услуг.

Анализируя данные таблицы 39, можно сделать следующие выводы.

Слабой стороной большинства конкурентов является довольно затрудненный поиск информации на сайтах компаний. Информация на веб-сайтах не всегда вовремя обновляется: фактические цены и цены, представленные на сайте, могут различаться, информация об оказываемых услугах также зачастую оказывается неактуальной. Другим недостатком являются неразвитые аккаунты в социальных сетях языковых центров. На сегодняшний день наличие аккаунтов в социальных сетях является важной частью маркетинговой деятельности любого предприятия, а также одним из главных способов привлечения новых клиентов.

Также в качестве слабых сторон конкурентов можно выделить недостаточно широкий ассортимент услуг – услуги по обучению детей дошкольного возраста узко представлены на рынке; услуги по преподаванию иностранных языков для ведения профессиональной деятельности представлены недостаточно широко. Было выявлено, что большинство взрослых начинают повышать свой уровень языка для развития карьеры. Следовательно, целесообразно введение программы бизнес-английского (делового английского) для предпринимателей, менеджеров внешнеэкономической деятельности и др. Помимо этого, в ассортименте большинства языковых центров отсутствует услуга по обучению детей дошкольного возраста. В настоящее время отмечается высокий спрос на данные услуги, возраст начала изучения иностранного языка становится меньше. Поэтому для повышения прибыли предлагается ввести программу обучения детей младшего возраста.

Центры иностранных языков имеют перед собой множество возможностей. Для повышения качества образовательных услуг рекомендуется привлечение в штат опытного методиста, который поможет скорректировать и расширить учебные программы; разработать программы по обучению детей дошкольного возраста, а также по профессиональному обучению для взрослых; повысить качество работы педагогов; ввести новые форматы обучения (напри-

мер, спикинг-классы, билингвальные группы для детей, онлайн-обучение, дополнительные занятия по культуре и др.). Также методист будет отвечать за отбор преподавателей, их обучение и контроль их деятельности.

Основная угроза для всех школ иностранных языков – усиление конкуренции. Ведение предпринимательской деятельности в этой сфере довольно популярно в настоящий момент, каждый год открываются новые школы. Так как конкуренция на этом рынке сильна, школам приходится искать способы выделиться среди конкурентов и постоянно повышать качество услуг. Также сильна угроза со стороны онлайн-образования, которое набирает большую популярность в последние годы. Помимо этого, в настоящий момент сильна угроза снижения покупательной способности потребителей в силу сложившейся финансово-экономической ситуации в стране.

3 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ЦЕНТРА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

3.1 Бизнес-план центра иностранных языков «Mao School»

Резюме: настоящий бизнес-план подготовлен с целью предоставления комплексной информации о проекте, основных участниках, финансовых прогнозах проекта и иной существенной информации, необходимой для реализации предпринимательской идеи.

Цель настоящего проекта: открытие в г. Благовещенске современного центра иностранных языков.

Организационно-правовая форма: Индивидуальный предприниматель.

Название проекта: «Центр иностранных языков «Mao School».

Этапы реализации проекта:

- с 01.07.2020 по 31.08.2020 планируется ремонт арендуемого помещения, приобретение мебели и электроники, подготовка к запуску;
- с 01.09.2020 планируется запуск и стабильная работа центра иностранных языков.

Целевая группа потребителей: женщины, имеющие средний и выше среднего уровень доходов (от 25000 руб/мес), проживающие в г. Благовещенске.

Открываемый центр иностранных языков будет специализироваться на оказании следующих услуг:

- общий курс английского и китайского языков для дошкольников с 3 лет;
- общий курс английского и китайского языков для школьников 7-18 лет;
- общий курс английского и китайского языков для взрослых;
- билингвальная группа для детей;
- подготовительный курс к ОГЭ и ЕГЭ по английскому языку;
- подготовительный курс к ЕГЭ по английскому языку;

- подготовительный курс к международному экзамену по английскому языку IELTS;

- подготовительный курс к международному экзамену по китайскому языку HSK;

- курс делового английского или китайского языка.

В центре будут оказываться следующие дополнительные услуги:

- курсы по каллиграфии детей;

- творческие мастер-классы для детей (страноведческие) – занятия один раз в неделю;

- организация летних групповых зарубежных стажировок.

Конкурентные преимущества оказываемых услуг:

- обучение детей, начиная с раннего возраста (от 3 лет) английскому и китайскому языкам в игровой форме;

- наличие различных форматов обучения, исходя из индивидуальных потребностей и предпочтений обучающихся: индивидуальный формат; «парное обучение» (группа 2 человека); групповое обучение (группа 5 человек);

- наличие дистанционного формата обучения;

- высокое качество обучения, обусловленное соблюдением всех преподавателей единой методики (организована система обучения преподавателей внутри центра);

- наличие страноведческих мастер-классов и классов по каллиграфии, целью которых является развитие у учащихся понимания культуры Китая и англоговорящих стран.

Общий объем инвестиций в открытие центра иностранных языков – 1500000 руб.

Срок окупаемости проекта – 6 месяцев.

Точка безубыточности наступает на шестом месяце после запуска проекта, после этого финансовый результат проекта становится положительным.

Полный возврат инвестиций наступает на двенадцатом месяце работы.

Средний объем планируемой выручки в первый год работы составит 310 293 рублей в месяц.

Основные показатели экономической эффективности проекта представлены в таблице 40.

Таблица 40 – Показатели экономической эффективности проекта

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	7,75
Период окупаемости – РВ, мес.	5
Дисконтированный период окупаемости – DPB, мес.	8
Средняя норма рентабельности – ARR, %	63,3
Чистый приведенный доход - NPV	869989
Индекс прибыльности - PI	1,27
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	29,06
Модифицированная внутренняя норма рентабельности – MIRR, %	16,11

Краткая характеристика конкуренции на рынке:

– на данном рынке конкуренция оценивается как монополистическая, характеризующаяся достаточно свободным входом на рынок, наличием легко преодолимых барьеров входа на рынок, наличием малого или среднего размера фирм, большим количеством покупателей.

– ценовая конкуренция на рынка оценивается как ограниченная, большинство организаций стремится выиграть за счёт более приемлемой для покупателя цены, то есть стремятся к предложению услуги по цене, ниже, чем у конкурентов.

Проект обладает следующими конкурентными преимуществами:

- удобное месторасположение;
- квалифицированный персонал, в том числе носители китайского языка;
- работа со всеми возрастными группами студентов: обучение детей, начиная с раннего возраста (от 3 лет) и взрослых;
- наличие различных форматов обучения, исходя из индивидуальных потребностей и предпочтений обучающихся: индивидуальное обучение, групповое обучение;

- наличие дополнительных услуг: страноведческие мастер-классы и классы по каллиграфии;
- организация групповых зарубежных поездок в летнее время;
- наличие уникальной услуги: билингвальные группы для детей.

Месторасположение центра иностранных языков «Мао School»: г. Благовещенск, ул. Лазо, д. 57. Расположение центра представлено на рисунке 1.

