

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

Факультет Экономический  
Кафедра Экономики и менеджмента организации  
Направление подготовки 38.03.02 – Менеджмент

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
- А. Васильева А.В Васильева  
« 03 » 02 2021 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций на развитие  
деятельности ИП Демиденко В.В.

Исполнитель  
студент группы 772 - узб

В.В. Демиденко  
03.02.2021  
(подпись, дата)

В.В Демиденко

Руководитель  
зав. кафедрой

- А. Васильева  
03.02.2021  
(подпись, дата)

А.В Васильева

Нормоконтроль

С.А. Петрова  
03.02.2021  
(подпись, дата)

С.А Петрова

Благовещенск 2021

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

Факультет экономический  
Кафедра экономики и менеджмента организации

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

- А. Васильева А.В. Васильева

« 06 » 11 2020 г.

**ЗАДАНИЕ**

К выпускной квалификационной работе студента Демиденко Виктории Викторовны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций на развитие деятельности ИП Демиденко В.В.  
(утверждена приказом от 06.11.2020 № 2435-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 03.02.2021

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: 1. Учебная литература; 2. Интернет-ресурсы

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов):

1 Теоретические аспекты бизнес-планирования

2 Анализ внешней и внутренней среды ИП Демиденко В.В.

3 Разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций ИП Демиденко В.В.

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

Бакалаврская работа содержит 103 с., 41 таблица, 20 рисунков, 50 источников.

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) \_\_\_\_\_

7. Дата выдачи задания 06.11.2020

Руководитель выпускной квалификационной работы: А.В. Васильева,  
зав. кафедрой

Задание принял к исполнению (дата): 06.11.2020

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 108 с., 43 таблицы, 20 рисунков, 50 источников.

БИЗНЕС-ПЛАН, ПЛАНИРОВАНИЕ, КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, УСЛУГА, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, НОРМАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАНИРОВКА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДЕТСКИЙ САД, ЗАТРАТЫ, ВНЕШНЯЯ СРЕДА, ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА.

В первой главе работы рассматриваются теоретические аспекты бизнес-планирования. Выявляется роль бизнес-планирования в принятии управленческих решений. Изучается порядок составления бизнес-планов. Исследуется отечественный и зарубежный опыт бизнес-планирования. Дается характеристика особенностям поиска инвесторов и взаимодействия с ними в процессе реализации бизнес-плана.

Во второй главе работы дается экономическая характеристика ИП Демиденко В.В., проводится анализ внешней и внутренней среды индивидуального предпринимателя, дается оценка имеющихся источников финансирования.

В третьей главе работы проводится разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций ИП Демиденко В.В. Дается оценка идеи бизнес-плана. Проводится рассмотрение организации маркетинговой деятельности в рамках бизнес-плана. Предлагается порядок поиска инвесторов для реализации бизнес-плана. Формируются производственный, организационный и финансовый планы. Дается оценка рисков бизнес-плана, проводится оценка эффективности реализации бизнес-плана.

## СОДЕРЖАНИЕ

|  |     |
|--|-----|
| Введение   | 4   |
| 1 Теоретические аспекты бизнес-планирования  | 7   |
| 1.1 Роль бизнес-планирования в принятии управленческих решений                               | 7   |
| 1.2 Порядок составления бизнес-планов  | 13  |
| 1.3 Отечественный и зарубежный опыт бизнес-планирования                                      | 22  |
| 1.4 Особенности поиска инвесторов и взаимодействия с ними в процессе реализации бизнес-плана | 28  |
| 2 Анализ внешней и внутренней среды ИП Демиденко В.В.  | 36  |
| 2.1 Экономическая характеристика ИП Демиденко В.В.   | 36  |
| 2.2 Анализ внешней среды ИП Демиденко В.В.   | 40  |
| 2.3 Анализ внутренней среды ИП Демиденко В.В. Оценка имеющихся источников финансирования     | 49  |
| 3 Разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций ИП Демиденко В.В.                        | 63  |
| 3.1 Оценка идеи бизнес-плана   | 63  |
| 3.2 Организация маркетинговой деятельности в рамках бизнес-плана                             | 73  |
| 3.3 Организация поиска инвесторов для реализации бизнес-плана                                | 75  |
| 3.4 Производственный, организационный и финансовый планы                                     | 80  |
| 3.5 Оценка рисков бизнес-плана   | 90  |
| 3.6 Оценка эффективности реализации бизнес-плана   | 91  |
| Заключение   | 95  |
| Библиографический список   | 101 |

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях рыночной экономики всё большее значение приобретают действия, направленные не столько на удовлетворение потребностей населения и организаций, сколько такая деятельность, при которой возможно также и решение определённых социальных задач. В результате этого, органами власти осуществляется поддержка тех начинаний, которые имея в качестве основы бизнес-интерес, приводят к тому, что те или иные проблемы функционирования общества становятся менее значимыми, или вовсе решаются.

Одним из таких направлений, которое является в большинстве регионов значимым, является оформление детей в детский сад. Практика показывает, что получение места в муниципальном детском саду не гарантировано, по причине дефицита мест в муниципальных дошкольных учреждениях. Проблема могла бы быть решена коммерческими детскими садами, однако, на сегодняшний день они только начинают свою деятельность, в результате чего у них нет ресурсных возможностей по сколько-нибудь значимому влиянию на данную проблему, хотя какие-то потребности они решают, прежде всего, для людей, которые имеют средства для содержания детей в коммерческих детских садах.

Применение бизнес-планирования к деятельности по созданию коммерческого детского сада, а также к определению источников его финансирования возможно по той причине, что в основе предоставления таких услуг лежит коммерческий расчёт. Он состоит в том, чтобы получать прибыль, одновременно предоставляя услуги содержания и ухода за детьми. Практика функционирования частных детских садов показывает, что несмотря на ограниченность их возможностей в части приёма детей, они, тем не менее, функционируют, что говорит о принципиальной возможности ведения такой деятельности эффективно.

Учитывая высокий уровень социальной значимости обеспечения населения детскими дошкольными учреждениями, в организации данной деятельности можно рассчитывать на содействие в ней со стороны местных и

региональных властей, так как они, также как и простые люди, заинтересованы в них. Здесь можно рассчитывать на меры грантовой поддержки, выделение необходимых организационных ресурсов и прочие.

Следует отметить, что в настоящее время в нашей стране можно ожидать существенного роста бизнес-активности, прежде всего, по причине существенного снижения ставок в экономике. Если в течение длительного периода времени уровень процентных ставок по кредитам для небольших фирм и индивидуальных предпринимателей составлял 20 % и более годовых, то сейчас наблюдается тренд на снижение уровня данных ставок до 10-15 % годовых, что позволяет надеяться на повышение уровня доступности кредитов на бизнес. Более того, общее повышение устойчивости российской экономики позволяет увеличивать сроки кредитования, повышать уровень оказываемых услуг, что благоприятно скажется на решении проблемы обеспечения населения местами в детских дошкольных учреждениях.

Особую значимость бизнес-планирование открытия детского сада с точки зрения поиска необходимых источников финансирования имеет для Амурской области, так как в наш регион в существенной степени дефицитен по рабочим рукам. Это проявляется в том, что любой сколько-нибудь крупный проект в нашем регионе требует привлечения рабочих рук со стороны. Реализация бизнес-плана по открытию коммерческого детского сада позволит высвободить на рынок определённое количество рабочих рук, что будет положительно влиять на состояние рынка труда. В этой связи, на наш взгляд, будет полезным налаживание взаимодействия с муниципальными властями и получение от них тех или иных преференций для проектируемого предприятия, так как это позволит сократить сроки реализации предлагаемого проекта.

Поддержку проекту оказывает и тот факт, что в настоящее время в российском обществе существует значительная потребность для работы обоих родителей. Достигнутый в Амурской области показатель в размере 65-66 % не позволяет говорить о том, что имеющиеся возможности по устройству детей исчерпаны. Напротив, опыт других регионов показывает, что реальным

является достижение уровня устройства детей-дошкольников в детские дошкольные учреждения в размере 80-90 %, что позволит существенно изменить и состояние социальной сферы по данному направлению, и удовлетворить спрос на данные услуги.

Цель бакалаврской работы – разработка бизнес-плана по привлечению инвестиций на развитие деятельности ИП Демиденко В.В.

Предмет исследования – процесс бизнес-планирования по привлечению инвестиций на развитие деятельности ИП Демиденко В.В. детский сад «Малышарики» на открытие нового подразделения.

Объект исследования – ИП Демиденко В.В.

Задачи работы:

- дать краткую характеристику объекту исследования;
- провести анализ внешней и внутренней среды организации;
- провести анализ практики управления проектами в организации;
- разработать направления реализации бизнес-плана по заявленной теме ВКР;
- дать оценку экономической эффективности предложенного бизнес-плана с учётом выбранного способа его финансирования.

Временной период исследования – 2017-2020.

Информационную базу исследования составили публикации в учебной, научной литературе, публикации периодической печати, данные органов государственного регулирования, статистические и аналитические публикации, посвящённые услугам в РФ, а также данные деятельности ИП Демиденко В.В.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

## 1.1 Роль бизнес-планирования в принятии управленческих решений

Особенностью бизнес-планирования в современных условиях является стремление к повышению конкурентоспособности предприятия, так как именно конкурентоспособность даёт ему возможность функционировать на рынке.

По мнению Е.А. Кореняко, Е.В. Колмакова и Е.С. Пахомовой, в качестве ключевых особенностей любого планирования на предприятии выступают:

- упорядоченность процесса, предполагающая постоянство его этапов, стадий и работ;
- в основе планирования лежит обработка информации;
- в рамках планирования осуществляется разработка определённых действий (проектов, планов);
- планирование предполагает достижение определённых целей.<sup>1</sup>

С целью определения роли бизнес-планирования в принятии управленческих решений, рассмотрим определение бизнес-плана как его ключевой части. По мнению Ю.Н. Лапыгина и Д.Ю. Лапыгина, «... Бизнес план представляет собой подробный перспективный план развития конкретного бизнеса, составляемый для организации и координации работ по проекту, проведения переговоров с кредиторами и инвесторами, а также для привлечения участников проекта из числа потенциальных».<sup>2</sup>

Особое значение в процессе бизнес-планирования играют его принципы, так как они составляют основные постулаты, на которых зиждется данный процесс.

По мнению А. Файоля и Р. Акоффа, для бизнес-планирования, как и для планирования в целом, характерно использование комплекса принципов, обеспечивающих его использование на предприятиях, и дополняющих друг друга (таблица 1).

---

<sup>1</sup> Кореняко, Е.А. Система бизнес-планирования на предприятии как основа для выработки оптимальных управленческих решений // Социально-экономические явления и процессы. 2019. № 7-8. С. 86.

<sup>2</sup> Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. – М. : Издательство «Омега-Л», 2019. С. 17.

Таблица 1 – Основные принципы бизнес-планирования

| Принцип           | Содержание принципа   |
|-------------------|---|
| Единство          | Предполагает системный характер планирования. Все планы объединяются в систему документов   |
| Участие           | Все значимые для организации работники участвуют в процессе бизнес-планирования (партсипативное планирование)   |
| Непрерывность     | Процесс бизнес-планирования осуществляется постоянно, в рамках установленного цикла. Разработанные планы приходят на смену друг другу. Непрерывность планирования обуславливается непостоянством внешней среды, изменения внутренней среды фирмы, а также понимания ею своих ценностей и возможностей |
| Гибкость          | Планы должны быть гибкими, ввиду возможных изменений внешней среды. Бизнес-планы должны предполагать возможность изменений, исходя из внешних и внутренних условий  |
| Точность          | Разрабатываемые планы достаточно точны и детализированы. Учитывается срок бизнес-плана, с ростом длительности которых снижается точность  |
| Коммуникативность | Предполагает интеграцию и координацию усилий, увязывая все аспекты деятельности организации   |
| Адекватность      | Бизнес-план должен отражать реальные проблемы в процессе бизнес-планирования. Происходящие процессы должны с требуемым уровнем точности находить отражение в бизнес-плане   |
| Многовариантность | Предполагает возможность реализации бизнес-планов в различных вариантах   |
| Итеративность     | Возможность постоянного изменения бизнес-плана под действием тех или иных условий   |

Также, возможно выделение следующих специфических принципов бизнес-планирования:

1) обязательность возврата вложенных в проект инвестиций и обеспечение нужного уровня доходности;

Разрабатываемый бизнес-план должен давать инвестору и реализующем его предприятию возможность получения требуемого уровня отдачи от инвестиций. В том случае, когда отдача от инвестиций ниже, либо равна таковой от действующего бизнеса, потребность в осуществлении каких-либо бизнес-проектов снижается.

2) постоянное расширение границ бизнес-планирования;

Бизнес-планирование должно учитывать постоянное увеличение уровня сложности взаимодействия людей и субъектов экономики. В этой связи предполагается учитывать данную особенность в процессе бизнес-

планирования с тем, чтобы обеспечить адекватную реакцию реализующего предприятия на условия внешней среды.

3) наличие учёта трёх жизненных циклов;

Бизнес-план должен учитывать особенности трёх жизненных циклов:

- организации, являющейся инициатором бизнес-идеи;
- проекта, реализация которого осуществляется;
- нового продукта.

4) завершение разработки бизнес-проекта;

Данный принцип предполагает обязанность передачи разработанного бизнес-плана лицам или организации, которая его будет реализовывать.

5) обеспечение возможности глобализации бизнеса;

Суть данного специфического принципа бизнес-планирования состоит в том, что необходимо учитывать возможность глобализации проекта, который разрабатывается. Данный принцип обуславливается открытостью экономики и возможностью как привлечения иностранных инвесторов, так и самостоятельного инвестирования в иностранные проекты.<sup>3</sup>

Деятельностную характеристику бизнес-планирования возможно дать на основании тех функций, которые оно реализует:

1) стратегическая функция;

Данная функция проявляется в том, что бизнес-план может быть использован для разработки стратегии бизнеса. Реализация данной функции в значительной степени важна в период создания предприятия, а также при смене основных направлений его деятельности.

2) функция планирования;

С помощью данной функции возможно оценить привлекательность того или иного направления деятельности, а также обеспечивать контроль процессов, которые идут внутри организации.

3) ресурсная функция.

---

<sup>3</sup> Свешникова, Т.В. Сущность бизнес-планирования, его задачи и основные функции // Казанская наука. 2015. № 12. С. 67.

Реализация данной функции позволяет привлекать предприятию ресурсы для реализации бизнес-планов, ввиду того, что это должно приводить к повышению эффективности деятельности организации, что является основанием для выдачи ему ссуд.

4) инвестиционная функция.

Реализация данной функции в процессе бизнес-планирования состоит в привлечении к реализации тех или иных сформированных планов потенциальных партнёров, на которых может быть переложена обязанность финансирования проекта в той или иной его части, однако, лишь на основании сформированного бизнес-плана.<sup>4</sup>

Типология бизнес-планов по внутренним их аспектам реализации может быть представлена следующим образом (рисунок 1).<sup>5</sup>

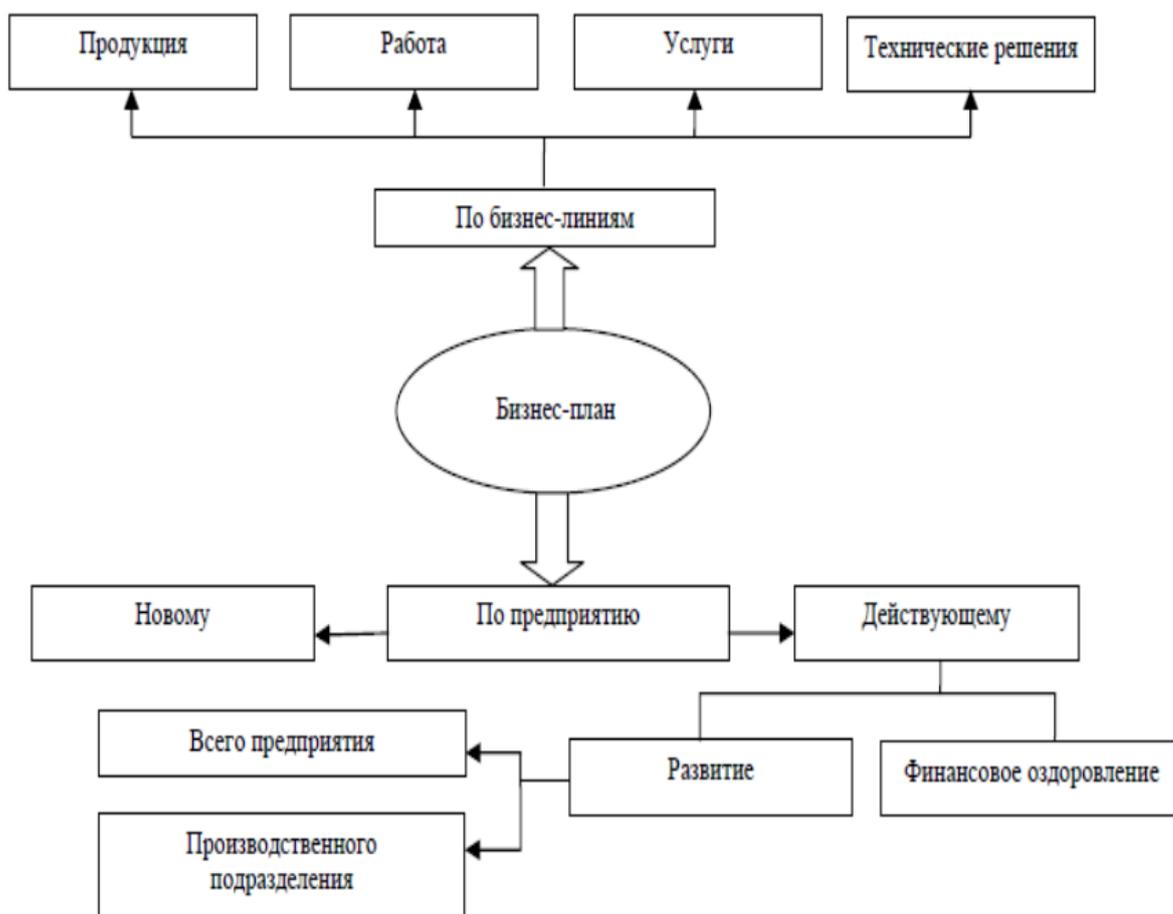


Рисунок 1 – Типология бизнес-планов

<sup>4</sup> Дмитриев, В.А. Значение и функции бизнес-планирования / В.А. Дмитриев // Путеводитель предпринимателя. 2019. № 44. С. 95

<sup>5</sup> Кореняко, Е.А. Система бизнес-планирования на предприятии как основа для выработки оптимальных управленческих решений // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 7-8. С. 88.