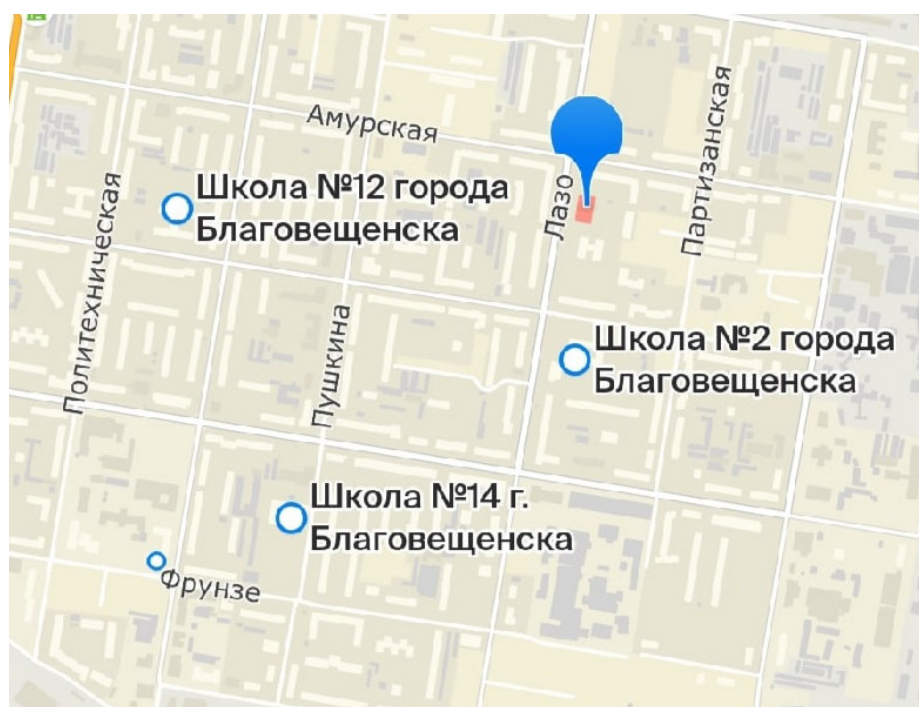


Рисунок 1 – Территориальное расположение объекта

Помещение планируется взять в аренду, отремонтировать и оснастить необходимой мебелью и офисной техникой.

Помещение имеет отдельный вход, расположено на первом этаже жилого дома. Площадь помещения – 35 кв.м.

Центр иностранных языков будет расположен в районе с развитой инфраструктурой. В непосредственной близости находятся детский сад и школа. Имеется автомобильная парковка, четыре остановки общественного транспорта.

Арендное помещение находится в жилом районе, где в настоящее время отсутствуют центры иностранных языков; для получения услуг жители едут в центр города или соседние районы.

Причины выбора:

- наличие доступного по стоимости помещения;
- наличие отдельного входа;
- удаленность от конкурентов;
- близкое расположение школы, детского сада;
- транспортная доступность для потребителей, обусловленная наличием вблизи четырех остановок общественного транспорта;
- расположение в жилом районе города.

Описание услуг: ассортимент услуг центра иностранных языков «Мао School» представлен в таблице 41.

Таблица 41 – Ассортимент услуг проекта

Наименование услуги	Характеристики услуги	Стоимость, руб.
Услуги по изучению китайского языка		
Абонемент на месяц групповых занятий «Китайский с мамой» (для детей от 3 до 4 лет)	Количество занятий – 4; длительность занятий – 45 минут.	1200
Абонемент на месяц групповых занятий для дошкольников (для детей от 5 до 6 лет)	Количество занятий – 4; длительность занятий – 60 минут.	1550
Абонемент на месяц групповых занятий для детей (от 7 до 18 лет)	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3100
Абонемент на месяц групповых занятий для взрослых	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3100
Абонемент на 9 месяцев групповых занятий для детей (от 7 до 18 лет) и взрослых	Количество занятий – 72; длительность занятий – 60 минут.	24800
Абонемент на месяц «парных занятий»	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3600
Индивидуальное занятие	Количество занятий – 1; длительность занятий – 60 минут.	500
Индивидуальное занятие «Китайский с мамой»	Количество занятий – 1; длительность занятий – 45 минут.	500
Услуги по изучению английского языка		
Абонемент на месяц групповых занятий «Английский с мамой» (для детей от 3 до 4 лет)	Количество занятий – 4; длительность занятий – 45 минут.	1900
Абонемент на месяц групповых занятий для дошкольников (для детей от 5 до 6 лет)	Количество занятий – 4; длительность занятий – 60 минут.	1550
Абонемент на месяц групповых занятий для детей (для детей от 7 до 18 лет)	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3100

Услуги по изучению английского языка		
Абонемент на месяц групповых занятий для взрослых	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3100
Абонемент на 9 месяцев групповых занятий для детей (от 7 до 18 лет) и взрослых	Количество занятий – 72; длительность занятий – 60 минут.	24800
Абонемент на месяц «парных занятий»	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3600
Абонемент на месяц занятий в билингвальной группе (для детей с 6 лет)	Количество занятий – 8; длительность занятий – 180 минут.	8600
Занятие в билингвальной группе	Количество занятий – 1; длительность занятий – 180 минут.	1200
Индивидуальное занятие	Количество занятий – 1; длительность занятий – 60 минут.	500
Индивидуальное занятие «Английский с мамой»	Количество занятий – 1; длительность занятий – 45 минут.	450

Помимо основных образовательных услуг планируется оказание дополнительных услуг, направленных на понимание культуры Китая и англоговорящих стран.

Ассортимент дополнительных услуг центра иностранных языков «Mao School» представлен в таблице 42.

Таблица 42 – Ассортимент дополнительных услуг центра иностранных языков «Mao School»

Наименование услуги	Характеристики услуги	Стоимость
Творческие мастер-классы для детей (для детей 5-6 лет; для детей 7-10 лет)		
Абонемент на месяц	Количество занятий – 4; длительность занятия – 90 минут.	1900
Разовое занятие	Количество занятий – 1; длительность занятия – 90 минут.	600
Дополнительные занятия «Китайская каллиграфия и иероглифика» (для детей с 11 лет; для взрослых)		
Абонемент на месяц	Количество занятий – 4; длительность занятия – 90 минут.	1900
Разовое занятие	Количество занятий – 1; длительность занятия – 90 минут.	600

По прошествии одного года работы с целью увеличения прибыли планируется повышение цен на 17 %. Рост цен будет аргументирован повышением качества обучения в центре.

Стоимость услуг центра иностранных языков «Mao School» на второй год работы представлена в таблице 43.

Таблица 43 – Стоимость услуг центра иностранных языков «Мао School» на второй год работы

Наименование услуги	Характеристики услуги	Стоимость, руб.
Услуги по изучению китайского языка		
Абонемент на месяц групповых занятий «Китайский с мамой», «Английский с мамой» (для детей от 3 до 4 лет)	Количество занятий – 4; длительность занятий – 45 минут.	1400
Абонемент на месяц групповых занятий для дошкольников (для детей от 5 до 6 лет)	Количество занятий – 4; длительность занятий – 60 минут.	1800
Абонемент на месяц групповых занятий для детей (от 7 до 18 лет)	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3700
Абонемент на месяц групповых занятий для взрослых	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	3700
Абонемент на 9 месяцев групповых занятий для детей (от 7 до 18 лет) и взрослых	Количество занятий – 72; длительность занятий – 60 минут.	29000
Абонемент на месяц «парных занятий»	Количество занятий – 8; длительность занятий – 60 минут.	4210
Индивидуальное занятие	Количество занятий – 1; длительность занятий – 60 минут.	600
Индивидуальное занятие «Китайский с мамой», «Английский с мамой»	Количество занятий – 1; длительность занятий – 45 минут.	600
Абонемент на месяц занятий в билингвальной группе (для детей с 6 лет)	Количество занятий – 8; длительность занятий – 180 минут.	9990
Занятие в билингвальной группе	Количество занятий – 1; длительность занятий – 180 минут.	1400
Абонемент на творческие мастер-классы	Количество занятий – 4; длительность занятия – 90 минут.	2200
Творческий мастер-класс	Количество занятий – 1; длительность занятия – 90 минут.	700
Абонемент «Китайская каллиграфия и иероглифика»	Количество занятий – 4; длительность занятия – 90 минут.	2200
Занятие «Китайская каллиграфия и иероглифика»	Количество занятий – 1; длительность занятия – 90 минут.	700

При оказании образовательных услуг в центре установлены следующие основные правила:

– стандартный урок в центре длится 60 минут, по желанию студента длительность урока может быть продлена при наличии свободных часов;

– стандартное обучение в студии представляет собой занятия 2 раза в неделю, по желанию студента количество занятий может быть увеличено - помимо занятий в группе добавлены индивидуальные занятия;

– обучение в студии ведется по следующим основным направлениям: общий курс китайского или английского языка; бизнес-китайский или бизнес-английский; подготовка к сдаче ЕГЭ, ОГЭ, HSK, IELTS;

– размер стандартной группы в центре – до 5 человек;

– размер групп «Английский с мамой», «Китайский с мамой» – до 3 детей;

– при обучении в группах «Английский с мамой», «Китайский с мамой» с каждым ребенком на занятии обязательно находится один взрослый (кто-либо из близких родственников или няня).