В рамках такого подхода в качестве критериев деления бизнес-планов выступают бизнес-линии, на которые ориентирован сформированный бизнес-план, а также нацеленность бизнес-плана на ту или иную деятельность предприятия (развитие, финансовое оздоровление, старт бизнеса и прочие).

Следует отметить, что данная классификация не является единственной. По мнению Р.Р. Погосян, в качестве дополнительных критериев классификации бизнес-планов могут выступать следующие (таблица 2).<sup>6</sup>

Таблица 2 – Критерии классификации бизнес-планов

| Критерий классификации бизнес-планов | Виды бизнес-планов   |
|--------------------------------------|--|
| По типу решаемых задач               | Организации, структурного подразделения, заявки на кредит, заявки на грант, инвестиционного проекта, развития региона                  |
| По типу проекта                      | Технический, организационный, экономический, социальный, смешанный   |
| По классу бизнес-плана               | Моноплан, мультиплан, мегаплан   |
| По масштабу                          | Малый, средний, крупный, сверхкрупный  |
| По размерам                          | Межгосударственный, международный, национальный/государственный, межрегиональный/отраслевой, корпоративный, ведомственный, предприятия |
| По длительности                      | Краткосрочный (до 3 лет), среднесрочный (3-5 лет), долгосрочный (свыше 5 лет)  |
| По типу решаемых задач               | Инвестиционного проекта, структурного подразделения, предприятия, ТЭО заявки на кредит, венчура  |
| По значимости задач                  | Стратегический, тактический, оперативный   |

Л.А. Мизюркина и Э.Н. Сайфуллина указывают на то, что с позиций управления бизнес-планирование позволяет дать ответ на следующий комплекс вопросов:

- что предприятие должно производить ?;
- каковы должны быть объёмы производства ?;
- с использованием какой техники и каких технологий должно быть организовано производство ?;
- каков требуемый объём ресурсов (финансовых, трудовых, материальных) необходим для производства ?;

<sup>6</sup> Погосян, Р.Р. О типологии бизнес-планов // Иновационные стратегии и механизмы управления экономикой. Материалы XVIII международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, молодых ученых и студентов. Под ред. И.В. Мишуровой, Т.Ю. Синюк. 2018. С. 123-124.

- кто будет являться потребителем ?;
- какая доходность будет у проекта, и сколько прибыли он принесёт организации ? <sup>7</sup>

Рассматривая в целом бизнес-планирование на предприятии, следует отметить, что оно предполагает упорядочивание процессов управления, исходя из установленной цели. В этом его основное предназначение с позиций управления. В результате этого происходит подчинение второстепенных целей и задач первостепенным, и далее – стратегической цели, в результате чего удаётся существенно увеличить эффективность использования имеющихся на предприятии ресурсов.

По итогам проведённого в пункте 1.1 исследования сделаем следующие выводы:

1) под бизнес-планом понимается документ, отражающий результат мероприятий по бизнес-планированию, в котором находят отражение действия предприятия, направленные на достижение тех или иных целей, исходя из требований обеспечения конкурентоспособности предприятия на установленный срок;

2) бизнес-планирование осуществляется, исходя из системы основных и специфических принципов. К основным принципам относятся принципы единства, участия, непрерывности, гибкости, точности, коммуникативности, адекватности, многовариантности и итеративности. К специфическим принципам относятся принципы обязательности возврата, постоянного расширения границ бизнес-планирования, учёта жизненных циклов, завершения разработки, и глобализации бизнеса;

3) основными функциями бизнес-планирования выступают стратегическая, функция планирования, ресурсная и инвестиционная функции. Реализация данных функций раскрывает сущность бизнес-планирования как деятельности по реализации управленческих решений.

---

<sup>7</sup> Мизюркина, Л.А. Роль и значение бизнес-планирования на предприятии // Экономика и менеджмент: от проблем к перспективам эффективного развития. Сб. докладов научно-практической конференции. 2019. С. 139.

## **1.2 Порядок составления бизнес-планов**

Следует отметить, что при разработке бизнес-плана возможно использовать два основных подхода:

### **1) самостоятельная разработка бизнес-плана;**

В рамках данного подхода инициаторы проекта самостоятельно осуществляют его формирование. При этом, в тех случаях, когда у инициаторов проекта существует недостаток компетенций, они обращаются к экспертам в той или иной области за консультацией. Предпочтительность данного подхода к формированию бизнес-плана обуславливается, прежде всего, тем, что в данном процессе инициаторы начинают существенно лучше понимать ситуацию, которая сложилась, возможные ограничения, которые могут быть наложены на бизнес-план, а также состояние организации, которая будет его реализовывать.

Наряду с этим, в команде разработчиков бизнес-плана формируется понимание разделения ответственности за принимаемые в рамках бизнес-плана ответственности. Наряду с этим, так как бизнес-план проходит многочисленные обсуждения и согласования, упрощается последующий процесс его реализации, так как все уровни руководства убеждаются в его целесообразности и нужности для предприятия, мотивированы на то, чтобы достичь установленных в нём целей.

### **2) заказная разработка бизнес-плана.**

В рамках данного подхода инициаторы разработки бизнес-плана являются лишь заказчиками. Вся основную работу по формированию бизнес-плана ведут наёмные фирмы (консалтеры, авторские коллективы или отдельные специалисты).

Естественным недостатком данного подхода является более низкая надёжность получаемых бизнес-планов, причём в зарубежной практике принято разрабатывать бизнес-планы при непосредственном руководстве предприятия-инициатора. При этом, инвестиционные компании могут отказаться от рассмотрения бизнес-плана в том случае, если его разработка

велась без участия первых лиц фирмы-инициатора.

С другой стороны, так как для предприятия-инициатора бизнес-планирование не является основной деятельностью, срок формирования такого документа самостоятельно может быть существенно больше, нежели чем при заказном подходе, что позволяет существенно экономить время.<sup>8</sup>

Следует отметить, что порядок составления бизнес-планов в значительной степени является выбором лица, которое занимается данной деятельностью. При этом, в российских условиях получили распространение следующие методики составления:

1) отечественные стандарты;

Особенностью данных стандартов является то, что они выработаны российской практикой, и нацелены на внешних пользователей. К таким стандартам относятся стандарты бизнес-планов:

- Министерства экономического развития и торговли РФ;
- Государственной корпорации «Внешэкономбанк»;
- ПАО «Сбербанк России»;
- АО «Россельхозбанк» и других.

Для них характерно то, что они предполагают наличие определённых действий со стороны рассматривающего лица – выдачу кредита, получение доступа к финансированию и других.

2) национальные стандарты;

В ряде стран приняты стандарты бизнес-планирования на национальном уровне. К ним относятся такие, как:

- OSCEng, APM Body of Knowledge, BSI BS 6079 (Великобритания);
- NASA Project Management (США);
- С-PMBOK (КНР);
- V-Modell, DIN 69901 (ФРГ).

3) международные стандарты.

Данные стандарты получили наибольшее распространение, по причине

---

<sup>8</sup> Лапыгин, Ю.Н. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании. М.: Омега-Л, 2019. С. 25.

адаптации к большому количеству условий бизнес-планирования, которые встречаются в мировой практике. Сюда относятся такие стандарты, как:

- стандарт Организации Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO);
- стандарт Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);
- стандарт TACIS
- стандарт Бюро финансового моделирования (BFM Group);
- стандарт KPMG Group.<sup>9</sup>

Сравнение данных видов стандартов представлено в таблице 3.<sup>10</sup>

Таблица 3 – Сравнение методик формирования бизнес-планов в международной практике

| UNIDO                 | ЕБРР   | BFM Group                       | KPMG Group                      |
|-----------------------|--|---------------------------------|---------------------------------|
| Описание предприятия  | Титульный лист   | Титульный лист                  | Резюме                          |
| Описание идеи         | Соглашение о конфиденциальности  | Меморандум о конфиденциальности | Описание продукта или услуги    |
| План маркетинга       | Резюме   | Резюме                          | Анализ рынка и отрасли          |
| План производства     | Описание предприятие, в т.ч. финансовое состояние и кредитная история  | Сведения общего характера       | Описание целевых рынков         |
| Структура предприятия | Описание проекта (источники финансирования, описание идеи, рынка, производственного процесса, отношений со средой, SWOT) | Маркетинговый план              | Маркетинговый план              |
| Финансовый план       | Финансовый блок  | Организационный план            | Описание структуры и управления |
| Приложения            | Приложения   | Инвестиционный план             | Финансовый анализ проекта       |
|                       |  | Производственный план           |                                 |
|                       |  | Финансовый плат                 |                                 |
|                       |  | Риски                           |                                 |
|                       |  | Приложения                      |                                 |

<sup>9</sup> Шацкая, Э.Ш. Методики бизнес-планирования и особенности его использования в Российской Федерации // Актуальные вопросы экономических наук. Сб. материалов XIV международной очно-заочной научно-практической конференции. 2019. С. 98.

<sup>10</sup> Щеголева, Э.Н. Современные методики бизнес-планирования и анализ программ для составления бизнес-планов // OECONOMIA ET IUS. – 2018. – № 4. – С. 30.

Особенностью методики UNIDO является возможность её применения для предприятий малого бизнеса, которые только начинают свою бизнес-деятельность, и основной целью формирования бизнес-плана является поиск инвесторов. Достоинствами данной методики является её простота, а также невысокая трудоёмкость. Бизнес-план, составленный с использованием данной методики, содержит идею новой организации, то, чем она будет заниматься, и каким образом достигать своих целей. Обязательным условием её применения является анализ сильных и слабых сторон организации относительно конкурентов, обоснование выбора того или иного оборудования в случае ведения производственной деятельности. Кроме того, в бизнес-плане по данной методике отражаются необходимое количество персонала, оценка рынков сбыта, план продвижения продукции и размеры затрат на рекламу.

Ключевой особенностью методики составления бизнес-плана от аудиторской компании KPMG состоит ориентация на крупные и средние предприятия. Для него характерно отражение в бизнес-плане подробного перечня действий, которые будет совершать предприятие для того, чтобы освоить новые виды производства. Наряду с этим приводится детальное описание целевых рынков сбыта и действующие на них конкуренты. Приводится подробный анализ отрасли, а также даётся оценка возможности производства сопутствующих товаров и услуг. Инвестор получает подробную структуру себестоимости, движения денежных средств, а также информацию о точке безубыточности вкупе со сроками, в которые она будет достигнута. Приводятся оценки рисков для основных направлений развития производства, а также мероприятия по их минимизации.<sup>11</sup>

В качестве основной особенности методики составления бизнес-планов Европейского Банка Реконструкции и развития (ЕБРР) является значительный уровень трудозатрат на его составление. Данная методика ориентирована на крупные предприятия, обладающие значительным экономическим

---

<sup>11</sup> Волкова, В.С. Сравнение отечественных и зарубежных методических подходов к построению структуры бизнес-плана проекта // Modern science. 2020. № 6-1. С. 43.

потенциалом. В рамках данной методики приводится история функционирования предприятия – от начала основания до момента составления бизнес-плана. В бизнес-плане приводятся данные о том, какая продукция производилась предприятием на протяжении всего этого времени, указывается динамика его финансового состояния. Отдельно рассматриваются судебные иски, которые были поданы против деятельности предприятия. Требуется приведение в бизнес-плане информации о том, кто является конечным собственником компании, а также лиц, которые занимают основные управленческие должности.

Наиболее важным отличием методики ЕБРР от приведённых ранее методик KPMG и UNIDO является то, что в рамках методики ЕБРР описывается существенно более широкий перечень лиц, которые участвуют в проекте. Так, предполагается описание кредиторов, поручителей, а также того, в каком объёме и в какие сроки будет погашаться сформированная в рамках проекта кредиторская задолженность.<sup>12</sup>

Практика показывает, что методики BFM Group, KPMG Group, а также ЕБРР в значительной степени ориентированы на крупные организации, имеющие в своём составе мощные аналитические и плановые службы. Для небольших предприятий и организации наиболее целесообразно использование методики UNIDO, либо методики МЭРТ РФ. Наряду с этим, существуют также и локальные методики, отражающие требования государственных органов и негосударственных предприятий к составлению бизнес-планов для тех или иных целей.

В российских условиях в качестве основных методов бизнес-планирования выступают:

- балансовый метод;
- экономико-математический метод;
- расчетно-аналитический метод;
- программно-целевой метод.

---

<sup>12</sup> Кузнецова, Е.В. Методики бизнес-планирования // Инновационная наука. 2017. № 12. С. 112.

– графоаналитический метод.

Достоинства и недостатки данных методов представлены в таблице 4.<sup>13</sup>

Таблица 4 – Основные методы бизнес-планирования в российской практике

| Метод                    | Достоинства   | Недостатки  |
|--------------------------|---|---|
| Балансовый               | – единство планирования<br>– согласованность плановых показателей<br>– чёткость увязки доходов и расходов | – не учитывает рыночных реалий  |
| Экономико-математический | – использует корреляционную связь<br>– высокая степень объективности                                      | – сложен в применении<br>– необходимость корректировки моделей с учётом индивидуальных особенностей предприятия               |
| Расчётно-аналитический   | Объективность   | Трактовка результатов осуществляется экспертами, что снижает его объективность  |
| Программно-целевой       | – увязка целей и методов их достижения<br>– возможность оценки деятельности по достижению                 | – сложность оценки эффективности<br>– ориентирован на совершенствование систем управления<br>– высокий уровень субъективности |
| Графоаналитический       | – простота применения<br>– наглядность  | – ограниченная сфера применения<br>– ограниченный горизонт планирования   |

В российских условиях наибольшую популярность получила следующая структура бизнес-плана:

1) Резюме (пояснительная записка);

В данном разделе потенциальные инвесторы получают информацию об основных характеристиках бизнес-проекта, показателях данного проекта, особенностях деятельности фирмы, которая планирует его реализовать, а также о коммерческих особенностях проекта и реализующей организации. Приводятся цели и задачи деятельности компании, предлагающей бизнес-план.

2) Продукция;

В данном разделе приводится описание продукции, которая будет производиться в рамках реализации бизнес-плана. Приводится ассортиментный

<sup>13</sup> Лещенко, А.А. Методология бизнес-планирования // Экспериментальные и теоретические исследования в XXI веке: проблемы и перспективы развития. Материалы XIII Всероссийской научно-практической конференции: в 3-х частях. 2018. – С. 33.

перечень, который будет производиться, их технические и потребительские характеристики, а также – отличие от той продукции, которую фирма производит в настоящее время. При необходимости может приводиться внешний вид планируемой к производству продукции.

### 3) Исследование и анализ рынка;

В данном разделе проводится исследование рынка, в котором определяется объём данного рынка, его особенности, позволяющие выйти с продукцией на него в плановом периоде. Рассматриваются основные ситуации, которые могут возникнуть при этом.

### 4) Оценка уровня конкуренции;

В разделе приводится информация о конъюнктуре рынка, о продукции конкурентов, о самих конкурентах, в том числе – о реализуемых ими стратегиях, сформированных планах, действиях на рынке.

### 5) Маркетинговый план;

Раздел конкретизирует цели и стратегию маркетинга, политику установления цен предприятием, тактику рекламы и продвижения продукции, порядок обслуживания клиентов и постпродажного сервиса, прогнозирует возможные объёмы продаж.

### 6) План производства;

Включение данного раздела в бизнес-план целесообразно только в тех случаях, когда компания-составитель бизнес-плана предполагает заниматься производственной деятельностью. В раздел включается информация о географическом расположении производственного подразделения, имеющихся мощностях, необходимых для производства, наличии помещений для данной деятельности, потребности в рабочей силе.

### 8) План организации;

Раздел содержит характеристики структуры организации, список требуемого для реализации бизнес-плана персонала, наличия тех или иных возможностей по привлечению работников;

### 9) Юридический план;

В данном плане содержится уставная информация, об обстоятельствах изменения организационно-правовой формы предприятия, приводятся нормативные положения и внутренние акты, касающиеся установления контроля предприятием над той или иной собственностью и прочие.