Внешнее окружение и маркетинг: на сегодняшний день на рынке центров иностранных языков г. Благовещенска работает около 50 центров. Основными конкурентами реализуемого проекта являются центры иностранных языков «Андора» и «СОК», расположенные в ближайшем районе.

Основными преимуществами реализуемого проекта перед конкурентами является:

– удобное расположение центра;

– наличие отдельного входа и автомобильной парковки;

– широкий ассортимент оказываемых услуг;

– наличие дополнительных услуг;

– доступные цены (средние по рынку);

– наличие специальных предложений для клиентов (отсутствуют у основных конкурентов);

– приятный интерьер учебных классов, наличие приемной для ожидания;

– организованная система обучения педагогов в центре, обеспечение высокого качества оказания образовательных услуг;

- наличие как индивидуального, так и группового формата обучения (языковая школа «Андора» - присутствует только групповое обучение, языковой центр «СОК» - доступен только индивидуальный формат обучения);
- малый объем групп (до 5 человек);
- обучение детей раннего возраста иностранным языкам (с 3 лет);
- возможность дистанционного обучения в центре;
- наличие новой услуги для рынка г. Благовещенска – организация детских билингвальных групп.

Для реализации проекта разработана следующая ценовая стратегия:

- первоначальное использование «цены проникновения (внедрения)»: предполагается использование заниженной цены на услуги с целью закрепления компании на рынке; планируется установление цены на основные образовательные услуги на 13 % ниже средней цены на аналогичные услуги по рынку при условии обеспечения качества услуг не ниже, чем у конкурентов; в рекламных материалах услуга будет сопровождаться пометкой о скидке в честь открытия компании, что в дальнейшем облегчит повышение цены.

- использование стратегии «роста проникающей цены» после успешно примененной стратегии «проникновения на рынок»: с целью сохранения рыночного положения, рост цены будет обоснован повышением качества услуг.

Одним из наиболее полезных и гибких инструментов ценовой политики компании является применение системы скидок с цен. В проекте планируется использование следующей системы скидок с цен:

- скидка за ускорение оплаты (при единовременной оплате 8 месяцев обучения в центре, клиент получает бесплатное обучение на девятый месяц);
- скидка за большой объем покупаемых услуг (при обучении в центре двух членов семьи или при изучении клиентом двух языков действует общая скидка 10 %).

Скидки распространяются только на групповое обучение.

Организация продаж в центре будет осуществляться менеджером по работе с клиентами. При работе с новым клиентом, менеджер руководствуется схемой продаж.

В первую очередь, выясняются потребности и пожелания потенциального клиента, исходя из которых, предлагаются возможные услуги. На данном этапе работы описываются преимущества оказываемых услуг, а также результаты, которые сможет получить клиент. Далее клиенту предлагается пройти бесплатное тестирование в офисе компании. После прохождения тестирования клиент принимает участие в консультации, где обсуждается текущий и желаемый уровни владения иностранным языком, ставятся цели обучения, собирается информация о пожеланиях клиента, разъясняются правила обучения в центре и подбирается подходящая группа. Клиенту получает возможность посетить бесплатный пробный урок, после которого предлагается заключить договор об обучении в центре.

В случае, если потенциальный клиент отказался от заключения договора об обучении сразу после пробного урока, менеджер благодарит его за посещение центра и дает с собой рекламные материалы центра. Если в течение трех дней с момента посещения центра клиент не записывается на курс, менеджер перезванивает самостоятельно. В случае отказа клиента от обучения в центре, менеджер выясняет причины с целью дальнейшего анализа и совершенствования работы центра.

В рамках организованной маркетинговой политики предполагается использование следующих основных каналов продвижения:

- распространение рекламных листовок вблизи места нахождения центра иностранных языков;
- заметная рекламная вывеска у входа в центр;
- реклама в СМИ (портал «Амур.инфо»);
- таргетинговое продвижение инстаграм-аккаунта центра;
- контекстная реклама в сети Интернет.

Организационный план: планируется, что штат сотрудников для реализации проекта составит 6 человек. Общий фонд заработной платы ежемесячно меняется в связи с процентной системой оплаты труда. Штатное расписание центра иностранных языков и фонд оплаты труда представлены в таблице 44.

Таблица 44 – Фонд оплаты труда центра иностранных языков

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма, руб.
Директор	25000	1	25000
Преподаватель	25000	2	50000
Преподаватель-методист	25000	1	75000
Администратор	25000	1	25000
Итого фонд оплаты труда	175000		

Финансовый план: финансовые вложения будут осуществлены в период запуска проекта – с сентября 2020 года по ноябрь 2020 года. Совокупный размер необходимых инвестиционных затрат представлен в таблице 45.

Таблица 45 – Расчет финансовых затрат для реализации проекта

Статья инвестиционных затрат	Сумма, руб.
Расходы на регистрацию компании	3500
Дизайн-проект помещения	10000
Ремонт помещения	35000
Вывеска	15000
Организация рекламной кампании	15690
Аренда на время ремонта	70000
Приобретение необходимого оборудования	203380
Подключение Интернет	4900
Затраты на разработку и запуск веб-сайта	60000
Итого	417470

Структура затрат на приобретение необходимого оборудования и инвентаря представлены в таблице 46.

Таблица 46 – Структура затрат на приобретение необходимого оборудования

Наименование	Количество, ед.	Стоимость 1 ед., руб.	Общая сумма, руб.
Стол	15	1100	16500
Стул	25	500	12500
Стол детский	5	1500	7500
Стул детский	10	500	5000
Магнитно-маркерная доска	3	1500	4500
Стойка администратора	1	3980	3980
Учебные материалы	1	40000	40000
Диван	1	8000	8000
Компьютер	1	30000	30000
Проектор	2	8000	16000

Продолжение таблицы 46

Экран для проектора	2	2100	4200
Принтер	1	11000	11000
Ковер детский	1	2500	2500
Wi-Fi роутер	1	1800	1800
Кулер	1	4800	4800
Стеллаж	2	2300	4600
Канцелярские товары	1	5000	5000
Микроволновая печь	1	3500	3500
Шкаф для одежды	1	7500	7500
Сейф	1	4000	4000
Жалюзи	3	3500	10500
Итого	203380		

Запуску проекта будет предшествовать рекламная кампания, структура затрат которой представлена в таблице 47.

Период проведения рекламной кампании: 1.08.2020-31.08.2020.

Таблица 47 – Структура затрат на организацию рекламной кампании перед запуском проекта

Статья расходов	Сумма, руб.
Дизайн рекламной листовки	1500
Печать рекламных листовок (400 шт.)	5800
Размещение рекламного поста в Инстаграм-аккаунте новостного портала «Амур.инфо»	5990
Таргетированная реклама Инстаграм-аккаунта (30 дней)	2400
Итого	15690

При работе проекта ожидаются ежемесячные расходы, структура которых представлена в таблице 48.

Таблица 48 – Структура ежемесячных затрат проекта

Статья расходов	Сумма, руб.
Фонд оплаты труда	222425
Аренда помещения	35000
Коммунальные услуги и услуги связи	15000
Реклама	7200
Другое	8000
Итого	287625

В первый год работы проекта планируется активное привлечение клиентов за счет реализации рекламной кампании. Календарный план рекламной кампании проекта в первый год работы представлен в приложении А.

Затраты на рекламные мероприятия представлены в таблице 49.