#### 10) Финансовый план компании;

В разделе приводится динамика изменения финансовых показателей предприятия, даётся оценка влияния бизнес-плана на состояние фирмы. Предполагается, что данный раздел в бизнес-плане ориентирован на то, чтобы оценить текущее состояние предприятия с учётом тех притоков и оттоков, которые формируются за счёт реализации бизнес-плана. Финансовый план компании является наиболее важной частью бизнес-плана, так как в зависимости от уровня плановой эффективности деятельности в его рамках зависит решение в отношении финансирования проекта со стороны инвесторов.

Параметры финансового плана формируются с учётом того объёма продаж, который планируется в связи с производством продукции. В состав финансового плана включаются следующие составные части:

- оперативный план;
- отчёты о доходах;
- отчёты о денежных потоках;
- балансовые отчёты.

#### 11) Риски проекта.

Приводятся все возможные риски, связанные с реализацией проекта, а также приводятся действия, направленные на снижение уровня данных рисков.

#### 12) Финансовая стратегия

Раздел содержит информацию о необходимом объёме финансовых ресурсов, требуемых для реализации проекта, оценки возможностей по привлечению инвестиций самостоятельно, предполагаемый объём доходов и прибыли от продаж, сроки окупаемости.<sup>14</sup>

Следует отметить, что приведённые составляющие бизнес-плана в

---

<sup>14</sup> Черепяхин, А.А. Бизнес-планирование // Аллея науки. – 2019. – Т. 1. – № 6. – С. 77

полной мере могут быть описаны только для крупных предприятий. Для небольших предприятий более предпочтительной является следующая структура бизнес-плана (рисунок 2).



Рисунок 2 – Упрощённая структура бизнес-плана <sup>15</sup>

В рамках данного подхода возможно отказаться от некоторых разделов бизнес-плана. Так, для небольших проектов размер потенциальных рисков может быть небольшим, в связи с чем при их реализации потери от них могут быть покрыты реализующим бизнес-план предприятием самостоятельно, без привлечения внешних финансовых ресурсов.

По итогам проведённого в пункте 1.2 исследования сделаем следующие выводы:

1) разработка бизнес-плана может вестись как самим предприятием-инициатором, так и на заказной основе. В первом случае это позволяет повысить степень объективности сформированного бизнес-плана, а во втором – существенно сократить временные издержки на его формирование;

2) выбор методики формирования бизнес-плана обусловлен особенностями функционирования предприятия-инициатора. Для небольших и средних фирм в качестве общего подхода к формированию бизнес-плана выступают методики, сформированные в РФ, а также требования,

<sup>15</sup> Меньшова, А.С. Основные правила составления бизнес-плана, привлекательного для инвестора // Научные записки ОрелГИЭТ. 2016. № 3. С. 117.

устанавливаемые в тех или иных регионах, где происходит их реализация или поиск инвесторов. Для крупных предприятий предпочтительным является использование международных методик составления бизнес-планов;

3) особенностью методологии бизнес-планирования является существенная стандартизация разделов бизнес-плана. При этом, для небольших организаций бизнес-план может упрощаться, а для крупных, напротив – включать в себя дополнительную информацию. Наряду с этим, требование включения в состав бизнес-планов дополнительной информации является ключевой особенностью зарубежных и международных методик бизнес-планирования.

### **1.3 Отечественный и зарубежный опыт бизнес-планирования**

По мнению В.А. Дмитриева, особенностью российского опыта бизнес-планирования является комплекс следующих обстоятельств:

– существенная нестабильность экономики, что требует значительных усилий для борьбы с конкурентами;

– малый опыт руководителей в прогнозировании возможных экономических проблем;

– существенная сложность обоснования бизнес-идей для получения необходимого финансирования от инвесторов.<sup>16</sup>

Наряду с этим, существует также и комплекс особенностей, присущих составленным российскими предприятиями бизнес-планов:

1) реализация проектов за счёт финансирования только из одного источника;

Данный аспект проявляется в том, что предприятия-инициаторы либо не имеют возможности по инвестированию собственных средств в проект, либо предполагают, что инвестор полностью покроет потребности проекта в финансах. Фактически, это означает, что финансово предприятие-инициатор не рискует своими собственными средствами, в результате чего риска потери

---

<sup>16</sup> Дмитриев, В.А. Сравнительный анализ российского и зарубежного подходов к бизнес-планированию // Ученые записки российской академии предпринимательства. 2019. Т. 18. № 3. С. 71.

ресурсов нет. В это же время, инвестор рискует полностью своими средствами, что делает данный подход невыгодным для него.

Для кредитования со стороны банка обычным условием является покрытие не менее чем 30 % от общего объёма потребностей проекта за счёт собственных средств предприятия-инициатора. В случае, когда данное условие не выполняется, существует значительный риск отклонения даже хорошо проработанного бизнес-плана банком. При этом, ключевым стоп-фактором при рассмотрении такого бизнес-плана является отсутствие источников уплаты процентов и основного долга банку по кредиту до момента генерации проектом необходимого объёма денежных средств.

2) отсутствие чётко сформулированного предложения инвестору;

В российских условиях инициаторы составления бизнес-плана предполагают, что условия участия инвестора в проекте должен формулировать сам инвестор (за исключением финансирования в виде кредита). При этом, предполагается, что привлечение финансовых ресурсов в виде кредита состоит в получении одного кредита, условия по процентам которого со временем не меняются, а срок данного кредита – максимально длинный. При этом, и долговому инвестору, и долевому инвестору часто предоставляется один и тот же расчёт, что снижает привлекательность бизнес-плана и проекта.<sup>17</sup>

3) отсутствие детальной проработки организационно-правовой схемы реализации бизнес-проекта;

Данный недостаток состоит в том, что в большинстве бизнес-планов не находит отражения информация, касающаяся правовых вопросов регулирования собственности в рамках проекта – на землю, интеллектуальную собственность, основные средства и прочие. Зачастую данные ресурсы принадлежат различным фирмам, в той или иной степени аффилированным с фирмой-инициатором. При этом, связи с фирмой-инициатором в проектах не приводятся, что создаёт для инвесторов существенные дополнительные риски,

---

<sup>17</sup> Жуков, А.А. Бизнес-планирование и его роль в предпринимательской деятельности // Агрофорсайт, 2016. № 2. С. 11.

связанные с неопределённостью возможности использования данных объектов в проекте, следствием чего может быть отказ от участия в проекте.

4) недооценка длительности прединвестиционной стадии и затрат на неё;

Данный недостаток проявляется в том, что в затраты проекта не закладываются необходимые объёмы средств, связанные с ведением организационных расходов, необходимых для начала реализации проекта. По различным оценкам их доля в структуре затрат проекта составляет до 5 %. Выходом из данной ситуации может являться привлечение сторонних специалистов, которые имеют опыт планирования на данной стадии в крупных проектах. Однако, это ведёт как к увеличению стоимости проекта и снижению его окупаемости, так и не гарантирует повышения точности планирования.

5) недооценка стоимости инвестиционных затрат на эксплуатационном этапе;

В качестве основных неучитываемых затрат в процессе составления бизнес-плана, которые ведут к дефициту финансирования, можно указать:

- расходы на страховые, налоговые и таможенные платежи, комиссии за открытие аккредитивов;

- транспортные расходы, расходы на монтаж оборудования, расходы на обучение персонала;

- расходы на пуско-наладочные работы, в том числе – на материалы, используемые для производства пробных партий продукции;

- затраты на дистрибуцию продукции, которая получается в результате реализации проекта;

- потери от брака, а также в производстве и хранении готовой продукции;

- потери от неплатёжеспособных покупателей;

- платежи, связанные с необходимостью захоронения отходов производства;

- неверное определение потребности в оборотном капитале, особенно на этапе выхода на рынок.

б) формальный подход к составлению раздела «Риски проекта».

Проблема здесь состоит в том, что зачастую неправильно определяется комплекс рисков, которые влияют на проект, в результате чего не предпринимается необходимых действий, что приводит к невозможности минимизации ущерба от риска.<sup>18</sup>

Особенностью бизнес-планирования в ФРГ является необходимость учёта рейтинга предприятия. Так, при принятии решения банком о выдаче тому или иному предприятию кредита, банк руководствуется требованиями Федеральной службы надзора за финансовыми операциями, что предполагает составление рейтинга предприятия. Рейтинг предприятия представляет собой степень его кредитоспособности, и определяется на основании как прошлой, так и текущей финансовой истории предприятия. При этом, сумма кредита, как и процентная ставка напрямую зависят от уровня рейтинга, что требует своего отражения в бизнес-планах. При этом, структура бизнес-планов в ФРГ в целом совпадает с российской.<sup>19</sup>

Свои особенности бизнес-планирование имеет в США. Так, в американских бизнес-планах часто присутствует подраздел «Lead Times», в переводе с английского, время выполнения, то есть дается определённый промежуток времени на выполнение заказов продукции, услуг и их предоставлением клиенту.

Разделу «денежные средства» бизнес-плана уделяется особое внимание. Раздел содержит подробное описание финансового состояния предприятия-инициатора бизнес-плана, его прибылям и убыткам, активам и пассивам. Приводится информация о потребностях в финансировании проекта на ближайшие 5 лет, а также приводятся долгосрочные финансовые стратегии, что позволяет существенно снизить возможные перспективные риски.

В целом, к особенностям составления бизнес-планов в США относятся следующие:

- предпринимательство рассматривается как свобода любой легальной

---

<sup>18</sup> Жуков, А.А. Бизнес-планирование и его роль в предпринимательской деятельности // Агрофорсайт, 2016. № 2. С. 10.

<sup>19</sup> Ходов, Л.Г. Малый бизнес в Германии: как организовать успешное предприятие // Современная Европа. 2016. № 1. С. 127.

деятельности;

- возможно допущение резкого снижения доходов у лиц, которые реализуют бизнес-план, что не является критичным для его одобрения;
- государство поддерживает бизнес-планирование путём соответствующего информационного обслуживания данной деятельности;
- особое внимание уделяется конкурентным отношениям, ввиду их весьма высокого уровня в экономике США.<sup>20</sup>

Свои особенности имеет бизнес-планирование в Японии. Пример организации данной деятельности в компании Matsushita представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 – Этапы бизнес-планирования в компании Matsushita

В рамках бизнес-планирования в Японии разрабатывается система следующих планов:

- базовый план (5 лет);
- ситуационный план (3 года);

<sup>20</sup> Красова, А.А. Зарубежная модель бизнес-планирования на примере США // Управление и экономика народного хозяйства России. Сб. статей III Международной научно-практической конференции. Под общ. Ред. Б.Н. Герасимова. 2019. С. 79.

– планы внедрения.

Утверждённый план называется «документ с королевской печатью». При этом, передача плана на исполнение осуществляется в процессе особой церемонии, которая является чисто японской особенностью. Она предусматривает, что разработанный план является контрактом между президентом компании и её менеджментом. Выполнение данного плана является обязанностью менеджмента. При этом, в «документе с королевской печатью» приводятся только основные положения плана, такие, как:

- объёмы торгового оборота;
- планируемая прибыль;
- объёмы капитала, необходимые для его выполнения.

При этом, выбор метода достижения поставленных целей отдаётся на откуп менеджменту компании. Это позволяет существенно раскрепостить его в части решения поставленных задач, позволяя применять любые доступные методы.

Следует отметить, что в условиях пандемии КОВИД-19 становится необходимым учёт существенных изменений, которые привели, например, к значительному увеличению значимости онлайн-сервисов. Если для отдельных видов деятельности в сфере услуг возможна полноценная замена очного ознакомления с товарами или услугами, то для других такая замена будет являться неполноценной.

Более того, существовал ряд товаров и услуг, продажа которых производилась практически полностью в режиме очного присутствия. В тех случаях, когда товар или услуга удовлетворяли базовые потребности, это не привело к существенному уменьшению сбыта. Напротив, когда потребность не относилась к базовой, даже при наличии возможности онлайн-заказа происходило существенное снижение объёмов продаж.

Примером здесь может служить автомобильная отрасль, особенностью которой было наличие существенного количества сайтов с возможностью заказа и тест-драйва автомобилей. Это, однако, не позволило сохранить объёмы

продаж на прежнем уровне.<sup>21</sup> Учёт данного фактора, по нашему мнению, необходим в современных условиях.

По итогам проведённого в пункте 1.3 исследования сделаем следующие выводы:

1) отечественный опыт бизнес-планирования показывает, что наряду с нестабильностью условий ведения бизнеса, для российских предприятий-инициаторов бизнес-планирования характерен существенно формальный подход к данной деятельности. Это выливается в непонимание разницы между долговыми и долевыми инвесторами, предположение финансирования только из одного источника, отсутствие чётких предложений инвестору, формальную оценку рисков и недооценку требуемых объёмов финансирования за счёт не учёта обязательных трат как на предпроектной, так и на проектной стадиях реализации;

2) зарубежный опыт бизнес-планирования проявляется как наличие специфических требований, например, учёта кредитного рейтинга в ФРГ, требований учёта высокого уровня конкуренции и возможности уменьшения личных доходов, как в США, предельно широких полномочий менеджмента в процессе реализации бизнес-планов, как в Японии;

3) задачей для российских предприятий является адаптация прогрессивных подходов к бизнес-планированию, что позволит повысить его эффективность и даст возможность снизить риски, связанные с их реализацией.

#### **1.4 Особенности поиска инвесторов и взаимодействия с ними в процессе реализации бизнес-плана**

Важность поиска инвесторов в процессе хозяйственной деятельности обусловлена, прежде всего, наличием за счёт его средств решить определённые проблемы. В этой связи, поиск инвестора предприятием является нетривиальной и сложной задачей, так как необходимо согласовать интересы предприятия с интересами инвестора.

---

<sup>21</sup> Боровик, Д.А. Разработка и реализация бизнес-планов в условиях пандемии вируса COVID-19 // Вестник молодёжной науки. 2020. № 3. С. 7

В качестве традиционных способов финансирования проектов выступают:

- эмиссия акций;
- привлечение заёмных средств.

В первом случае инвестор входит в капитал компании, реализующей проект, а следовательно, разделяет с ней все риски, но имеет также и преимущества в случае, если проект приносит прибыль, в виде получения дивиденда, размеры которого могут быть существенными. Привлечение же заёмных средств предполагает, что инвестор участвует только деньгами, и не участвует напрямую в капитале, ограничиваясь лишь удовлетворением своего интереса в виде процента по кредиту (займу).

Критерием участия инвестора в рамках традиционных подходов является отдача на капитал (вложенные средства). В том случае, если данный показатель выше порогового значения (с учётом рисков), тогда может быть принято положительное решение об инвестировании, и наоборот.

Среди альтернативных способов привлечения инвестиций, выступают:

- проектное финансирование;
- венчурное финансирование;
- краудфандинг;
- бизнес-акселераторы.<sup>22</sup>

Проектное финансирование предполагает привлечение инвестиций в отдельный проект, путём его реализации в пределах одной компании или образованием нового юр. лица под началом этой же компании. Проектное финансирование используют, как правило, более крупные компании. Они могут не иметь достаточное количество внутренних средств для реализации нового крупного проекта, или они хотят выйти на рынок в новой для себя сфере и привлекают в новый проект инвесторов, которые успешно работают в этой сфере, либо имеют опыт работы в ней. Это позволяет сконцентрировать

---

<sup>22</sup> Пичугин, Д.В. Альтернативные методы привлечения инвестиций в нынешних реалиях российского бизнеса // Вестник науки и образования. 2018. Т. 2. № 1. С. 57.

большее количество средств в конкретном проекте, что расширяет возможности по его развитию. Однако и минусов у этого способа достаточное количество. Во-первых, быстро найти инвесторов и привлечь инвестиции не всегда удаётся так быстро. Во-вторых, новый проект – это всегда повышенные риски, с повышенной вероятностью потерять деньги. В-третьих, подготовка нового проекта, тем более крупного, требует его тщательной подготовки, начиная от подбора команды и заканчивая всеми финансовыми подсчётами и составлением долгосрочных стратегий с учётом всех рисков. Поэтому к работе над созданием нового проекта компании необходимо подходить с наличием необходимой ресурсной базы.

Венчурные инвестиции привлекают обычно стартапы, то есть инновационные и высокорисковые проекты. Венчурные инвесторы занимаются долгосрочными вложениями своих средств в обмен на долю или часть акций в стартапе, с целью быстрого получения прибыли. При должном успехе стартап обладает сверхприбылью в короткие сроки, что позволит перевести его на самообеспечение; инвесторы окупят свои вложения и начнут получать прибыль с дальнейшей деятельности. Часто несколько инвесторов объединяют свои средства в единый венчурный капитал, что позволяет привлекать большой объём инвестиций.

Данный метод имеет неоспоримое преимущество, что венчурные инвесторы, обладающие необходимым опытом, поддерживают инновационные проекты, которые в последствии становятся крупными, иногда транснациональными, компаниями. Однако с инвестированием в стартапы связаны и огромные риски, что подтверждает множество неудачных примеров.

Краудфандинг в переводе с английского означает «финансирование толпой» и представляет собой способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах.