Таблица 49 - Затраты на проведение рекламных мероприятий

Мероприятие	Сумма, руб.
Рассылка электронных сообщений клиентам по электронной почте, Whatsapp	0
Распространение рекламных материалов (дизайн листовки; печать материалов – 200 шт.)	4000
Таргетированная реклама в Инстаграм (1 день)	80
Размещение рекламного поста в Инстаграм-аккаунте новостного портала «Амур.инфо»	5990
Публикация объявления на Avito.ru	590
Контекстная реклама в Google (1 день)	250

Расчет ежемесячных затрат в первый год работы проекта на проведение рекламных мероприятий представлен в таблице 50.

Таблица 50 - Расчет ежемесячных затрат на проведение рекламных мероприятий в первый год работы

Период реализации	Сумма, руб.
09.2020	9990
10.2020	8390
11.2020	5000
12.2020	5000
01.2021	11600
02.2021	5890
03.2021	5800
04.2021	5000
05.2021	6300
06.2021	5100
07.2021	5000
08.2021	13380
Итого	86450

Изменение ежемесячных затрат на проведение рекламных мероприятий в первый год работы представлено на рисунке 2.

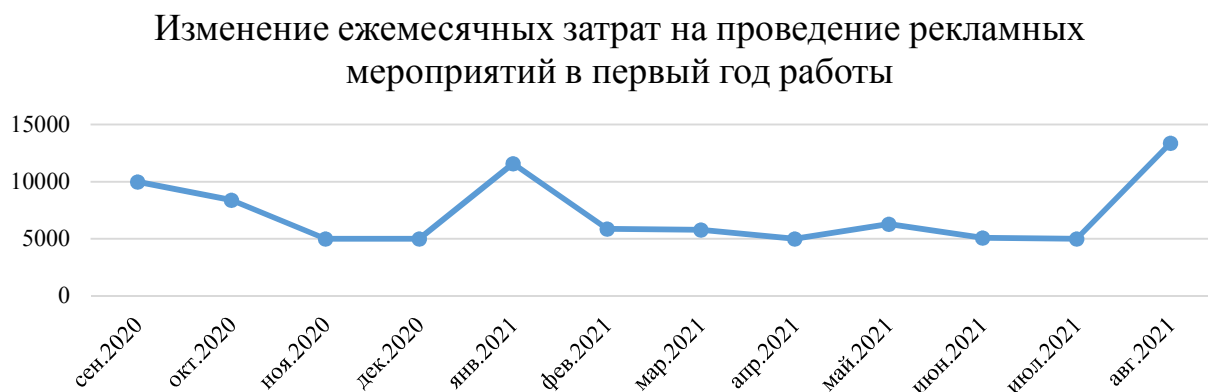


Рисунок 2 – График изменения ежемесячных затрат на проведение рекламных мероприятий в первый год работы

Средние затраты на рекламу в месяц составят 7200 руб.

В период реализации проекта планируется применение упрощенной системы налогообложения с объектом налогообложения «доходы». Объем уплачиваемых налогов представлен в таблице 51.

Таблица 51 - Объем уплачиваемых налогов при реализации проекта

Налог	Налоговая база	Период уплаты налога	Ставка налога, %
Единый налог при упрощенной системе налогообложения	Выручка	Квартал	6
Страховые взносы	Заработная плата	Месяц	27,1

Объем уплачиваемых налогов в течение первого года работы проекта представлен в таблице 52.

Таблица 52 – Расчет суммы уплачиваемых налогов в первый год реализации проекта

Период уплаты налога	Строка		Итого, руб.
	сумма к уплате единого налога при упрощенной системе налогообложения, руб.	сумма к уплате страховых взносов, руб.	
09.2020	-	47425	47425
10.2020	-	47425	47425
11.2020	35487	47425	82912
12.2020	-	47425	47425
01.2021	-	47425	47425
02.2021	53799	47425	101224
03.2021	-	47425	47425
04.2021	-	47425	47425
05.2021	62274	47425	109699
06.2021	-	47425	47425
07.2021	-	47425	47425
08.2021	71979	47425	119404

Планируется, что центр иностранных языков «Mao School» будет введен в эксплуатацию с сентября 2020 г., а уже с марта 2021 г. будет приносить стабильную прибыль и оказывать услуги в запланированном объеме.

Расчет ежемесячного планируемого объема выручки выполнен на основе данных объема оказанных услуг для каждого временного промежутка. Расчеты ежемесячных объемов выручки в первые 6 месяцев работы и через полгода работы проекта представлены в приложениях Б, В соответственно.

Изменение объемов среднемесячной выручки в первый год работы представлено на рисунке 3.



Рисунок 3 – График изменения ежемесячного объема суммарных постоянных издержек за первый год реализации проекта

Таким образом, при нейтральном прогнозе точка безубыточности наступает на шестом месяце после запуска проекта, после этого финансовый результат проекта становится положительным. Полный возврат инвестиций наступает на двенадцатом месяце работы. После открытия компании планируется увеличение уровня продаж в динамике, однако в летние месяцы ожидается некоторый спад продаж, связанный с сезонностью бизнеса.

С целью сохранения прибыли на летние месяцы запланировано проведение краткосрочных интенсивных курсов с определенной тематикой. На лето 2021 года запланированы следующие курсы:

- интенсивный курс для взрослых, начальный уровень;
- подготовка к школе (дети 6-7 лет);
- летняя школа для детей «Fun and Study» (9-13 лет);
- спикинг-клуб для подростков «Film Stars» (с 14 лет).

Помимо организации летних курсов на базе офиса в г. Благовещенске, летом 2021 года планируется выезд учебной группы на курсы английского языка на о. Себу, Филиппины. Планируемый объем группы – 10 человек. Участие в поездке будет доступно для детей 11-17 лет. Длительность стажировки составит 3 недели.

Основными преимуществами стажировки на о. Филиппины являются:

- высокое качество обучения в образовательном учреждении SMEAG Philippines Training Center, являющегося крупнейшим центром обучения английскому языку на Филиппинах и сертифицированное Консульством Великобритании;

- оптимальное соотношение по критерию «цена-качество» (цены на стажировку на Филиппинах ниже более чем на 30 % на аналогичные программы в Великобритании, США, Канаде при обеспечении высокого качества обучения с преподавателями-носителями языка);

- активный отдых участников поездки на островах и в аквапарке;

- безвизовый режим;

- проживание на территории закрытого кампуса SMEAG Philippines Training Center;

- в стоимость включены затраты на трехразовое питание участников;

- интенсивная программа обучения (4 урока в день, проведение активных дополнительных занятий на кампусе каждый день).

Структура затрат на учебную стажировку для участника поездки представлена в таблице 53.

Таблица 53 - Структура затрат на учебную стажировку для участника летней стажировки на о. Себу, Филиппины

Статья расходов	Цена, руб.
Учебная программа	180340
Регистрационный сбор	12500
ЖД билеты (Благовещенск-Хабаровск-Благовещенск)	3500
Авиабилеты (Хабаровск-Сеул-Себу-Сеул-Хабаровск)	51500
Въезд на Филиппины	5200
Выезд из Филиппин	2700
Итого	255700

Планируемый объем выручки при организации учебной поездки представлен в таблице 54. Расчет выручки проведен при условии, что планируемый объем группы составляет 10 человек.

Таблица 54 - Планируемый объем выручки при организации учебной поездки

Наименование услуги	Цена, руб	Планируемый объем продаж	Итого, руб
Оформление участника поездки (регистрационный сбор)	12500	10	125000
Бронирование авиа, железнодорожных билетов	800	10	8000
Выручка			133000

Расчет прибылей, убытков и денежных потоков: отчет о прибылях и убытках предназначен для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Назначение формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов с расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами. Отчет о прибылях и убытках на каждый месяц в первые полгода реализации проекта представлен в таблице 55.

Таблица 55 – Отчет о прибылях и убытках проекта в первые полгода реализации проекта

Статья расходов (доходов)	07.2020	08.2020	09.2020	10.2020	11.2020	12.2020	01.2021	02.2021
Валовый объем продаж, руб.	-	-	150650	210850	229950	253850	303000	339800
Единый налог при УСН, руб.	-	-	9039	12651	13797	15231	18180	20388
Чистый объем продаж, руб.	-	-	141611	198199	216153	238619	284820	319412
Валовая прибыль, руб.	-	-	141611	198199	216153	238619	284820	319412
Производственные издержки, руб.	223587	193883	58000	58000	58000	58000	58000	58000
Маркетинговые издержки, руб.	3650	12040	9990	8390	5000	5000	11600	5890
Заработная плата работников, руб.	-	-	222425	222425	222425	222425	222425	222425
Суммарные постоянные издержки, руб.	227237	205923	290415	288815	285425	285425	292025	286315

Продолжение таблицы 55

Статья расходов (доходов)	07.2020	08.2020	09.2020	10.2020	11.2020	12.2020	01.2021	02.2021
Амортизация, руб.	-	-	40676	-	-	-	-	-
Суммарные производственные издержки, руб.	-	-	40676	-	-	-	-	-
Чистая прибыль, руб.	-227237	-205923	-189 480	-90616	-69272	-31575	-7205	53 485

Отчет о прибылях и убытках на каждый месяц через полгода после начала реализации проекта представлен в таблице 56.

Таблица 56 – Отчет о прибылях и убытках проекта через полгода после реализации проекта

Статья расходов (доходов)	03.2021	04.2021	05.2021	06.2021	07.2021	08.2021	09.2021
Валовый объем продаж	344100	346300	347500	355200	462950	381500	512370
Единый налог при УСН	20646	20778	20850	21312	27777	22890	30742
Чистый объем продаж	323454	325522	326650	333888	435173	358610	481628
Валовая прибыль	323454	325522	326650	333888	435173	358610	481628
Производственные издержки	58000	58000	58000	58000	58000	58000	58000
Маркетинговые издержки	5800	5000	6300	5100	5000	13380	9990
Заработная плата работников	222425	222425	222425	222425	222425	222425	222425
Суммарные постоянные издержки	286225	285425	286725	285525	285425	293805	290415
Амортизация	-	-	-	-	-	-	-
Суммарные производственные издержки	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль, руб.	57 875	60875	60775	69675	177 525	87 695	221 955

Отчет о движении денежных средств: движение денежных средств предприятия рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств и необходимо для расчета денежного потока предприятия и оценки его финансовой эффективности. Приток денежных средств осуществляется за счет реализации услуг, внереализационных доходов, привлечения заемных средств, увеличения уставного капитала за счет взносов учредителей. Отток денежных средств происходит при инвестиционных издержках, текущих затратах, погашении займов и выплате процентов, выплате дивидендов, уплате налогов и отчислений.

Главным условием финансовой эффективности проекта является положительное значение накопленного денежного потока на каждом интервале планирования проекта. Отчет о движении денежных средств за каждый месяц реализации в течение первого полугодия реализации проекта представлен в таблице 57.

Таблица 57 - Отчет о движении денежных средств в первые полгода реализации проекта

Статья	09.2020	10.2020	11.2020	12.2020	01.2021	02.2021
Поступления от продаж	150650	210850	229950	253850	303000	339800
Общие издержки	67990	66390	63000	63000	69600	63890
Затраты на персонал	222425	222425	222425	222425	222425	222425
Суммарные постоянные издержки	290415	288815	285425	285425	292025	286315
Налоги	47425	47425	82912	47425	47425	101224
Кэш-фло от операционной деятельности	-187190	-125390	-138387	-79 000	-36450	-47739
Баланс наличности на начало периода	1500000	1312810	1187420	1 049 033	970033	933583
Баланс наличности за конец периода	1312810	1187420	1049033	970033	933583	885844

Отчет о движении денежных средств за каждый месяц реализации через полгода после реализации проекта представлен в таблице 58.

Таблица 58 - Отчет о движении денежных средств через полгода после реализации проекта

Статья	03.2021	04.2021	05.2021	06.2021	07.2021	08.2021
Поступления от продаж	344100	346300	347500	355200	462950	381500
Общие издержки	63800	63000	64300	63100	6300	71380
Затраты на персонал	222425	222425	222425	222425	222425	222425
Суммарные постоянные издержки	286225	285425	286725	285525	285425	293805
Налоги	47425	47425	82912	47425	47425	119404
Кэш-фло от операционной деятельности	10450	13450	-22137	22250	130100	-31709
Баланс наличности на начало периода	885844	875394	861944	839807	817557	687457
Баланс наличности за конец периода	875394	861944	839807	817557	687457	655748

Изменение ежемесячного объема суммарных постоянных издержек за первый год реализации проекта представлено на рисунке 4.



Рисунок 4 – График изменения ежемесячного объема суммарных постоянных издержек за первый год реализации проекта

Оценка экономической эффективности проекта: при оценке эффективности проекта были рассчитаны следующие основные экономические показатели: внутренняя норма доходности (IRR), чистая приведенная стоимость (NPV), дисконтированный срок окупаемости (DPVP), срок окупаемости (PBP). Расчет основных показателей экономической эффективности проекта представлен в таблице 59.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, характеризующая превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами с учетом в составе ставки дисконтирования. Предложенный проект является финансово эффективным, о чем говорит положительное значение чистого приведенного дохода.

О перспективности проекта также свидетельствует значение индекса прибыльности, характеризующего соотношение объема инвестируемого капи-

тала с предстоящей суммой чистого денежного потока по проекту. К реализации принимаются инвестиционные проекты, значение индекса доходности инвестиций которых больше единицы.

Таблица 59 – Расчет показателей экономической эффективности центра иностранных языков «Mao School»

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, %	7,75
Период окупаемости – РВ, мес.	5
Дисконтированный период окупаемости – ДРВ, мес.	8
Средняя норма рентабельности – АRR, %	63,3
Чистый приведенный доход - NPV	869989
Индекс прибыльности - PI	1,73
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	29,06
Модифицированная внутренняя норма рентабельности – MIRR, %	16,11

Интегральные показатели рассчитывались за период 24 месяца реализации проекта.

Анализ чувствительности: предназначен для оценки изменения чистого приведенного дохода при снижении или увеличении факторов, оказывающих на него непосредственное влияние.

При разработке проекта центров иностранных языков проведен однопараметрический анализ чувствительности чистого приведенного дохода к изменению основных параметров проекта на 2, 4, 6, 8, 10 % в сторону снижения и роста значений; рассмотрено влияние таких факторов, как объем инвестиций, объем сбыта, общие издержки и фонд оплаты труда.

Выявлено, что положительное влияние на объем приведенного дохода способно оказать увеличение объема сбыта и снижение объема общих издержек. В случае уменьшения объема инвестиций в проект и снижения расходов на выплаты заработной платы приведенный доход также увеличится.

Существенное отрицательное влияние на объем полученного приведенного дохода способно оказать снижение объема сбыта услуг более чем на 4 %. Недопустимым также является увеличение объема общих издержек более 8 %.

Влияние изменения вышеперечисленных факторов на уровень чистого приведенного дохода отражено в таблице 60.

Таблица 60 – Анализ чувствительности проекта

Фактор влияния	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10
Объем инвестиций	1053195	1016554	979913	943271	906630	869989	833347	796706	760065	723423	686782
Объем сбыта	-526791	-283519	-59753	183544	526716	869989	1213261	1556533	1899805	2243077	2586349
Общие издержки	1662852	1504135	394379	1187062	1028525	869989	711452	552915	394379	235842	77305
Фонд заработной платы	1512481	1255484	484494	1126986	998487	869989	741490	612991	484493	355994	227496

Уровень безубыточности: для расчета точки безубыточности проекта использован отчет о прибылях и убытках. На интервале планирования после выхода на проектную мощность подбирается значение объема производства, при котором проект будет безубыточен, то есть не будет приносить ни прибыли, ни убытков.