В рамках такого источника финансирования, возникающие стартапы получают возможность привлекать для своего развития необходимые финансовые средства от заинтересованных в этом людей из всех стран мира. В

большинстве своем, такой вид финансирования не предусматривает возмещения или возврата средств, как в случае займа, а больше ориентирован на благотворительность, в рамках которой люди из различных побуждений оказывают начинающему предпринимателю необходимую ему финансовую поддержку. Современная модель краудфандинга подразумевает взаимодействие инициатора проекта, который предложил идею или проект для финансирования, краудфандинговой площадки (платформы), то есть особого веб-ресурса для анонсирования краудфандинговых проектов и сбора средств, а также доноров, спонсоров и прочих лиц, которые поддерживают инвестиционный проект и получают материальное или моральное вознаграждение. Данный источник финансирования инвестиционных проектов является собой один из видов краудсорсинга, а от краудинвестинга отличается тем, что вознаграждением для спонсоров не могут выступать прибыль от бизнеса или его доля.

Что касается краудинвестинга, то под данным источником финансирования проектов понимают альтернативный финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и организации малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов. Данный источник финансирования проектов принято разделять на три вида:

- роялти;
- народное кредитование;
- акционерный краудфандинг.

Первый вид представляет собой способ финансового вознаграждения, которое инвестор получает при финансировании проектов, связанных с творческой деятельностью, искусством или интеллектуальной собственностью. Традиционно, роялти используется в сфере финансирования музыкальных проектов, разработки компьютерных игр, снятия фильмов и подобных.

Второй вид – краудлендинг, или народное финансирование подразумевает получение инвесторами относительно высоких процентных ставок и возможности финансирования в достаточно широкий спектр отраслей

экономики. Предприниматель при таком способе финансирования получает выгоду от более низких тарифов, чем в настоящих фондах венчурного инвестирования и удобстве получения самого кредита. Одной из ключевых характеристик данной формы финансирования является наличие плана-графика обратной выплаты финансового вознаграждения инвестора. Иными словами, в рамках схемы краудлендинга инвестор изначально располагает всей необходимой ему информацией в отношении процентов и сроков возврата инвестированных в проект средств. Можно предположить, что такой источник финансирования достаточно высокорисковый, однако, стоит отметить, что в последние годы активно появляются новые разработки в области защиты как предпринимателей, так и инвесторов, а также продуманные механизмы взаиморасчетов, досрочного выхода из проекта и прочие.

Третьим видом краудинвестинга является акционерный краудфандинг. Это одна из самых трендовых форм краудфандинга, в которой инвестор получает право на акции компании, а также не выплачиваемые по ним дивиденды (в частности и право голосования на собрании акционеров проекта). Одной из наиболее успешных в данной сфере является биржа ShareInStock.com, которая построена именно под рассматриваемый тип краудинвестинга.<sup>23</sup>

Бизнес-акселератором называются социальные институты, которые занимаются поддержкой новых проектов и дальнейшим их развитием. Акселераторы предполагают, что бизнесмен приходит на программу акселерации со своим либо успешно функционирующим бизнесом, либо со стартапом. Это говорит о том, что акселераторы собирают на одной площадке как опытных, так и очень молодых предпринимателей, которые в течение некоторого времени проходят курс интенсивного развития как личностного, так и бизнеса. Достигается это путём менторства, бизнес-обучения, финансовой и экспертной поддержки. По итогам программ акселерации самые успешные проекты могут привлечь для себя инвестиции от различных инвесторов.

---

<sup>23</sup> Спиридонова, Ю.Е. Проблема поиска источников финансирования инвестиционных проектов // Вектор экономики. 2018. № 6. С. 45.

Данный метод имеет огромное количество плюсов, однако его главный недостаток заключается в том, что нужен готовый бизнес или стартап, для того чтобы тебя приняли на программу акселерации, к тому же они всегда платные и стоят относительно дорого, но результат может быть колоссальным.<sup>24</sup>

Наряду с рассмотренными методами привлечения инвестиций, можно также указать и такие, получившие распространение в последние годы, как государственно-частное партнёрство, государственные субсидии, гранты и некоторые другие. Особое значение они имеют для некоммерческих организаций, так как предполагают отсутствие возвратности. В то же время, для коммерческих предприятий их применение обуславливается решением тех или иных социальных задач, что требует от таких предприятий соответствующих действий и статуса. В результате этого, применение данных способов ограничено условиями передающей средства стороны.

По итогам проведённого в пункте 1.4 исследования сделаем следующие выводы:

1) традиционный способ поиска инвестора в процессе реализации бизнес-плана подразумевает по результатам переговоров эмиссию акций, либо привлечение заёмных средств. Критерием вхождения инвестора в проект является уровень отдачи на капитал, вывод о чём делается на основании анализа бизнес-плана;

2) возможно применение и нетрадиционных способов привлечения инвестиций, которые реализуются в виде проектного или венчурного финансирования, краудфандинга, либо бизнес-акселераторов. Особенностью данных способов привлечения инвесторов является то, что в их процессе взаимодействие с инвестором осуществляется не напрямую, а через посредника, в качестве которого может выступать как фирма-консультант или бизнес-акселератор, либо технологическая платформа;

3) в отличие от традиционных способов поиска инвесторов и

---

<sup>24</sup> Пичугин, Д.В. Альтернативные методы привлечения инвестиций в нынешних реалиях российского бизнеса // Вестник науки и образования. 2018. Т. 2. № 1. С. 59.

инвестирования в проект, для альтернативных способов привлечения характерна массовость инвестирования, однако, единичные суммы инвестиций могут быть очень небольшими. При этом, в отличие от традиционных подходов, не всегда существует обязанность возврата данных средств, особенно, в случае, если данный проект имеет социальный характер.

По итогам проведённого в главе 1 исследования сформулируем следующие обобщающие выводы:

1) бизнес-планирование выступает процессом, в рамках которого формализуются подходы к принятию управленческих решений, за счёт комплексного подхода к их рассмотрению, оценке, разработке альтернатив и оценке рисков реализации, исходя из глубокого анализа информации о состоянии дел как на предприятии-инициаторе, так и на рынке в целом;

2) разработка бизнес-плана может осуществляться как самостоятельно, так и консалтинговыми партнёрами предприятия. При этом, для составления бизнес-планов используются отечественные, зарубежные и международные методики. В российских условиях существенное распространение получила методика UNIDO, однако, для крупных фирм предпочтительными являются методики, разработанные BFM Group, KPMG Group, а также ЕБРР. Характерной особенностью всех методик является установление стандартной структуры и содержания разделов бизнес-плана, на основании которых инвестором может быть принято решение об инвестициях;

3) отечественный опыт бизнес-планирования характеризуется существенной зависимостью от нестабильности экономики, что приводит к необходимости заведомого упрощения бизнес-планов, например, в виде использования только одного источника финансирования. При этом, зачастую не учитываются в полной мере риски проекта, предполагается полное участие инвестора, вместо долевого в проекте, а также ряд других. Опыт других стран показывает необходимость учёта требований местного законодательства, а также сложившихся условий функционирования. Так, в США значительное внимание уделяется оценке в бизнес-плане конкуренции, а в ФРГ – оценке

кредитного рейтинга предприятия. В Японии бизнес-планирование подразумевает существенную свободу действий менеджмента, методы достижения целей для которого могут не регламентироваться;

4) в рамках традиционных подходов к поиску инвесторов выделяют «долговых» инвесторов, которые участвуют в виде кредита, и «долевых» – в виде участия в капитале. Поиск данных инвесторов осуществляется путём предложения им проектов, а критерием их участия является норма возврата на капитал. В качестве альтернативных способов привлечения инвестиций выступают проектное финансирование, венчурное финансирование, краудфандинг, бизнес-акселераторы. Данные способы предполагают участие посредника, в виде организации, либо в виде технологической платформы. При этом, единичный размер инвестиций может быть крайне небольшим, а затраты на привлечение существенными. Однако, это может позволить сохранить предприятию-инициатору независимость от инвестора.

## 2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ИП ДЕМИДЕНКО В.В.

### 2.1 Экономическая характеристика ИП Демиденко В.В.

Индивидуальный предприниматель (ИП) Демиденко Виктория Викторовна осуществляет свою деятельность на основании государственной регистрации, которая состоялась 25.01.2019 г. Межрайонной инспекцией федеральной налоговой службы № 4 по Амурской области.

В качестве основного вида деятельности ИП Демиденко В.В. выступает предоставление услуг по дневному уходу за детьми (код ОКВЭД 88.91).

Основное направление деятельности ИП Демиденко В.В. – организация детского сада «Малышарики». Детский сад «Малышарики» располагается по адресу: г. Благовещенск, ул. Пролетарская, 102/1.

В детском саду «Малышарики» предоставляются следующие услуги гражданам и их детям:

- образовательные услуги дошкольного образования;
- услуги по присмотру и уходу за детьми;
- ознакомление детей с окружающим миром;
- развитие моторики (конструирование, лепка, оригами);
- развитие речи, основы грамматики, счет, чтение, игры, творчество;
- организация кружков;
- оказание различных видов помощи детям (логопедической, социально-психологической, педагогической) по согласованию с родителями и с учётом уровня здоровья детей, получающих такую помощь;
- оказание консультативной помощи родителям, а также законным представителям детей по вопросам воспитания детей;
- оказание психолого-педагогической помощи родителям, а также законным представителям детей по вопросам воспитания детей.

Кроме того, по согласованию с родителями детей, могут оказываться и прочие услуги на платной основе в отношении детей, посещающих детский сад.

Режим работы детского сада – с понедельника по пятницу с 07:30 до

18:30.

Содержание детей и предоставление им услуг осуществляется квалифицированными работниками, имеющими все необходимые документы для ведения такой деятельности.

Основные экономические показатели деятельности ИП Демиденко В.В. представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели деятельности ИП Демиденко В.В. в 2019-2020 гг.

| Показатели  | 1 пол.<br>2019 г. | 2 пол.<br>2019 г. | 1 пол.<br>2020 г. | Темп прироста,<br>%           |   | Абс. изменение                   |   |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|---|----------------------------------|---|
|   |                   |                   |                   | 2 пол. к<br>1 пол.<br>2019 г. | 1 пол.<br>2020 г.<br>к 2<br>пол.<br>2019 г. | 2 пол.<br>к 1<br>пол.<br>2019 г. | 1 пол.<br>2020 г.<br>к 2<br>пол.<br>2019 г. |
| Выручка от продажи товаров и услуг, тыс. руб.             | 1425,6            | 1527,9            | 1498,3            | 7,2                           | -1,9  | 102,3                            | -29,6                                       |
| Средняя стоимость основных средств предприятия, тыс. руб. | 316,2             | 347,3             | 387,5             | 9,8                           | 11,6  | 31,1                             | 40,2  |
| Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.              | 111,6             | 125,7             | 134,9             | 12,6                          | 7,3   | 14,1                             | 9,2   |
| Среднесписочная численность работников, чел.              | 3                 | 3                 | 3                 | 0,0                           | 0,0   | 0                                | 0   |
| Себестоимость продаж, тыс. руб.                           | 824,4             | 874,8             | 956,4             | 6,1                           | 9,3   | 50,4                             | 81,6  |
| Сумма налоговых платежей, тыс. руб.                       | 85,5              | 91,7              | 90,0              | 7,3                           | -1,9  | 6,2                              | -1,7  |
| Выручка на 1 работника в мес., тыс. руб.                  | 475,2             | 509,3             | 499,4             | 7,2                           | -1,9  | 34,1                             | -9,9  |
| Количество детей, посещающих сад, чел.                    | 19                | 24                | 25                | 26,3                          | 4,2   | 5                                | 1   |
| Выручка на 1 реб., тыс. руб.                              | 75,0              | 63,7              | 59,9              | -15,2                         | -5,9  | -11,4                            | -3,7  |
| Затраты на 1 реб., тыс. руб.                              | 43,4              | 36,5              | 38,3              | -16,0                         | 5,0   | -6,9                             | 1,8   |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что по ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде в целом наблюдается рост выручки, однако, данный рост неустойчив. Так, если во 2-м полугодии

2019 года объём доходов индивидуального предпринимателя составлял 1425,6 тыс. руб., то в следующем полугодии – уже на 7,2 % больше, или 1527,9 тыс. руб. В 1-м полугодии 2020 года фиксируется некоторое снижение объёмов выручки (на 1,9 %), что связано с меньшим уровнем посещения детьми детского сада.

Средняя стоимость основных средств в распоряжении ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде имела тенденцию к постоянному росту. Если в начале анализируемого периода вложения в основные средства составляли 316,2 тыс. руб., то на конец – уже 387,5 тыс. руб., увеличившись по полугодиям на 9,8 % и 11,6 %. Данный рост обуславливается, прежде всего, необходимостью обеспечения основного процесса – ухода, содержания и воспитания детей.

Объём средних остатков оборотных средств в распоряжении ИП Демиденко В.В. имел тенденцию к росту. Если на начало периода они составляли 111,6 тыс. руб., то на конец – уже 134,9 тыс. руб., показав по полугодиям рост на 12,6 % и 7,3 %.

Среднесписочная численность работников ИП Демиденко В.В., включая самого индивидуального предпринимателя, составила во всём периоде исследования 3 чел., и не изменялась.

Себестоимость продаж индивидуального предпринимателя в периоде постепенно росла. Если на начало периода она составляла 824,4 тыс. руб., то на конец – уже 956,4 тыс. руб., показав по полугодиям рост на 6,1 % и 9,3 %. Данный рост обуславливается, прежде всего, уточнением потребностей предприятия при осуществлении своей основной деятельности, а также ростом цен в экономике РФ.

Сумма налоговых платежей ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде имела тенденцию к росту. Если в начале периода они составляли 85,5 тыс. руб., то по итогам периода – уже 90,0 тыс. руб., что связано с ростом объёмов реализации услуг предпринимателем.

Показатель выручки на 1 работника ИП Демиденко В.В. в периоде

несколько вырос. Составляя на начало периода 475,2 тыс. руб., по итогам 1-го полугодия 2020 года его значение составило уже 509,3 тыс. руб., или на 7,2 %, а во 2-м квартале 2020 года данное значение составляло уже 499,4 тыс. руб., что на 1,9 % ниже, чем в предыдущем полугодии.

Количество детей, которые посещают детский сад, имело тенденцию к росту. Если на начало периода оно составляло 19 чел., то по итогам 1-го полугодия 2020 года – уже 24 чел., а во 2-м полугодии 2020 года – 25 чел., то есть полную группу.

Ввиду уточнения цены на услуги и необходимости максимизации выручки, ИП Демиденко В.В. были скорректированы цены на посещение, в результате чего выручка на 1 ребёнка в периоде снизилась с 75 до 59,9 тыс. руб., при этом, если во 2-м полугодии 2019 года снижение составило 15,2 %, то по итогам 1-го полугодия 2020 года – 5,9 %.

Размер затрат на 1 ребёнка в периоде несколько сократились, прежде всего, за счёт оптимизации затрат, а также по причине того, что часть затрат была нужна только на этапе начала бизнеса. В результате этого, если во 2-м квартале 2019 года, когда ИП Демиденко В.В. только открыла детский сад, затраты составили 43,4 тыс. руб. на 1 ребёнка в полугодие, после чего они сократились до 36,5 тыс. руб., или на 6,9 %, а по итогам 2-го полугодия 2020 года фиксируется их небольшой рост до 38,3 тыс. руб., или на 1,8 %.

По итогам проведённого в пункте 2.1 исследования можно сделать следующие выводы:

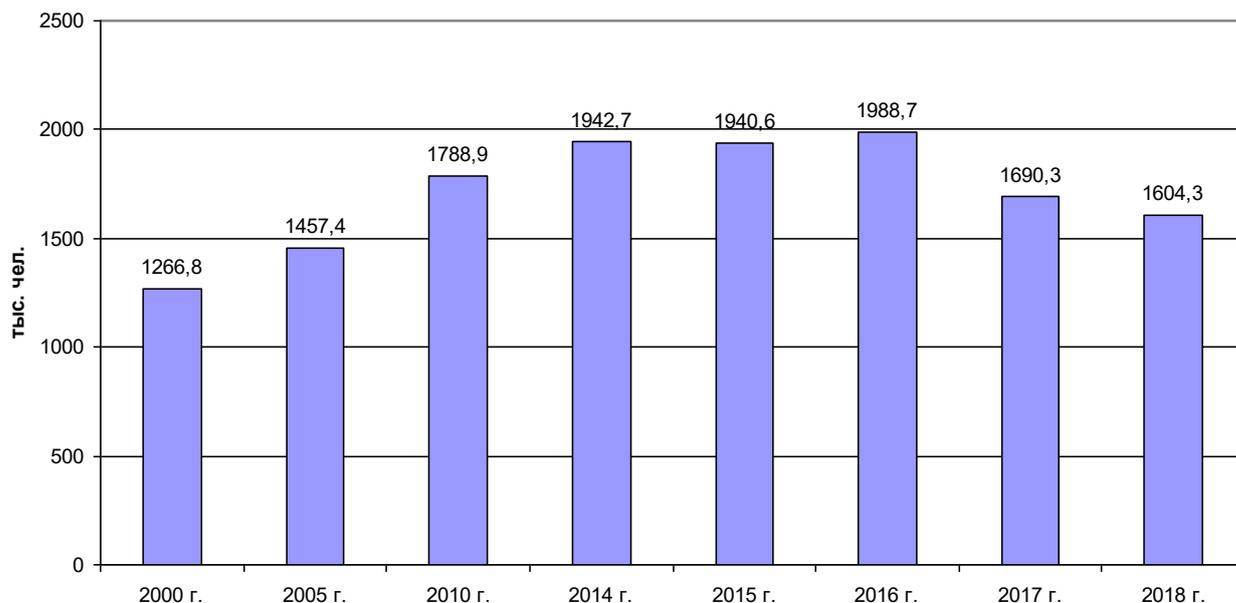
1) ИП Демиденко В.В. является индивидуальным предпринимателем, основное направление деятельности которого – уход и присмотр за детьми, что реализуется в виде детского сада как предприятия;

2) анализ деятельности индивидуального предпринимателя показал, что в течение 2019-2020 годов он вышел на объёмы поступления доходов в размере около 3 млн. руб. в год за счёт предоставления услуг по уходу и присмотру в размере 1 группы. При этом, наблюдается тенденция к повышению эффективности деятельности, в том числе, за счёт оптимизации затрат и

получения опыта по данному направлению.

## 2.2 Анализ внешней среды ИП Демиденко В.В.

Необходимость анализа внешней среды обуславливается потребностью в выявлении наиболее значимых факторов на деятельность индивидуального предпринимателя. В качестве основного такого фактора в стране выступает рождаемость. Динамика количества родившихся представлена на рисунке 4.



Источник: Росстат, Демография, 2000-2019 гг.

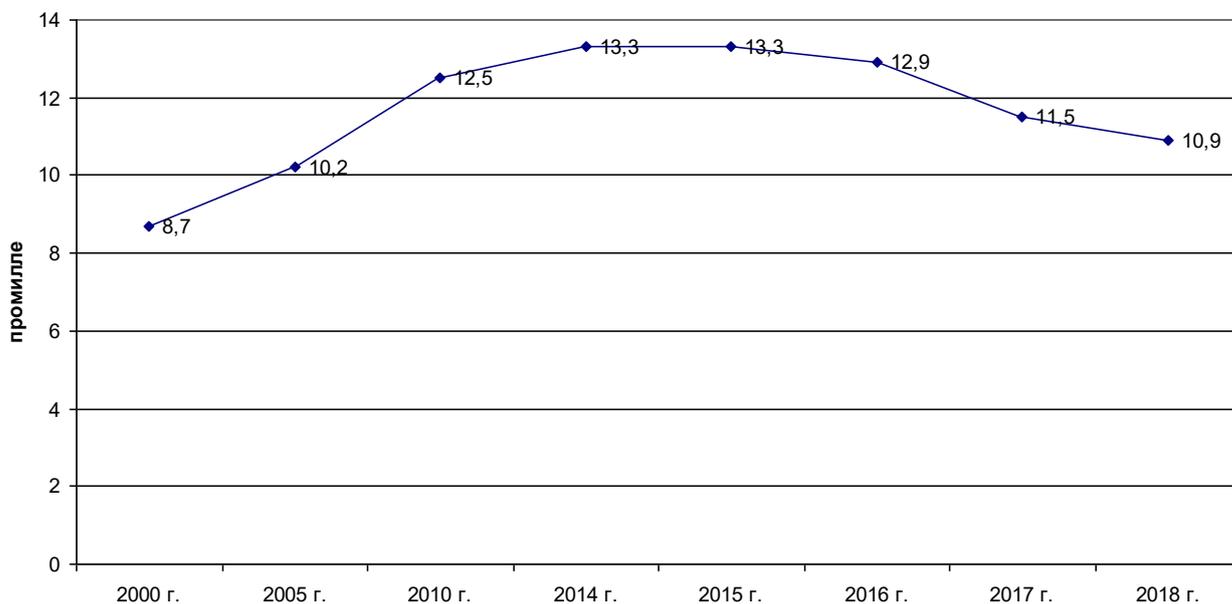
Рисунок 4 – Динамика количества родившихся в РФ в 2000-2018 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в период с 2000 по 2016 годы количество родившихся в стране имело тенденцию к росту. Если в 2000 году рождалось в 1,2-1,3 млн. чел., то в период 2014-2016 годов данный показатель составил уже около 2 млн. чел., что свидетельствует о том, что потребность в детских дошкольных учреждениях в стране будет увеличиваться и увеличивается.

Однако, по итогам 2017 года наметился тренд на снижение количества родившихся в стране, подкреплённый к тому же снижением уровня доходов населения. Так, в 2017 году количество родившихся составило уже 1,7 млн. чел., а в 2018 году – 1,6 млн. чел., что почти на 0,4 млн. чел. меньше, нежели чем в пиковом 2016 году. Основной причиной понижательной динамики здесь

является снижение количества родившихся в начале 1990-х гг., которые вступили в возраст деторождения.

Рассмотрим уровень рождаемости, что представлено на рисунке 5.



Источник: Росстат, Демография, 2000-2019 гг.

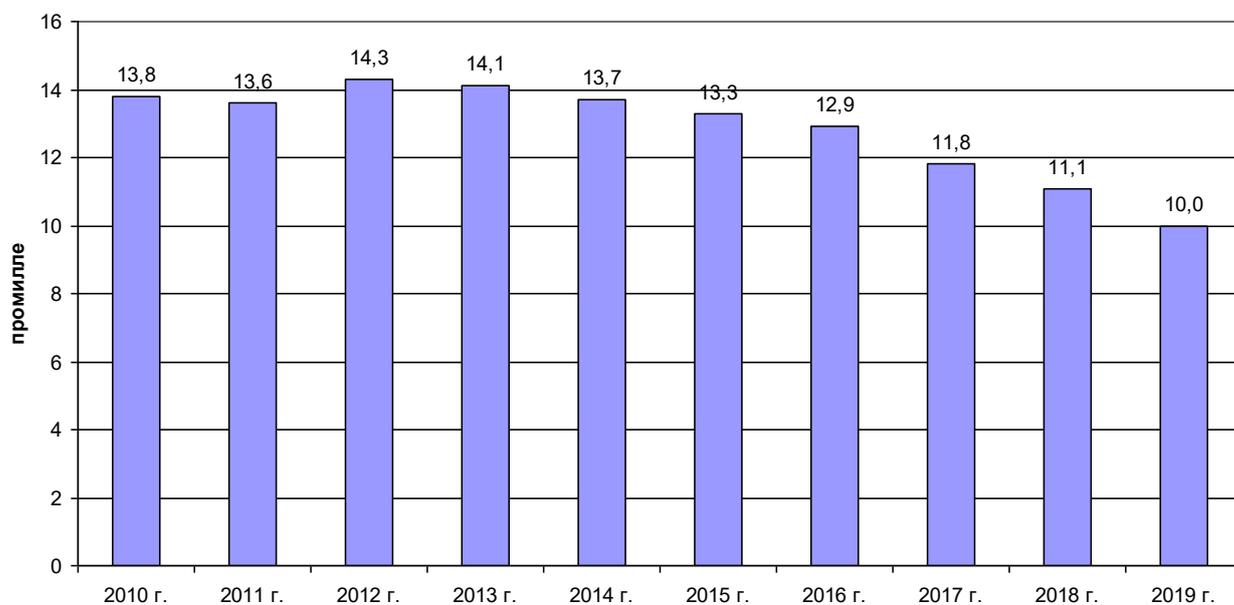
Рисунок 5 – Динамика уровня рождаемости в РФ в 2000-2018 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что как и в случае с общим количеством родившихся, в период с 2000 года наблюдался рост уровня рождаемости. Минимальное его значение фиксируется как раз в 2000 году, когда оно составило всего 8,7 ‰. В период с 2000 по 2015 год фиксируется постепенный рост показателя рождаемости, в результате чего он вырос до уровня 13,3 ‰. Однако, уже в 2016 году наблюдается сокращение уровня рождаемости до 12,9 ‰, а на сегодняшний день данный показатель сократился до 10,9 ‰, что обуславливается как ухудшением экономического состояния в стране, так и демографическими проблемами.

Несмотря на данные особенности демографического состояния в РФ, значительный рост рождаемости привёл к тому, что та инфраструктура, которая была ранее оптимизирована под небольшое количество детей в 2000-х и начале 2010-х годов, в настоящее время не справляется в полной мере с нагрузкой. В

результате этого существует определённый дефицит детских дошкольных учреждений по уходу и содержанию детей.

В качестве показателя, определяющего уровень потребности в детских дошкольных учреждениях, выступает уровень рождаемости в регионе (рисунок б).



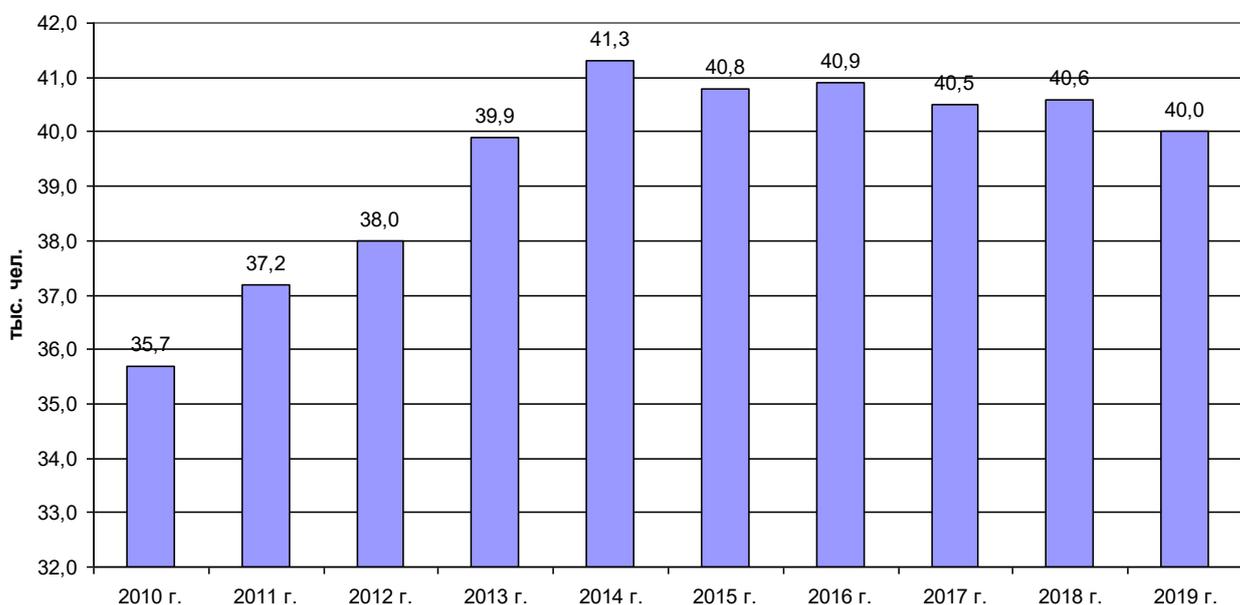
Источник: Росстат, Демография, 2000-2019 гг.

Рисунок 6 – Уровень рождаемости в Амурской области в 2010-2019 гг.

Максимальный достигнутый уровень рождаемости в регионе был зафиксирован в 2012 году, когда он составил 14,3 ‰. При этом, если до 2012 года наблюдался тренд на рост показателя рождаемости, то по итогам 2013 года начал оформляться тренд на его снижение. Основной причиной здесь является вступление в детородный возраст граждан, родившихся в начале 1990-х годов. Отрицательное влияние на рождаемость оказали также и введённые против нашей страны экономические санкции, а также общее ухудшение экономической обстановки в стране. В результате этого, уже в 2018 году уровень рождаемости сократился до 11,1 ‰, а по итогам 2019 года – до 10 ‰, что говорит о потенциальном снижении потребности в местах в дошкольных учреждениях в регионе.

С позиций рассматриваемой темы важнейшим внешним фактором на

уровне региона можно считать фактор количества воспитанников, которые посещают детские дошкольные учреждения. Динамика данного показателя представлена на рисунке 7.



Источник: Росстат, Демография, 2000-2019 гг.

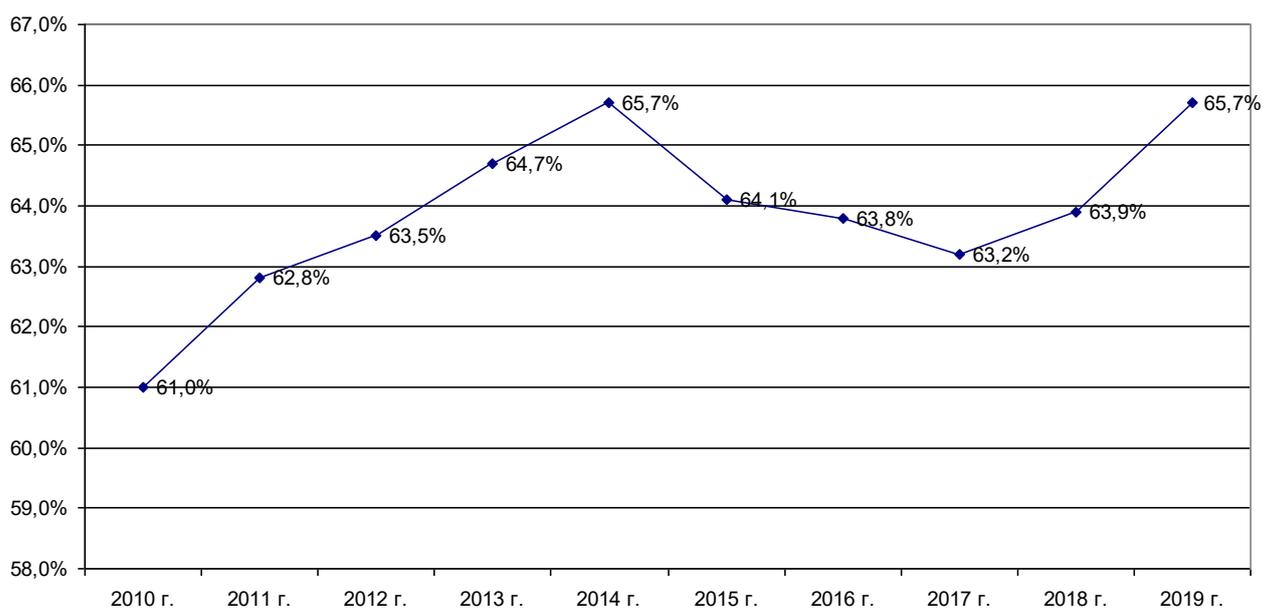
Рисунок 7 – Динамика количества воспитанников ДОО в Амурской области в 2010-2019 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в период с 2010 по 2014 годы включительно в Амурской области наблюдалось быстрое увеличение количества воспитанников ДОО. Так, если в начале анализируемого периода количество данных воспитанников составляло 35,7 тыс. чел., то уже в 2014 году – 41,3 тыс. чел., или на 15,7 % больше. Данный факт свидетельствует о том, что потребность в детских дошкольных учреждениях в регионе существенная.

Однако, начиная с 2015 года фиксируется снижение количества посещающих такие учреждения. В результате этого, по итогам 2019 года оно составило 40 тыс. чел.

Несмотря на это, существенное влияние внутрирегиональный рынок услуг по уходу и содержанию детей оказывает определённый дефицит мест в таких учреждениях, в результате чего доля детей, посещающих детские

дошкольные учреждения почти не меняется (рисунок 8).



Источник: Росстат, Демография, 2000-2019 гг.

Рисунок 8 – Доля детей в возрасте от 1 до 6 лет, которые посещают детские дошкольные учреждения в Амурской области

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что в целом уровень посещения детьми дошкольного возраста (1-6 лет) детских дошкольных учреждений в Амурской области не превышает 66 %, то есть из каждых трёх детей один не посещает таких учреждений. Данный факт свидетельствует о наличии неудовлетворённых потребностей в данной услуге. Примером здесь может служить, например, Магаданская область, где доля детей, посещающих такие учреждения, существенно превышает 80 %, а также Чукотский автономный округ, где она составляет 90 %. Следовательно, можно сделать вывод о том, что рост уровня данного показателя в значительной степени обуславливается недостаточностью предложения, что связано с тем, что местные и региональные власти часто не имеют возможности по строительству новых площадей для предоставления подобных услуг. В результате этого, существенное количество детей не имеют возможности посещать детские дошкольные учреждения, в результате чего на рынок труда

не выходит существенное количество женщин, что имеет следствием снижение экономической активности населения.

С целью повышения объективности характеристики внешней среды ИП Демиденко В.В. проведём PEST-анализ деятельности данного индивидуального предпринимателя, что представлено в таблице 6.