Проект центра иностранных языков «Mao School» будет являться безубыточным, когда полученная выручка будет составлять 339800 руб., что произойдет на шестом месяце работы проекта.

3.2 Заключительная оценка условий реализации бизнес-плана

В ходе выполнения бизнес-плана было выявлено, что разработанный проект центра иностранных языков является конкурентоспособным и перспективным. Рынок центров иностранных языков г. Благовещенска отличается средним уровнем внутриотраслевой конкуренции, однако спрос на их услуги возрастает, что обусловлено прочно сложившимся в российском обществе мнением о необходимости владения иностранным языком.

Центр иностранных языков «Mao School» будет специализироваться на оказании следующих основных образовательных услуг: общий курс английского и китайского языков для детей с 3 лет; общий курс английского и китайского языков для взрослых; подготовка к ОГЭ, ЕГЭ, IELTS, HSK по англий-

скому и китайскому языкам. Также в центре будут оказываться дополнительные услуги, такие как курсы по каллиграфии детей, творческие мастер-классы для детей (страноведческие), организация летних групповых зарубежных стажировок.

Целевой группой потребителей проекта являются женщины, имеющие средний и выше среднего уровень доходов (от 25000 руб/мес), проживающие в г. Благовещенске.

Проект центра иностранных языков «Mao School» обладает конкурентными преимуществами, к которым относятся:

- удобное месторасположение центра (в непосредственной близости находятся детский сад, школа, остановки общественного транспорта, крупные супермаркеты);

- удаленность от конкурентов;

- высокое качество работы преподавателей в связи с организацией их обучения внутри центра;

- работа со всеми возрастными группами студентов (обучение детей, начиная с раннего возраста (от 3 лет) и взрослых);

- наличие различных форматов обучения, исходя из индивидуальных потребностей и предпочтений обучающихся: индивидуальное обучение, групповое обучение;

- наличие дополнительных услуг: страноведческие мастер-классы и классы по каллиграфии;

- организация групповых зарубежных поездок в летнее время;

- наличие новой услуги для г. Благовещенска: билингвальные группы для детей.

В ходе реализации проекта будет использована стратегия «внедрения на рынок», при которой в первый год работы будут использоваться заниженные цены для закрепления компании на рынке. После успешно примененной стра-

тегии «внедрения на рынок» будет использована стратегия «роста проникающей цены», при которой рост цен будет обосновано повышением качества оказываемых услуг.

Запланированный объем выручки, положительное значение накопленного денежного потока на каждом интервале планирования проекта и значение индекса прибыльности показали, что разработанный проект центра иностранных языков является перспективным. О финансовой эффективности проекта также свидетельствует положительное значение чистого приведенного дохода.

В первый год работы планируемый объем среднемесячной выручки составит 310 тысяч рублей. При этом, проект будет являться безубыточным когда полученная выручка будет составлять 339 тысяч рублей, что произойдет на шестом месяце после запуска, после этого финансовый результат проекта становится положительным. Полный возврат инвестиций наступает на двенадцатом месяце работы.

Анализ чувствительности проекта показал, что рост объема приведенного дохода возможен за счет увеличения объема сбыта, снижения объема общих издержек, уменьшения объема инвестиций в проект и снижения расходов на выплаты заработной платы. Существенное отрицательное влияние на объем полученного приведенного дохода возможно в случае снижения объема сбыта услуг более чем на 4 % и увеличения объема общих издержек более чем на 8 %.

Реализация проекта центра иностранных языков, несомненно, несет некоторые риски. Сущность инвестиционных рисков заключается в вероятности понести убытки при реализации проекта. Инвестиционные риски могут носить систематический и несистематический характер.

Систематические риски проекта присутствуют на всех этапах реализации проекта и обусловлены условиями внешней среды компании. К данной группе рисков относятся политические риски, правовые риски, природные и экологические риски, экономические риски.

В настоящий момент при реализации проекта высока вероятность негативного влияния политических рисков, связанных с усилением эпидемиологической обстановки в стране и регионе. С целью минимизации негативных влияний в ходе реализации проекта разработаны следующие основные мероприятия. В случае полного запрета со стороны органов власти на проведение очных занятий, планируется:

- предоставление услуг по групповому и индивидуальному онлайн-обучению;
- разработка и продажа онлайн-курсов в формате готовых видео-уроков;
- предоставление услуг по освоению школьной программы;
- временное введение акции «Приведи друга-получи скидку 10 % на месяц обучения».

В случае разрешения на проведение только индивидуальных занятий планируется реализация всех вышеперечисленных мер, а также снижение цены на индивидуальные занятия на 9 % (450 руб/час).

Несистематические риски, напротив, поддаются влиянию со стороны компании и могут быть полностью или частично устранены. К основным несистематическим рискам относятся производственные риски (например, недостижение запланированных объемов продаж), рыночные риски (снижение доли рынка, изменение рыночных цен), финансовые риски (низкая ликвидность, рентабельность проекта), организационные риски (неэффективность работы компании и ее сотрудников).

С целью минимизации организационных рисков, планируется обеспечение участия руководителя проекта на всех этапах его реализации; организация качественной работы персонала путем реализации методов мотивации труда сотрудников, а также их непрерывного обучения и повышения квалификации.

Производственные риски являются главными проектными рисками, обуславливая коммерческую эффективность проекта. С целью снижения производственных рисков планируется регулярный мониторинг рынка услуг обуче-

ния иностранных языков страны и региона, контроль за изменением тенденций, анализ возможности внедрения новых услуг в работу центра иностранных языков. Также планируется регулярное выявление возможных факторов влияния на проект, прогноз их появления и усиления, поиск путей снижения и нейтрализации их негативного влияния.

С целью снижения финансовых рисков планируется планирование плановых доходов и расходов компании. Также при реализации проекта предусмотрено финансирование непредвиденных расходов, поскольку превышение бюджета до 10 % является нормой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время в российском обществе прочно закреплено мнение о необходимости владения иностранным языком для любого человека, что подтверждают данные опроса ВЦИОМ, проведенного в 2019 году. Открытие центра иностранных языков является перспективным направлением ведения предпринимательской деятельности. Все больше осознавая важность качественного образования для дальнейшей жизни, люди готовы инвестировать в собственные знания и знания своих детей.

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы было разработано экономическое обоснование открытия нового центра иностранных языков в г. Благовещенске.

При разработке экономического обоснования были решены следующие основные задачи:

- изучены теоритические аспекты экономического обоснования при открытии нового предприятия;
- рассмотрены предпосылки и этапы создания новых предприятий малого бизнеса;
- выполнен анализ нормативной базы по созданию нового предприятия малого бизнеса;
- проанализирован рынок центров иностранных языков в г. Благовещенске;
- проанализированы конкуренты в сфере центров иностранных языков в г. Благовещенске;
- разработан бизнес-план открытия центра иностранных языков;
- выполнена заключительная оценка условий реализации бизнес-плана.

На состояние рынка коммерческих образовательных услуг большое влияние оказывает социально-экономическое состояние региона. Анализ объемов

валового регионального продукта показал соответствие темпов экономического развития Амурской области Дальневосточному Федеральному округу в целом. Результаты анализа фактического конечного потребления домашних хозяйств и объема среднедушевых доходов на территории Амурской области показали улучшение благосостояния населения региона в динамике и повышение его платежеспособности.

Состояние рынка центров иностранных языков г. Благовещенска характеризуется стабильностью, услуги центров пользуются высоким спросом у населения. Одной из главных слабых сторон конкурентов является недостаток денежных средств на продвижение, вследствие чего компании имеют устаревшие веб-сайты и низкоэффективные рекламные материалы. Главной угрозой для организаций является усиление конкуренции на рынке, в том числе за счет роста популярности онлайн-образования. Компании имеют перед собой множество возможностей, связанных с расширением ассортимента услуг, совершенствованием маркетинговой деятельности, повышением качества оказываемых услуг.