Таблица 6 – PEST-анализ ИП Демиденко В.В.

| Р - политические факторы   | Оценка | Е - экономические факторы  | Оценка |
|--|--------|--|--------|
| 1. Устойчивость политической системы РФ на федеральном уровне  | +0,3   | 1. Наличие решений, стимулирующих открытие дошкольных образовательных учреждений, в том числе – частных  | +0,2   |
| 2. Устойчивость политической системы на уровне Амурской области  | +0,2   | 2. Наличие специальных налоговых режимов, снижающих налоговые выплаты и упрощающих ведение малого бизнеса  | +0,5   |
| 3. Наличие стратегических решений по привлечению населения в ДВФО и Амурскую область                         | +0,4   | 3. Сложившийся уровень цены на рынке услуг дошкольных образовательных учреждений позволяет оплачивать данную услугу родителям со средним доходом, что расширяет возможности по реализации услуги | +1,2   |
| Итого  | +0,9   | Итого  | +1,9   |
| S - социальные факторы   |        | T — технологические факторы  |        |
| 1. Высвобождение женщин для участия в экономике позволяет увеличить уровень экономической активности региона | +0,2   | 1. Наличие требований по обустройству детских дошкольных учреждений снижает привлекательность данного бизнеса  | -1,0   |
| 2. Повышение уровня социализации детей и увеличение уровня их образования                                    | +0,1   | 2. Простой технологический процесс   | +0,2   |
| Итого  | +0,3   | Итого  | -0,8   |
| Всего : +2,3   |        |  |        |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что уровень положительной оценки влияния на ИП Демиденко В.В. наблюдается, прежде всего, по экономическим факторам. Основной причиной здесь выступает, прежде всего, то, что региональные и местные власти стремятся повысить роль частного сектора в решении данной проблемы, так как это позволяет существенно снизить накал проблемы в краткосрочном периоде. В результате этого, частному бизнесу создаются условия для решения

проблемы обеспечения родителей и их детей детским дошкольными образовательными учреждениями, одновременно с реализацией мероприятий, направленных на строительство новых детских садов и перепрофилирование прочих зданий на эти цели. В результате этого уровень оценки среды по экономическим факторам составляет +1,9 ед.

Второй по значимости группой факторов положительного влияния выступает группа политических факторов. Причиной здесь является то, что политические факторы существенно влияют и на уровень рождаемости, и на решения, принимаемые в отношении открытия частных детских садов. При этом, наряду с данными факторами большое значение имеет и стратегическая политика государства, направленная на стимулирование перетока населения из европейской части страны на Дальний Восток, путём строительства крупных промышленных предприятий. В результате совместного влияния перечисленных факторов уровень оценки данной группы составляет + 0,9 ед.

Третьей группой факторов, оказывающих положительное влияние на деятельность ИП Демиденко В.В., являются социальные факторы. Следует отметить, что данные факторы действуют, преимущественно, на уровне региона, то есть Амурской области. Первым фактором является высвобождение женщин на рынок труда, который в условиях области характеризуется определённым дефицитом рабочих рук. Вторым фактором выступает повышение уровня социализации детей, а также уровня их образования, что немаловажно для воспитания здоровой и цельной личности. В целом совокупная оценка данной группы факторов составляет +0,3 ед.

Единственной группой факторов, по которой уровень оценки является отрицательным, выступают технологические факторы. Отрицательная оценка фиксируется по фактору требований к оборудованию и обустройству детских дошкольных учреждений, что выливается в необходимость соблюдения требований, связанных с санитарной обстановкой, закупкой определённых видов оборудования и мебели, наличия у персонала тех или иных разрешений и подобного. В качестве положительного фактора выступает достаточно простой

технологический процесс предоставления услуги детям и их родителям. Несмотря на это, значение первого фактора существенно более сильное, в результате чего общая оценка является отрицательной, составляя минус 0,8 ед.

В целом совокупная оценка согласно проведённого PEST-анализа имеет положительную оценку в размере +2,3 ед., что указывает на наличие высокого уровня благоприятствования среды деятельности ИП Демиденко В.В. в сложившихся условиях.

Дадим оценку общего уровня конкуренции ИП Демиденко В.В. методом 5 сил М. Портера, что представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Оценка общего уровня конкуренции по стратегиям методом 5 сил Портера ИП Демиденко В.В.

| Фактор              | Влияние фактора   | Оценка |
|---------------------|---|--------|
| Конкуренты          | Прежде всего – дошкольные образовательные учреждения муниципального образования, сила влияния которых среди конкурентов максимальная. Сила влияния со стороны частных детских садов невелика, ввиду как малого их количества, так и по причине малых размеров. В целом, ввиду существенного дефицита услуг по коллективному содержанию и уходу за детьми может быть определён как ниже среднего. При этом, на 83 муниципальных учреждения приходится 35 частных | 2      |
| Клиенты-потребители | Клиентами потребителями являются частные лица, имеющие детей. Ввиду существенного объёма дефицита данных услуг их влияние на предприятие небольшое, так как появившиеся места быстро заполняются новыми клиентами. Причиной этого выступает экономическая выгода, так как выход на работу сопровождается большим ростом доходов, нежели содержание ребёнка на дому  | 1      |
| Поставщики          | В качестве поставщиков предприятия выступают мелкооптовые и оптовые компании, реализующие продовольственные товары. Ввиду конкуренции их друг с другом сила их влияния практически не ощущается   | 0      |
| Новички-конкуренты  | Сюда относятся новые вводящиеся объекты муниципальных органов власти, а также частные предприятия, предоставляющие подобные услуги. Влияние невелико, по причине продолжающегося дефицита мест, а также медленной динамики ввода данных организаций   | 1      |
| Субституты          | Субститутом может являться частный найм лица, для ухода и содержания ребёнка. Это могут быть как родственники, так и прочие лица, работающие по соглашению. Влияние данных субститутов минимально, ввиду того, что они действуют только в отношении отдельных конкретных семей, хотя и снижают уровень дефицита на рынке по данным услугам  | 1      |

Следовательно, общий конкурентный статус ИП Демиденко В.В.

составит:

$$KC = \frac{\sum c_i}{5} = \frac{2+1+0+1+1}{5} = \frac{5}{5} = 1,0$$

Таким образом, полученное значение уровня конкуренции в целом по ИП Демиденко В.В. позволяет сделать вывод о крайне низком уровне конкуренции на данном рынке, хотя он и присутствует. Исходя из этого, необходимым условием продолжительного функционирования ИП Демиденко В.В. будет являться контроль уровня конкуренции и принятие предупредительных мер.

Матрица SWOT-анализа ИП Демиденко В.В. приведена в таблице 8.

Таблица 8 – SWOT-анализ ИП Демиденко В.В.

|              |  | Возможности (О)   |  |  | Угрозы (Т)  |   |  |
|--------------|--|---|--|--|---|---|--|
|              |  | 1. Возможность увеличения объемов предоставленных услуг         | 2. Возможность расширения ассортимента услуг             | 3. Кооперация с другими частными детскими садами               | 1. Отток клиентов   | 2. Нарушения требований к содержанию и уходу                                | 3. Отток работников                                      |
| Сила (S)     | 1. Расположение в населённом районе города | Создание сайта детского сада                                    | Приглашение педагогов для работы                         | Возможность перевода детей по договорённости                   | Реклама в районе расположения   | Привлечение внешнего аудита проверки соответствия условий                   | Подача объявления в службу занятости                     |
|              | 2. Низкие затраты на содержание            | Повышение платы за содержание детей                             | Предоставление доп. услуг                                | Доведение платы до уровня конкурентов                          | Введение программ лояльности  | Повышение затрат на оборудование  | Повышение зарплаты работникам                            |
|              | 3. Известность на рынке                    | Увеличение кол-ва детей   | Приглашение известных педагогов                          | Взаимодействие для продвижения интересов частных детских садов | Реклама на ТВ   | Привлечение внешнего аудита проверки соответствия условий                   | Подача объявления в службу занятости                     |
| Слабость (W) | 1. Слабость продвижения на рынке           | Продвижение через соцсети                                       | Акцент в рекламе на качестве                             | Кооперация в продвижении                                       | Реклама на ТВ   | Реклама качества услуг  | Найм лица, продвигающего детский сад в соцсетях          |
|              | 2. Нет возможностей конкурировать с МДОУ   | Взаимодействие с мун. властями по вопросам направления клиентов | Взаимодействие с мун. властями по привлечению работников | Акцент в рекламе на инд. подход к детям                        | Взаимодействие с МДОУ по переводу детей в случае трудностей у родителей | Взаимодействие с МДОУ по вопросу соответствия требованиям и перенятия опыта | Повышение уровня зарплат                                 |
|              | 3. Слабые финансовые возможности           | Получение кредита на ИП   | Получение кредита на ИП                                  | Слияние в ООО или АО и получение кредитов                      | Создание ООО с инвестором   | Получение кредита на переоборудование                                       | Внедрение программ мотивации и стимулирования работников |

По итогам анализа данных, которые представлены в таблице SWOT-анализа, можно сделать вывод о том, что ИП Демиденко В.В. обладает комплексом качеств, которые позволяют данному индивидуальному предпринимателю эффективно использовать свои возможности и силы и

противостоять угрозам и слабостям. Это позволяет сделать вывод о соответствии ИП Демиденко В.В. внешней среде и возможности занятия конкурентной позиции, которая обеспечивает индивидуальному предпринимателю длительное нахождение на рынке.

По итогам проведённого в пункте 2.2 исследования сделаем следующие выводы:

1) особенностью внешней среды ИП Демиденко В.В. в части влияния на деятельность индивидуального предпринимателя является стабилизация и некоторое снижение объёмов спроса на услуги содержания и ухода за детьми дошкольного возраста. При этом, в значительной степени это обуславливается негативными демографическими последствиями начала 1990-х годов, а также сложным экономическим положением в стране;

2) по итогам PEST-анализа можно сделать вывод о том, что за исключением технологических факторов, все остальные группы факторов положительно влияют на деятельность ИП Демиденко В.В. Анализ по методу 5 сил М. Портера показал, что в целом наблюдается высокоблагоприятная ситуация во внешней среде относительно индивидуального предпринимателя, что позволяет ему и дальше осуществлять свою деятельность. Анализ с использованием матрицы SWOT-анализа указывает на высокий уровень адаптированности индивидуального предпринимателя к условиям внешней среды, что свидетельствует о наличии у него возможностей к дальнейшему функционированию и повышению уровня собственной конкурентоспособности.

### **2.3 Анализ внутренней среды ИП Демиденко В.В. Оценка имеющихся источников финансирования**

Необходимость проведения анализа внутренней среды ИП Демиденко В.В. обуславливается требованием выявления её специфики, которая может оказывать существенное влияние на процессы управления в ней.

В качестве важной составляющей в деятельности индивидуального предпринимателя выступает состав и динамика поступлений от основной деятельности. Направления формирования выручки в ИП Демиденко В.В.

представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Динамика объёмов поступления выручки по видам в ИП Демиденко В.В.

| Вид поступления  | Значение показателя по годам, тыс. руб. |                |                | Темп прироста, %        |                                 |
|------------------|---|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|                  | 1 пол. 2019 г.                          | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Содержание детей | 1193,4                                  | 1274,7         | 1233,4         | 6,8                     | -3,2                            |
| Платные услуги   | 216,0                                   | 239,0          | 251,0          | 10,6                    | 5,0                             |
| Прочие платежи   | 16,2                                    | 14,2           | 13,9           | -12,3                   | -2,1                            |
| Итого            | 1425,6                                  | 1527,9         | 1498,3         | 7,2                     | -1,9                            |

По итогам анализа данных таблицы можно сделать вывод о том, что в ИП Демиденко В.В. в качестве источников поступления средств индивидуальному предпринимателю выступают на содержание детей, от платных услуг, а также прочие платежи, в которые входят также безвозмездные поступления на те или иные нужды, связанные с содержанием детей в группе.

Объём средств, которые поступают на содержание детей в ИП Демиденко В.В. имеет тенденцию к небольшому росту. Так, в целом за период он вырос с 1193,4 до 1233,4 тыс. руб., причём максимальный объём данного направления поступлений пришёлся на 2-е полугодие 2019 года, в котором они выросли на 6,8 % по сравнению с 1-м полугодием. Однако, по итогам 1-го полугодия 2020 года фиксируется снижение поступлений по данному направлению на 3,2 %. Тем не менее, данное направление на конец анализируемого периода было больше в объёмах, чем на начало.

Объёмы платных услуг, которые представляются детям, и которые являются направлением поступления средств в ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде постепенно увеличивались. Если в 1-м полугодии 2019 года они составляли 216 тыс. руб., то во 2-м полугодии этого же года – уже 239 тыс. руб., или на 10,6 % больше. По итогам 1-го квартала 2020 года фиксируется дальнейший рост показателя до 251 тыс. руб., или на 5 %, что указывает на повышение потребности у родителей в дополнительных услугах,

оказываемых детским садом «Малышарики».

Объёмы прочих платежей у ИП Демиденко В.В., связанных с функционированием детского сада «Малышарики» в рассматриваемом периоде сокращались. При этом, они имели небольшие размеры в целом за период. Если на начало периода они составляли 16,2 тыс. руб., то во 2-м полугодии 2019 года – уже только 14,2 тыс. руб., или на 12,3 % меньше. По итогам 1-го полугодия 2020 года фиксируется дальнейшее снижение показателя до 13,9 тыс. руб. или ещё на 2,1 %.

Анализ структуры поступлений по видам в ИП Демиденко В.В. представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Структура поступления выручки по видам в ИП Демиденко В.В.

| Вид поступления  | Значение показателя по годам, % |                |                | Изменение, %            |                                 |
|------------------|---------------------------------|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|                  | 1 пол. 2019 г.                  | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Содержание детей | 83,7                            | 83,4           | 82,3           | -0,3                    | -1,1                            |
| Платные услуги   | 15,2                            | 15,6           | 16,8           | 0,4                     | 1,2                             |
| Прочие платежи   | 1,1                             | 0,9            | 0,9            | -0,2                    | 0,0                             |
| Итого            | 100,0                           | 100,0          | 100,0          | 0,0                     | 0,0                             |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод том, что поступления от содержания детей являются основным направлением получения средств ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде, так как формирует более 80 % всего объёма доходов индивидуального предпринимателя. Наряду с этим, необходимо указать на постепенное снижение доли данных услуг. Если в 1-м полугодии 2019 года они составили 83,7 %, то по итогам 2-го полугодия 2019 года – уже 83,4 % или на 0,3 %. По итогам 1-го полугодия 2020 года значение доли сократилось ещё на 1,1 % и составило 82,3 %, в результате чего совокупное снижение доли в целом за период составило 1,4 %.

Доля платных услуг, которые предоставлялись детям и родителям, в рассматриваемом периоде выросла, однако, была относительно небольшой.

Так, составляя в 1-м квартале 2019 года 15,2 %, по итогам 2-го квартала 2019 года она составила уже 15,6 % или на 0,4 % больше. В 1-м квартале 2020 года фиксируется увеличение данной доли на 1,2 %, составив 16,8 %.

Доля прочих платежей была минимальной во всём периоде исследования. Если на начало периода данная доля составляла 1,1 %, то на конец – уже 0,9 %, сократившись в периоде на 0,2 %.

Состав основных средств ИП Демиденко В.В. представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Состав основных средств ИП Демиденко В.В.

| Вид основных средств                                   | Сумма, тыс. руб. |                |                | Темп прироста, %        |                                 |
|--|------------------|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|  | 1 пол. 2019 г.   | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Машины и оборудование                                  | 164,0            | 189,6          | 212,6          | 15,6                    | 12,1                            |
| Транспортные средства                                  | 100,0            | 95,0           | 90,0           | -5,0                    | -5,3                            |
| Административно-хозяйственное оборудование и инвентарь | 52,2             | 62,7           | 84,9           | 20,1                    | 35,4                            |
| Итого, в т.ч.  | 316,2            | 347,3          | 387,5          | 9,8                     | 11,6                            |
| – активная часть                                       | 264,0            | 284,6          | 302,6          | 7,8                     | 6,3                             |

Анализ состава основных средств ИП Демиденко В.В. позволяет сделать вывод о том, что по машинам и оборудованию наблюдается рост статьи. Так, составляя на начало периода 164 тыс. руб., во 2-м полугодии данная статья выросла на 15,6 % до 189,6 тыс. руб., а в 1-м полугодии 2020 года данный показатель составил уже 212,6 тыс. руб., или на 12,1 %. Данный рост обуславливается, прежде всего, закупками оборудования, необходимого для деятельности детского сада «Малышарики».

Стоимость транспортных средств у ИП Демиденко В.В. имеет тенденцию к снижению, причиной чего является начисление амортизации по автомобилю, который принадлежит детскому саду. Если на начало анализируемого периода она составляла 100 тыс. руб., то во 2-м квартале 2019 года – 95 тыс. руб., а по итогам 1-го квартала 2020 года – 90 тыс. руб., по причине начисления амортизации на основные средства.

Стоимость административно-хозяйственного оборудования и инвентаря в

ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде имела тенденцию к росту. Если в начале анализируемого периода данный показатель составлял 52,2 тыс. руб., то во 2-м квартале – 62,7 тыс. руб., а по итогам периода – 84,9 тыс. руб., показав по полугодиям рост на 20,1 % и 35,4 % соответственно. Он объясняется приобретением данного вида основных средств для нужд детского сада.

Структура основных средств ИП Демиденко В.В. в представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Структура основных средств ИП Демиденко В.В.

| Вид основных средств                                   | Доля, %        |                |                | Изменение, %            |                                 |
|--|----------------|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|  | 1 пол. 2019 г. | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Машины и оборудование                                  | 51,9           | 54,6           | 54,9           | 2,7                     | 0,3                             |
| Транспортные средства                                  | 31,6           | 27,4           | 23,2           | -4,3                    | -4,1                            |
| Административно-хозяйственное оборудование и инвентарь | 16,5           | 18,1           | 21,9           | 1,5                     | 3,9                             |
| Итого, в т.ч.  | 100,0          | 100,0          | 100,0          | 0,0                     | 0,0                             |
| – активная часть                                       | 83,5           | 81,9           | 78,1           | -1,5                    | -3,9                            |

По итогам анализа данных основных средств можно сделать вывод о том, что основной статьёй в структуре основных средств ИП Демиденко В.В. является статья машин и оборудования. Если в начале периода она составляла 51,9 %, то в середине данного периода – 54,6 %, а в конце – 54,9 %. Таким образом, совокупный рост доли составил 3,0 %.