Целью разработанного проекта является открытие в г. Благовещенске современного центра иностранных языков. Главными конкурентными преимуществами проекта являются выгодное месторасположение центра (в непосредственной близости находятся детский сад, школа, остановки общественного транспорта, крупные супермаркеты); удаленность от конкурентов; наличие отдельного входа.

Конкурентоспособность оказываемых услуг обеспечена путем работы со всеми возрастными группами студентов (обучение детей, начиная с раннего возраста (от 3 лет) и взрослых); наличия единой методики преподавания (организована система обучения преподавателей внутри центра); наличия услуг онлайн и офлайн обучения; наличия различных форматов обучения, исходя из индивидуальных потребностей и предпочтений обучающихся (индивидуаль-

ное обучение, групповое обучение); наличия дополнительных услуг (страноведческих мастер-классов и классов по каллиграфии); организации групповых зарубежных поездок в летнее время.

О перспективности разработанного проекта позволяют сделать вывод анализ планируемых объемов выручки, анализ движения денежных средств и показателей экономической эффективности проекта.

Планируемый объем среднемесячной выручки в течение первого года работы составляет 310 тысяч рублей. При достижении объема выручки размера 339 тысяч рублей, проект будет являться безубыточным. Ожидается, что достижение точки безубыточности произойдет на шестом месяце после запуска, после этого финансовый результат проекта становится положительным. Полный возврат инвестиций наступает на двенадцатом месяце работы проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аналитический обзор. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9924> – 10.06.2020.
- 2 Английский язык, обучение, курсы, репетитор, подготовка к ЕГЭ и ГИА. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://blg.letschool.ru/> - 10.06.2020.
- 3 Бабокин, Г. И. Основы функционирования систем сервиса. В 2 ч. Часть 1 : учебник для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / Г.И. Бабокин, А. А. Подколзин, Е. Б. Колесников. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 423 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/441239> - 10.06.2020.
- 4 Бабокин, Г. И. Основы функционирования систем сервиса. В 2 ч. Часть 2 : учебник для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / Г.И. Бабокин, А. А. Подколзин, Е. Б. Колесников. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 423 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/455109> - 10.06.2020.
- 5 Бекетова, О. Н. Бизнес-планирование : учебное пособие [Электронный ресурс] / О. Н. Бекетова, В. И. Найденков. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81001.html> - 10.06.2020.
- 6 Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности : учебное пособие [Электронный ресурс] / И. К. Беляевский. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 274 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10738.html> - 10.06.2020.
- 7 Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : учебник [Электронный ресурс] / С. Н. Виноградова. — Минск : Вышэйшая школа, 2012. — 288 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20218.html> - 10.06.2020.
- 8 Виноградова, С. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие [Электронный ресурс] / С. А. Виноградова, Н. В. Сорокина, Т. С. Жданова. — Саратов, 2013. — 158 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16742.html> - 10.06.2020.

9 Воронцовский, А. В. Управление рисками : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / А. В. Воронцовский. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 485 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/450664> - 10.06.2020.

10 Горбашко, Е.А. Управление конкурентоспособностью : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 447 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/449954> - 10.06.2020.

11 Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / В. Н. Дорман. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 108 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/453305> - 10.06.2020.

12 Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации : учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / В. Н. Дорман. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/454635> - 10.06.2020.

13 Евстафьева, И.Ю. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / И. Ю. Евстафьева, В. А. Черненко. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 337 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/450546> - 10.06.2020.

14 Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / Н. В. Еремеева. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 242 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/453042> - 10.06.2020.

15 Иностранные языки для детей и взрослых. Школа «Эрудит». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.school-erudite.ru/programmy-nashej-shkoly/inostrannye-yazyki-dlya-detej-i-vzroslyx/> - 10.06.2020.

16 Казакевич, Т. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие [Электронный ресурс] / Т. А. Казакевич. —

Санкт-Петербург, 2015. — 186 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30207.html> - 10.06.2020.

17 Карицкая, И.М. Клиентоориентированность организаций сферы услуг: проблемы и способы решения / И.М. Карицкая, Л.Ю. Шадрина // Инновационное развитие. — 2017. - № 1(6). — С.52-54. - Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28147751> – 10.06.2020.

18 Карпова, С.В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / С. В. Карпова. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/433737> - 10.06.2020.

19 Киселева, Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие [Электронный ресурс] / Е.Н. Киселева, О.Г. Буданова. — М. : Вузовский учебник, 2010. — 187 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931.html> - 10.06.2020.

20 Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие [Электронный ресурс] / Л. Г. Киселева. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 99 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68930.html> - 10.06.2020.

21 Клочкова, Е.Н. Экономика предприятия : учебник для вузов [Электронный ресурс] / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 382 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/466276> - 10.06.2020.

22 Колесников, А. В. Корпоративная культура : учебник и практикум для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / А. В. Колесников. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 167 с. — Режим доступа: <https://biblio-online.ru/bcode/433846> - 10.06.2020.

23 Костюхин, Ю.Ю. Бизнес-планирование : учебное пособие [Электронный ресурс] / Ю. Ю. Костюхин, О. О. Скрыбин, И. М. Зайцев. — М.: Издательский Дом МИСиС, 2017. — 104 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/78557.html> - 10.06.2020.

24 Костюченко, Т.Н. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учебное пособие [Электронный ресурс] / Т. Н. Костюченко, Н. Ю. Ермакова, Ю. В. Орел [и др.]. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, Секвойя, 2017. — 138 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76044.html> - 10.06.2020.

25 Кукушкина, С.Н. Внутрифирменное планирование : учебник и практикум для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / С. Н. Кукушкин, В. Я. Поздняков, Е. С. Васильева. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 322 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/431742> - 10.06.2020.

26 Кулибанова, В. В. Маркетинг в сервисе : учебник и практикум для академического бакалавриата [Электронный ресурс] / В. В. Кулибанова. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 259 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/434101> - 10.06.2020.

27 Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 435 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/450359> - 10.06.2020.

28 Курочкина, А. Ю. Управление качеством услуг : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / А. Ю. Курочкина. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 172 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/451487> - 10.06.2020.

29 Курсы японского, немецкого, английского языков в Благовещенске. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://satori-school.ru/novosti> - 10.06.2020.

30 Курсы. SWT-Center / СВТ-Центр. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://study-swt.ru/courses> - 10.06.2020.

31 Лето SWT 2020 с изучением английского за рубежом / СВТ-Центр. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://leto.swt-center.ru/> - 10.06.2020.

32 Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО [Электронный ресурс] / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html> - 10.06.2020.

33 Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / И. М. Лифиц. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 392 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/449613> - 10.06.2020.

34 Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов [Электронный ресурс] / А. М. Лопарева. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 273 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/465851> - 10.06.2020.

35 Лукич, Р.М. Управление продажами [Электронный ресурс] / Р.М. Лукич. — М. : Альпина Паблишер, 2017.— 216 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68019.html> - 10.06.2020.

36 Маховикова, Г. А. Ценообразование в торговом деле : учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/426099> - 10.06.2020.

37 Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования [Электронный ресурс] / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/426580> - 10.06.2020.

38 Минько, Э. В. Качество и востребованность образовательных услуг : учебное пособие [Электронный ресурс] / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 1225 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74225.html> - 10.06.2020.

39 Морозова, Н. С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов [Электронный ресурс] / Н. С. Морозова, М. А. Морозов. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 192 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/454344> - 10.06.2020.

40 Морозов, Г. Б. Правовое регулирование предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / Г. Б. Морозов. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 420 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/454024> - 10.06.2020.

41 Мотышина, М. С. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов [Электронный ресурс] / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 282 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/456053> - 10.06.2020.

42 Образование в цифрах: 2019 / Статистические сборники ВШЭ / Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/oc2019> – 10.06.2020.

43 Образование и стажировки за рубежом. SWT-Center / СВТ-Центр. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://swt-center.ru/> - 10.06.2020.