Доли прочих статей существенно меньше. Так, доля транспортных средств в ИП Демиденко В.В. сокращалась, составив от 31,6 % в начале до 23,2 % в конце периода. Доля административно-хозяйственного оборудования и инвентаря имела тенденцию к росту. Если в начале анализируемого периода она составляла 16,5 %, то в его середине – 18,1 %, а в конце периода – 21,9 %.

Доля активной части основных средств у ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде была очень значительной. Однако, по ней фиксируется снижение доли. Если в начале периода она составляла 83,5 %, то в конце – 78,1 %, сократившись в периоде на 5,4 %.

Состав оборотных средств ИП Демиденко В.В. представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оборотных средств ИП Демиденко В.В.

| Вид оборотных средств | Сумма, тыс. руб. |                |                | Темп прироста, %        |                                 |
|-----------------------|------------------|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|                       | 1 пол. 2019 г.   | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Денежные средства     | 16,3             | 19,4           | 18,4           | 19,0                    | -5,2                            |
| Запасы                | 95,3             | 106,3          | 116,5          | 11,5                    | 9,6                             |
| Итого                 | 111,6            | 125,7          | 134,9          | 12,6                    | 7,3                             |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что в составе оборотных средств присутствуют две статьи – денежные средства и запасы. Дебиторской задолженности ИП Демиденко В.В. не формирует.

Объём денежных средств предприятия в рассматриваемом периоде не превышал 20 тыс. руб., причиной чего является необходимость совершения индивидуальным предпринимателем обязательных платежей, необходимых для функционирования предприятия. При этом, если в начале периода значение показателя составляло 16,3 тыс. руб., то на конец – 18,4 тыс. руб. Низкие объёмы денежных средств также обуславливаются и необходимостью удовлетворения потребностей владельца предприятия.

Объём запасов ИП Демиденко В.В. в периоде имел выраженную тенденцию к увеличению. Если на начало периода она составляла 95,3 тыс. руб., то в середине периода – уже 106,3 тыс. руб., или на 11,5 % больше. В конце периода значение данного показателя выросла ещё на 9,6 %, в результате чего размер запасов составил 116,5 тыс. руб. Рост объёмов запасов у индивидуального предпринимателя обуславливается, прежде всего, ростом количества детей, находящихся в детском саду «Малышарики» на содержании и уходе. Соответственно, необходимо наличие больших объёмов питания, игрушек и прочих запасов, которые требуются для функционирования данного детского сада.

Проведём анализ структуры оборотных средств ИП Демиденко В.В., что представлено в таблице 14.

Таблица 14 – Структура оборотных средств ИП Демиденко В.В.

| Вид оборотных средств | Доля, %        |                |                | Изменение, %            |                                 |
|-----------------------|----------------|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|                       | 1 пол. 2019 г. | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Денежные средства     | 14,6           | 15,4           | 13,6           | 0,8                     | -1,8                            |
| Запасы                | 85,4           | 84,6           | 86,4           | -0,8                    | 1,8                             |
| Итого                 | 100,0          | 100,0          | 100,0          | 0,0                     | 0,0                             |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что доля денежных средств в рассматриваемом периоде была достаточно стабильной, находясь в пределах от 13,6 % до 15,4 %.

Доля запасов в рассматриваемом периоде у ИП Демиденко В.В. была определяющей в структуре оборотных средств, так как её доля превышала 80 %. Минимальная доля данной статьи составляла 84,6 %, а максимальная – 86,4 %.

Рассмотрим средний уровень загрузки детского сада «Малышарики» детьми в период года (рисунок 9).

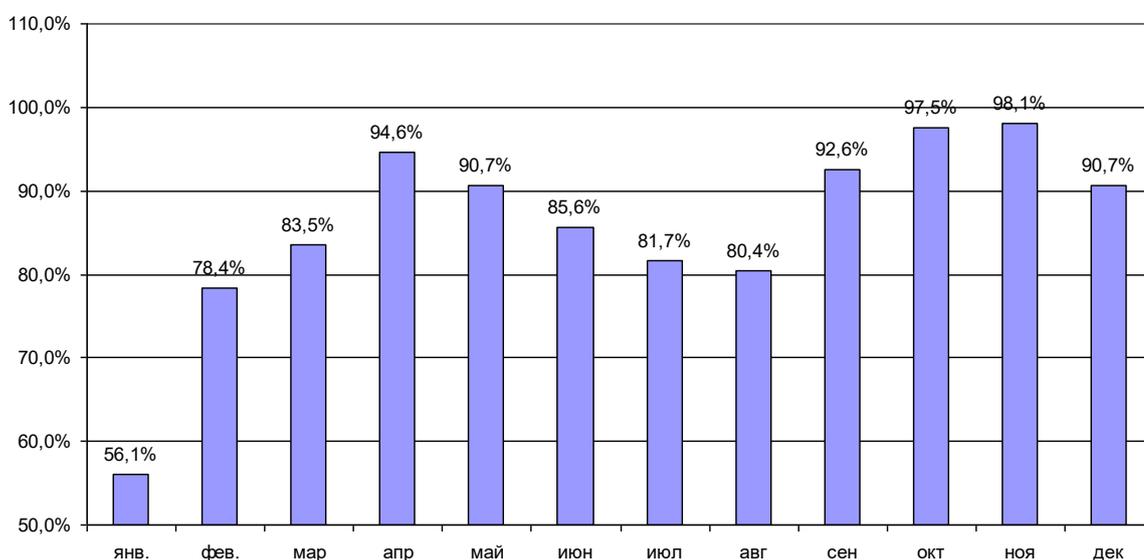


Рисунок 9 – Средний уровень загрузки детского сада «Малышарики» по месяцам в 2019-2020 гг.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о неравномерности загрузки детского сада «Малышарики» по месяцам год.

Минимальный уровень загрузки фиксируется в январе в размере 56,1 %, по причине значительного количества праздников и выходных дней в нём. После этого, вплоть до апреля, наблюдается рост доли. Так, в феврале данная доля составляла уже 78,4 %, в марте – 83,5 %, а в апреле – 94,6 %. Однако, начиная с мая фиксируется снижение уровня загрузки, которая в этом месяце составила 90,7 %. По итогам июня данная доля снизилась до 85,6 %, а в июле – 81,7 %. В августе данная доля практически перестала снижаться, составив 80,4 %. Данное сокращение обуславливается, прежде всего, постепенным наступлением сезона летних отпусков, в результате чего родители не всегда приводят детей в детский сад «Малышарики».

Существенное увеличение уровня загрузки детского сада наблюдается уже в сентябре, когда она составила 92,6 %. По итогам октября и ноября уровень загрузки детского сада становится наибольшей, составляя 97,5-98,1 %, что обуславливается отсутствием значимого количества праздников. По итогам декабря уровень загрузки составляет 90,7 %, что связано с началом предновогодних и новогодних отпусков у родителей.

Проведём анализ расходов на продвижение, что представлено в таблице 15.

Таблица 15 – Состав расходов на продвижение ИП Демиденко В.В.

| Вид продвижения                        | Сумма, тыс. руб. |                |                | Темп прироста, %        |                                 |
|--|------------------|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|
|  | 1 пол. 2019 г.   | 2 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. | 2 пол. к 1 пол. 2019 г. | 1 пол. 2020 г. к 2 пол. 2019 г. |
| Реклама в социальных сетях и Интернете | 17,0             | 20,0           | 20,0           | 17,6                    | 0,0                             |
| Реклама в газетах                      | 5,0              | 0,0            | 0,0            | -100,0                  | –                               |
| Реклама на ТВ                          | 15,0             | 10,0           | 5,0            | -33,3                   | -50,0                           |
| Изготовление печатных материалов       | 3,0              | 2,0            | 1,0            | -33,3                   | -50,0                           |
| Итого                                  | 40,0             | 32,0           | 26,0           | -20,0                   | -18,8                           |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что по рекламе в социальных сетях и сети Интернет наблюдается достаточная стабильность затрат. Если в начале анализируемого периода данный показатель

составлял 17 тыс. руб., то в середине периода – 20 тыс. руб., или на 17,6 %. По итогам 1-й половине 2020 года данная сумма осталась стабильной в данной сумме.

Реклама в газетах давалась ИП Демиденко В.В. нерегулярно. Так, расходы на неё наблюдались только в 1-й половине 2019 года в размере 5 тыс. руб. В последующие периоды данных затрат не наблюдалось.

Реклама на телевидении давалась в рассматриваемом периоде регулярно, Однако, затраты на неё снижались. Если в 1-м полугодии 2019 года они составляли 15 тыс. руб., то во 2-м полугодии 2019 года - уже только 10 тыс. руб., или на 33,3 % меньше. Далее, в 1-м полугодии 2020 года данный показатель сократился до 5 тыс. руб., или ещё на 50 %.

Аналогично динамике затрат на рекламу на телевидении изменялись затраты и на печатные материалы (флайеры). Так, составляя на начало периода 3 тыс. руб., в середине периода размер данных затрат составил 2 тыс. руб., а в конце периода – всего только 1 тыс. руб.

В целом затраты на маркетинговую деятельность в ИП Демиденко В.В. по обеспечению деятельности детского сада «Малышарики» снижались. Если в 1-м квартале данные затраты составляли 40 тыс. руб., то в середине периода – 32 тыс. руб., или на 20 % меньше. По итогам 1-го полугодия 2020 года сумма затрат сократилась ещё на 18,8 % до 26 тыс. руб. Данное снижение обуславливалось, прежде всего, тем, что была полностью сформирована группа детей, что привело к снижению необходимости активной рекламной и маркетинговой деятельности.

Рассмотрим структуру затрат на маркетинговую деятельность ИП Демиденко В.В., что представлено на рисунке 10.

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что во всём периоде исследования крупнейшей статьёй была статья затрат на рекламу в социальных сетях и Интернете. При э том, наблюдается активный рост доли данных затрат. Если в начале периода она составляла всего 42,5 %, то в середине периода – уже 62,5 %, а в конце – 76,9 %, что свидетельствует о том,

что данное направление деятельности по продвижению является у ИП Демиденко В.В. основным.

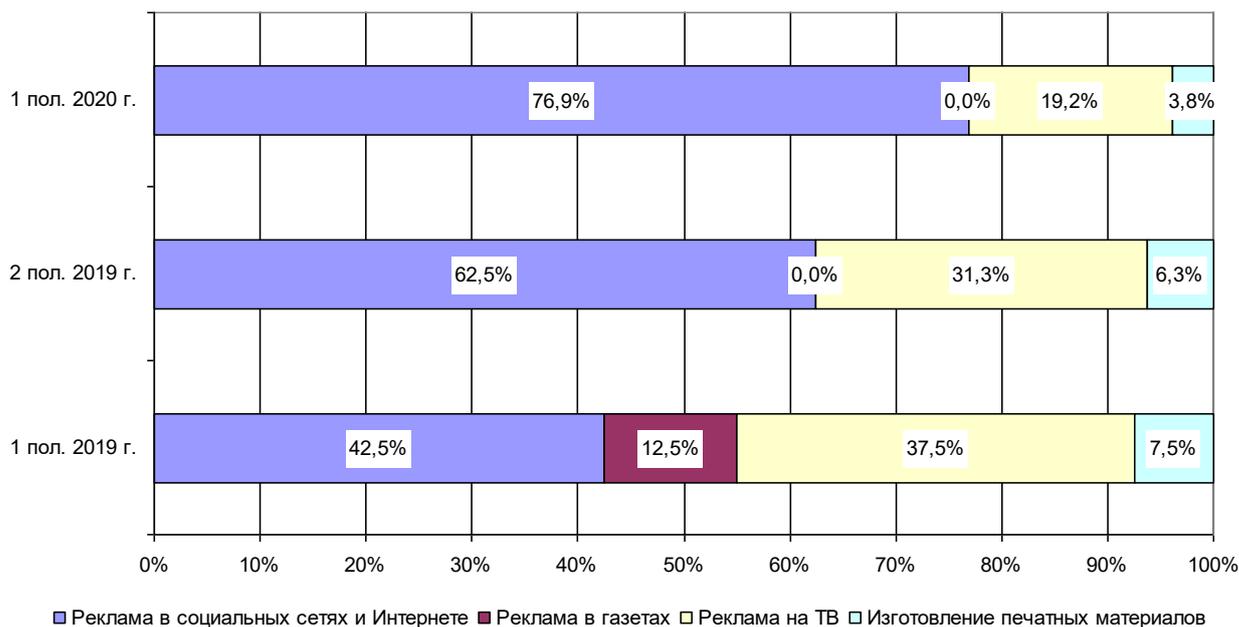


Рисунок 10 – Структура затрат на маркетинговую деятельность ИП Демиденко В.В.

Второй по значимости статьёй затрат на продвижение и маркетинг у ИП Демиденко В.В. является статья расходов на рекламу по телевидению. Однако, по ней фиксируется быстрое снижение доли затрат. Если в начале периода она составляла 37,5 % и была сопоставима с затратами на продвижение в соцсетях и Интернете, то по итогам 2-го полугодия 2019 года данная доля сократилась до 31,3 %, а в 1-м полугодии 2020 года – до 19,2 %.

Прочие направления расходов на продвижение детского сада «Малышарики» ИП Демиденко В.В. в рассматриваемом периоде были существенно меньше. Так, доля рекламы в газетах составила 12,5 % в начале периода, а в последствии индивидуальный предприниматель к ней не прибегал. Доля печатных материалов была максимальной в начале анализируемого периода, составив 7,5 % в данных расходах, после чего наблюдалось снижение данной доли. Так, в середине периода на данное направление рекламной и маркетинговой деятельности приходилось 6,3 %, а на конец периода – 3,8 %.

Данные изменения в структуре обуславливались, прежде всего, поиском ИП Демиденко В.В. нужного вида рекламной деятельности, который давал бы возможность эффективно продвигать услуги.

Рассмотрим состав финансирования деятельности ИП Демиденко В.В. для открытия детского сада «Малышарики» (таблица 16).

Таблица 16 – Состав финансовых ресурсов, использованных ИП Демиденко В.В. для открытия детского сада «Малышарики»

| Вид средств                   | Сумма средств, тыс. руб. | Доля средств, % | Стоимость средств, % годовых | Срок привлечения, лет |
|-------------------------------|--------------------------|-----------------|------------------------------|-----------------------|
| Собственные средства          | 300                      | 24,0            | 0,0                          | –                     |
| Кредит банка                  | 500                      | 40,0            | 24,0                         | 5                     |
| Привлечённые средства (займы) | 450                      | 36,0            | 20,0                         | 3                     |
| Итого                         | 1250                     | 100,0           | –                            | –                     |

Анализ представленных в таблице средств позволяет сделать вывод о том, что в составе источников привлечения средств выделяются собственные средства, кредит банка, взятый ИП Демиденко В.В. на своё имя для развития бизнеса, а также привлечённые средства (займы).

Доля собственных средств, которые были вложены ИП Демиденко В.В. в проект, составила 24 % при сумме 300 тыс. руб. Особенностью данных средств является их безвозмездный характер, а также не фиксируемый срок привлечения.

Сумма кредита банка ИП Демиденко В.В. составила 500 тыс. руб., что составляет 40 % от общей суммы средств, которые были вложены в проект детского сада. Данные средства были выданы банком на срок 5 лет по ставке 24 % годовых. Кроме того, ИП Демиденко В.В. были привлечены средства в виде займов в размере 450 тыс. руб. на срок 3 года под 20 % годовых.

В совокупности сумма привлечения ресурсов, которые были вложены ИП Демиденко В.В. в проект составила 1250 тыс. руб.

Оценим средневзвешенную стоимость капитала (WACC):

$$WACC = 24\% \times 40\% + 20\% \times 36\% = 16,8\%$$

Таким образом стоимость капитала для ИП Демиденко В.В. для финансирования деятельности детского сада «Малышарики» составляет 16,8 %.

Уровень долговой нагрузки относительно выручки в ИП Демиденко В.В. представлена на рисунке 11.