44 Орлова, П. И. Бизнес-планирование : учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / П. И. Орлова. — М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 285 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/90232.html> - 10.06.2020.

45 Панина, З. И. Организация и планирование деятельности предприятия сферы сервиса : практикум [Электронный ресурс] / З. И. Панина, М. В. Виноградова.— М. : Дашков и К, 2017. — 244 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85138.html> - 10.06.2020.

46 Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия : учебное пособие [Электронный ресурс] / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35490.html> - 10.06.2020.

47 Пряжников, Н. С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / Н. С. Пряжников. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 365 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/450790> - 10.06.2020.

48 Румянцева, Е. Е. Инвестиционный анализ : учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / Е. Е. Румянцева. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 281 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/452513> - 10.06.2020.

49 Рынок изучения английского языка. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://skyeng.ru/mediacenter/market> - 10.06.2020.

50 Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / А. А. Сергеев. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 483 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/449380> - 10.06.2020.

51 Семиглазов, В. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие [Электронный ресурс] / В. А. Семиглазов. — Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2016. — 164 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/72148.html> - 10.06.2020.

52 Синяева, И.М. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов [Электронный ресурс] / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/450127> - 10.06.2020.

53 Скорониченко, Н.Н. Совершенствование механизма повышения конкурентоспособности предприятий в сфере услуг на основе улучшения качества услуг / Н.Н. Скорониченко, Т.А. Оруч // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2012. - № 3. - С.288-291. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=18222976> -10.06.2020.

54 Стародубова, А. А. Бизнес-планирование : учебное пособие [Электронный ресурс] / А. А. Стародубова, И. В. Дубовик. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — 91 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79269.html> - 10.06.2020.

55 Статистические издания. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13205> - 10.06.2020.

56 Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие [Электронный ресурс] / Т. А. Сушкова. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. — 186 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/88448.html> - 10.06.2020.

57 Феденева, И. Н. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] / И. Н. Феденева, В. П. Нехорошков, Л. К. Комарова. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 205 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/452688> - 10.06.2020.

58 Центр изучения иностранных языков. Go! English Благовещенск. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://blg.go-eng.ru/> - 10.06.2020.

59 Школа Восточных Языков / Обучение китайскому языку, английскому и японскому языкам. Обучение детей и взрослых. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://o-l-s.ru/> - 10.06.2020.

60 Школа иностранных языков Благовещенск. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://speakup-blg.ru/> - 10.06.2020.

61 Языковая школа в Благовещенске / Progress. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://amurprogress.ru/> - 10.06.2020.

62 Языковая школа – Лексикон. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.lexicon-info.ru/> - 10.06.2020.

63 Языковая школа Сок / Благовещенск. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cok-urok.ru/> - 10.06.2020.

64 Языковой лагерь за городом – SWT Camp / СВТ-Центр. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://swt-camp.ru/> - 10.06.2020.

65 Языковой учебный центр «Мисс Эллен» - О компании. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://missellen.ru/about> - 10.06.2020.

66 Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов [Электронный ресурс] / Д. О. Ямпольская. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 193 с. — Режим доступа: <http://biblio-online.ru/bcode/454470> - 10.06.2020.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Календарный план рекламной кампании проекта в первый год работы

Мероприятие	Период реализации											
	09.20	10.20	11.20	12.20	01.21	02.21	03.21	04.21	05.21	06.21	07.21	08.21
Рассылка электронных сообщений клиентам по электронной почте, Whatsapp	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Распространение рекламных материалов	+	+			+	+			+			+
Таргетированная реклама в Инстаграм	+	+			+	+		+	+	+		+
Размещение рекламного поста в Инстаграм-аккаунте новостного портала «Амур.инфо»					+							+
Публикация объявления на Avito.ru	+	+			+	+						+
Контекстная реклама в Google	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Расчет ежемесячного объема выручки проекта в первые 6 месяцев работы

Услуга	Планируемый объем выручки, руб.					
	09.2020	10.2020	11.2020	12.2020	01.2021	02.2021
Продано абонементов "Китайский с мамой"	5	6	6	7	8	10
Стоимость абонемента "Китайский с мамой"	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Продано абонементов "Английский с мамой"	6	8	8	8	10	11
Стоимость абонемента "Английский с мамой"	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Продано абонементов для дошкольников (китайский)	5	8	8	8	9	13
Стоимость абонемента для дошкольников (китайский)	1550	1550	1550	1550	1550	1550
Продано абонементов для дошкольников (английский)	6	9	9	9	9	15
Стоимость абонемента для дошкольников (английский)	1550	1550	1550	1550	1550	1550
Продано абонементов для школьников (китайский)	8	12	14	16	19	21
Стоимость абонемента для школьников (китайский)	3100	3100	3100	3100	3100	3100
Продано абонементов для школьников (английский)	10	14	16	17	18	21
Стоимость абонемента для школьников (английский)	3100	3100	3100	3100	3100	3100
Продано абонементов для взрослых	4	6	6	6	8	9
Стоимость абонемента для взрослых	3100	3100	3100	3100	3100	3100
Продано индивидуальных занятий	11	15	17	19	24	26
Стоимость индивидуального занятия	500	500	500	500	500	500
Продано абонементов в "Билингвальную группу"	3	4	4	5	7	7
Стоимость абонемента "Билингвальная группа"	8600	8600	8600	8600	8600	8600
Продано абонментов на творческие мастер-классы	5	6	8	9	11	10
Стоимость абонемента на творческие мастер-классы	1900	1900	1900	1900	1900	1900
Продано абонментов "Китайская каллиграфия и иероглифика"	6	8	9	10	11	11
Стоимость абонемента "Китайская каллиграфия и иероглифика"	1900	1900	1900	1900	1900	1900
Выручка	150650	210850	229950	253850	303000	339800

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Расчет ежемесячного объема выручки проекта после 6 месяцев работы

Услуга	Планируемый объем выручки, руб.						
	03.2021	04.2021	05.2021	06.2021	07.2021	08.2021	09.2021
Продано абонементов "Китайский с мамой"	11	11	11	12	12	14	16
Стоимость абонемента "Китайский с мамой"	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1400
Продано абонементов "Английский с мамой"	11	12	13	14	14	16	17
Стоимость абонемента "Английский с мамой"	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1400
Продано абонементов для дошкольников (китайский)	14	14	14	10	10	14	18
Стоимость абонемента для дошкольников (китайский)	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1800
Продано абонементов для дошкольников (английский)	16	16	16	16	15	16	18
Стоимость абонемента для дошкольников (английский)	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1800
Продано абонементов для школьников (китайский)	21	21	21	17	13	15	18
Стоимость абонемента для школьников (китайский)	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3700
Продано абонементов для школьников (английский)	21	21	21	15	12	17	20
Стоимость абонемента для школьников (английский)	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3700
Продано абонементов для взрослых	9	9	9	11	11	13	13
Стоимость абонемента для взрослых	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3700
Продано индивидуальных занятий	26	28	28	28	24	29	39
Стоимость индивидуального занятия	500	500	500	500	500	500	600
Продано абонементов в "Билингвальную группу"	7	7	7	11	11	12	13
Стоимость абонемента "Билингвальная группа"	8600	8600	8600	8600	8600	8600	9990
Продано абонементов на творческие мастер-классы	10	10	10	11	11	11	13
Стоимость абонемента на творческие мастер-классы	1900	1900	1900	1900	1900	1900	2200
Продано абонементов "Китайская каллиграфия и иероглифика"	11	11	11	11	11	11	14
Стоимость абонемента "Китайская каллиграфия и иероглифика"	1900	1900	1900	1900	1900	1900	2200
Продано услуг по организации летней учебной стажировки на о. Себу, Филиппины	-	-	-	-	10	-	-
Стоимость услуги по организации летней учебной стажировки на о. Себу, Филиппины	-	-	-	-	13300	-	-
Выручка	344100	346300	347500	355200	462950	381500	512370