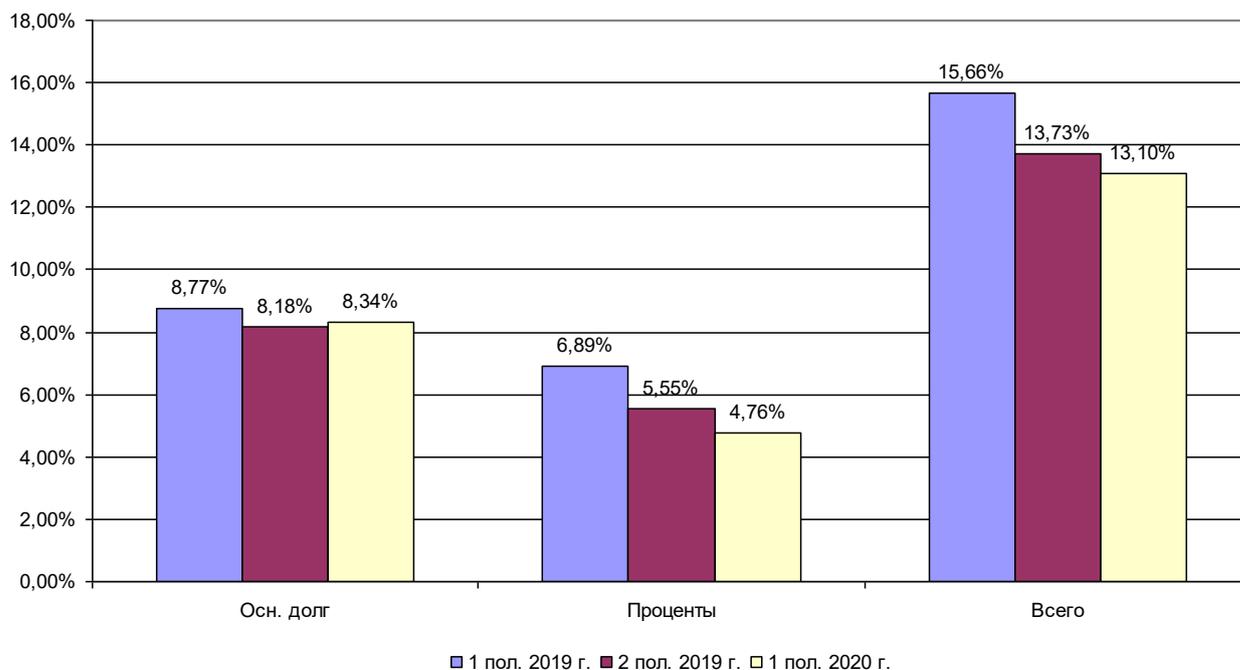


Рисунок 11 – Уровень долговой нагрузки ИП Демиденко В.В. относительно выручки

Анализ представленных на рисунке данных позволяет сделать вывод о том, что доля основного долга в долговой нагрузке составила в периоде 8-9 %. Наряду с этим фиксируется и снижение уровня нагрузки процентами. Если в начале периода данный показатель составлял 6,89 %, то на конец – 4,76 %. В целом уровень долговой нагрузки в ИП Демиденко В.В. имел тенденцию к снижению. Если на начало периода данный показатель по выручке составлял 15,66 %, то в середине периода – 13,73 %, а в конце – 13,10 %. Данный факт говорит о том, что предприятие сокращает уровень долговой нагрузки, который является невысоким, но существенным для индивидуального предпринимателя.

По итогам проведённого в пункте 2.3 исследования сделаем следующие выводы:

- 1) основным видом поступлений выручки в ИП Демиденко В.В. является

содержание детей, что формирует более 80 % всего объёма доходов. В составе основных средств основная доля (более 50 %) приходится на машины и оборудование, а в составе оборотных средств основной объём приходится на запасы, что обуславливается необходимостью содержания большего количества детей;

2) уровень загрузки детского сада «Малышарики» непостоянен, и имеет максимальный уровень в октябре-ноябре, а также в апреле, по причине незначительного количества выходных и праздничных дней. Минимальный уровень загрузки фиксируется в январе, а начиная с мая по август уровень загрузки уменьшается;

3) в составе расходов на маркетинговую деятельность преобладают расходы на рекламу в социальных сетях, однако, ввиду полной загрузки детского сада её объёмы снижаются. В составе финансовых ресурсов, привлечённых ИП Демиденко В.В. 24 % приходится на собственные средства, ещё 40 % на кредит банка, а оставшиеся 36 % – на привлечённые средства (займы). Уровень кредитной нагрузки в целом у индивидуального предпринимателя снижается. При этом, нагрузка основным долгом составляет около 8-9 %, а процентные платежи сократились с 7 % до 5 %.

По итогам проведённого в главе 2 исследования сделаем следующие выводы обобщающего характера:

1) ИП Демиденко В.В. является индивидуальным предпринимателем, основное направление деятельности которого – предоставление услуг по уходу и присмотру за детьми. Деятельность предпринимателя характеризуется небольшим ростом объёмов выручки, увеличением объёмов основных и оборотных средств, численности детей в группе;

2) анализ внешней среды ИП Демиденко В.В. показывает, что в целом внешняя среда благоприятна для деятельности данного индивидуального предпринимателя, за исключением технологических факторов, которые состоят в необходимости обеспечения высоких стандартов содержания детей в детских дошкольных учреждениях. При этом, наблюдается превышение спроса над

предложением на рынке услуг содержания детей, по причине предыдущего перепрофилирования детских дошкольных учреждений, а также ввиду того, что данные учреждения находятся в ведении муниципальных властей, которые не имеют достаточного объёма средств для строительства новых учреждений в условиях роста численности детей. При этом, сама ИП Демиденко В.В. по результатам SWOT-анализа показала высокий уровень адаптивности к внешней среде;

3) основной объём доходов предприятие получает от содержания детей, около 20 % – от предоставления услуг и прочих поступлений. Наблюдается непостоянство загрузки детского сада по сезонам, а также снижение затрат на продвижение, ввиду комплектования группы. Уровень долговой нагрузки индивидуального предпринимателя по привлечённым средствам медленно снижается, составляя от 16 % в начале периода до 14 % – в конце.

Исходя из полученной информации, проведём далее разработку бизнес-плана по привлечению инвестиций ИП Демиденко В.В., с учётом имеющихся потребностей и возможностей у предприятия.

## 3 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ ИП ДЕМИДЕНКО В.В.

### 3.1 Оценка идеи бизнес-плана

Особенностью деятельности ИП Демиденко В.В. является работа на рынке, который характеризуется существенным дефицитом предложения услуг содержания детей. При этом, деятельность данного индивидуального предпринимателя ориентирована, прежде всего, на удовлетворение спроса на такие услуги во 2-м микрорайоне г. Благовещенска. Однако, существует неудовлетворённый спрос на данные услуги и в центре города. При этом, первичный опыт деятельности компании показал, что она освоила необходимые инструменты ведения бизнеса, получила знание технологии данной деятельности, что позволяет успешно реализовать проект открытия новой точки предоставления услуг.

Однако, ограничивающим фактором здесь будет являться отсутствие достаточного количества ресурсов у ИП Демиденко В.В. для этого, что требует реализации данного бизнес-плана по поиску источников финансирования и вложении полученных финансовых ресурсов в организацию дополнительной точки предоставления услуг (групп детского сада).

Предлагаемый проект предполагает открытие коммерческого детского садика для детей в возрасте от 3 до 7 лет дополнительно к уже имеющемуся.

Основной целью открытия данного предприятия является предоставление услуг по содержанию детей во время нахождения родителей на работе. Причиной, побудившей проектировать данное предприятие, послужило наличие постоянного дефицита мест в детских дошкольных учреждениях в г.Благовещенске и в целом на территории Амурской области.

Детский садик «Гнёздышко» будет предоставлять услуги по содержанию детей как на постоянной основе, так и по периодическому содержанию, при наличии у родителей договора с данной организацией и выполнении всех существенных условий, необходимых для содержания ребёнка в детском саду.

Предполагается, что на территории детского садика будет оборудованы

помещения для питания, игр и сна, а также раздевальная и туалет.

Ориентировочный размер площади, необходимой для организации детского сада, оценивается в 100-110 кв.м., и обусловлен требованиями СанПиН 2.4.1.2660-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях».

Ориентировочно, детский садик будет находиться на 1 или 2-м этажах офисного здания, будет оборудован отдельным входом, и будет обслуживать, в основном городских жителей.

Предположительно, режим работы детского сада будет предусматривать содержание детей на полный рабочий день, то есть с 8-00 до 19-00 с понедельника по пятницу. При этом, возможно функционирование детского сада в субботу и воскресенье по согласованию с родителями и наличии достаточного количества заявок.

В детском саду будут использоваться только проверенные игрушки, а также гипоаллергенный инвентарь, изготовленный из натуральных материалов и компонентов.

Кроме основной услуги – постоянного посещения, предполагается, что будут доступны также дополнительные виды услуг, оплачиваемые родителями отдельно:

- обучение иностранному языку;
- риторика;
- танцы.

В качестве обязательных предметов в детском садике будут:

- обучение чтению;
- рисование;
- лепка.

При этом, предоставление основных услуг будет осуществляться силами штатных педагогов, а для предоставления дополнительных услуг будут приглашаться педагоги с профильным образованием.

Кроме того, при необходимости (по наличию желания у родителей) возможно расширение перечня предоставляемых услуг (например, логопедическая помощь) на основе платности данных услуг, а также индивидуализации подхода при их предоставлении, так как предполагается дифференциация родителей, как по потребностям в услугах, так и по объёму возможной оплаты дополнительных услуг.

Для выбора места расположения предприятия рассмотрим районы г. Благовещенска, которые имеют условия для создания детского сада, а также в которых наблюдается дефицит мест в детских дошкольных учреждениях.

В целом на территории г. Благовещенска находится около 40 детских дошкольных учреждений, предоставляющих услуги по содержанию детей. В этой связи, выбор места расположения должен быть таким, чтобы, с одной стороны, предоставлять возможность проектируемому предприятию существенно снизить территориальную конкуренцию, а с другой – иметь возможность формирования устойчивой и платежеспособной клиентской базы.

В качестве места расположения проектируемого предприятия предлагается район улиц Амурская-Чайковского. Причинами выбора данного места является:

1) наличие развитого автобусного сообщения;

По ул. Амурской осуществляется движение значительного количества маршрутов транспорта – автобусов №2,4,14,24,25 и других. По ул. Чайковского проходят маршруты №24 и 25. Кроме того, данные маршруты связывают центр города с микрорайоном г. Благовещенска, в результате чего возможно привлечение клиентов из данного района города;

2) наличие новых зданий;

В данном месте города располагается несколько новых жилых зданий, а также несколько офисных зданий новой постройки. Так, здесь располагается офисное здание, в котором есть необходимые площади.

3) относительно небольшое расстояние до центра;

Данное место расположения детского сада характеризуется относительно

небольшим расстоянием до центра города, что будет привлекать значительное количество потенциальных клиентов;

4) наличие благоустроенной территории внутри квартала.

Квартал Амурская-Чайковского-Театральная-Горького характеризуется наличием развитой внутридомовой инфраструктуры (детских площадок, асфальтированного покрытия), что позволяет использовать их в качестве мест прогулок для детей.

Проведём анализ непосредственных конкурентов проектируемого предприятия. В качестве основных конкурентов будут выступать детские сады:

– №50;

– №15;

– №3.

Анализ данных конкурентов представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Анализ основных конкурентов проектируемого предприятия

| Показатель                | Уд. вес, % | Проектируемое предприятие |       | Д/с №50 |       | Д/с №15 |      | Д/с №3 |       |
|---------------------------|------------|---------------------------|-------|---------|-------|---------|------|--------|-------|
|                           |            | балл                      | оц.   | балл    | оц.   | балл    | оц.  | балл   | оц.   |
| 1 Цена услуги             | 10         | 60                        | 6     | 85      | 12,75 | 100     | 15   | 95     | 14,25 |
| 2 Качество услуги         | 25         | 95                        | 23,75 | 95      | 19    | 80      | 16   | 95     | 19    |
| 3 Ассортимент услуг       | 15         | 90                        | 13,50 | 90      | 18    | 90      | 18   | 100    | 20    |
| 4 Репутация на рынке      | 15         | 80                        | 12    | 95      | 14,25 | 70      | 10,5 | 80     | 12    |
| 5 Система сбыта и закупки | 15         | 100                       | 15    | 90      | 18    | 60      | 12   | 40     | 8     |
| 6 Менеджмент              | 20         | 80                        | 16    | 100     | 10    | 60      | 6    | 80     | 8     |
| Итого                     | 100        | -                         | 86,25 | -       | 92    | -       | 77,5 | -      | 81,25 |

Как видно из данной таблицы, в целом конкурентный статус всех рассмотренных конкурентов проектируемого предприятия примерно равный, что обуславливается тем, что данные конкуренты функционируют в рамках единой системы муниципальных детских садов, что даёт им возможность поддерживать свой уровень.

В то же время, основным конкурентом рассматриваемого предприятия является детский сад №50. Проведём сравнительный анализ проектируемого предприятия относительно наиболее важного конкурента (таблица 18).

Таблица 18 – Сравнение конкурентных преимуществ проектируемого предприятия перед муниципальными детскими садами

| Показатель           | Уд. вес, % | Д/с №50 |    |   |       |    | Итоговая оценка | Степень приоритетности мероприятия |
|----------------------|------------|---------|----|---|-------|----|-----------------|------------------------------------|
|                      |            | хуже    |    |   | лучше |    |                 |                                    |
|                      |            | -2      | -1 | 0 | +1    | +2 |                 |                                    |
| 1 Цена услуги        | 10         |         |    |   |       |    | -10             | 1                                  |
| 2 Качество услуги    | 25         |         |    |   |       |    | 0               | 3                                  |
| 3 Доп. услуги        | 15         |         |    |   |       |    | 0               | 3                                  |
| 4 Репутация на рынке | 15         |         |    |   |       |    | -5              | 2                                  |
| 5 Система сбыта      | 15         |         |    |   |       |    | 5               | 3                                  |
| 6 Менеджмент         | 20         |         |    |   |       |    | -10             | 1                                  |
| Итого                | 100        |         |    |   |       |    | -20             | -                                  |

Как видно из данной таблицы, наибольшее преимущество детский сад №50 имеет по показателю цены услуги. В то же время, предполагается, что по таким показателям, как качество услуги и система сбыта на рынке проектируемое предприятие должно либо соответствовать лидерам рынка, либо даже обходить конкурентов.

Место расположения проектируемого предприятия представлено на рисунке 12.

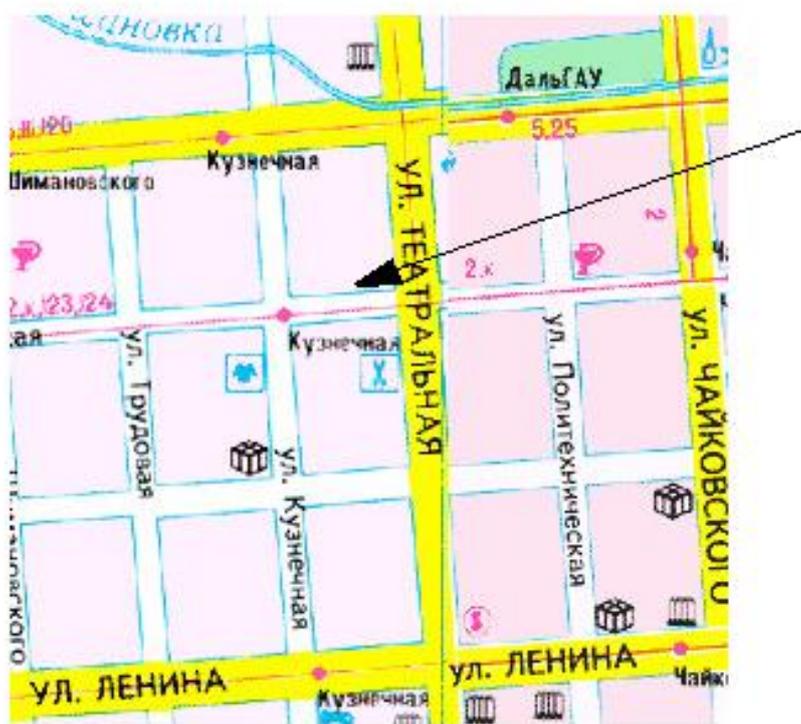


Рисунок 12 – Место расположения проектируемого детского сада

Необходимо также отметить и тот факт, что по улице Чайковского рядом с планируемым местом размещения детского сада находится автомобильная стоянка, что будет способствовать привлечению клиентов. Кроме того, также присутствует автомобильная стоянка и по ул. Амурской.

Предполагается разделение всего ассортимента услуг, предоставляемого проектируемым детским садом, на три группы:

1) обязательные услуги;

В состав обязательных услуг предлагается включить, наряду с содержанием детей, такие услуги, как:

- обучение чтению;
- рисование;
- лепка.

Возможность включения данных услуг в качестве обязательных и включаемых в базовую стоимость обуславливается возможностью их предоставления воспитателями, имеющими педагогическое образование для работы с детьми. Соответственно, дополнительных затрат это не повлечет.

2) опциональные услуги;

Предоставление опциональных услуг подразумевает, что данные услуги оплачиваются родителями отдельно, индивидуально по каждому ребёнку. При этом, занятия с такими детьми ведутся отдельно выделенным педагогом, посещающим детский сад.

В качестве опциональных услуг возможно предложить следующие:

- обучение чтению;
- рисование;
- лепка;
- услуги логопеда;
- услуги коррекционного педагога и другие.

3) дополнительные услуги.

Особенностью дополнительных услуг является то, что они будут оказываться на основе индивидуальной договорённости с администрацией

детского сада. Их оказание будет обусловлено особыми причинами. К таким услугам возможно отнести:

- развоз детей до дома и передача родителям;
- забор детей из дома;
- предоставление услуг в выходные и праздничные дни;
- вызов врача в сад и другие.

Оплата данных услуг будет производиться на основе зафиксированного факта предоставления услуги и возмещения всех затрат, понесённых предприятием на их оказание.

Предполагаемая структура доходов проектируемого детского сада представлена на рисунке 13.

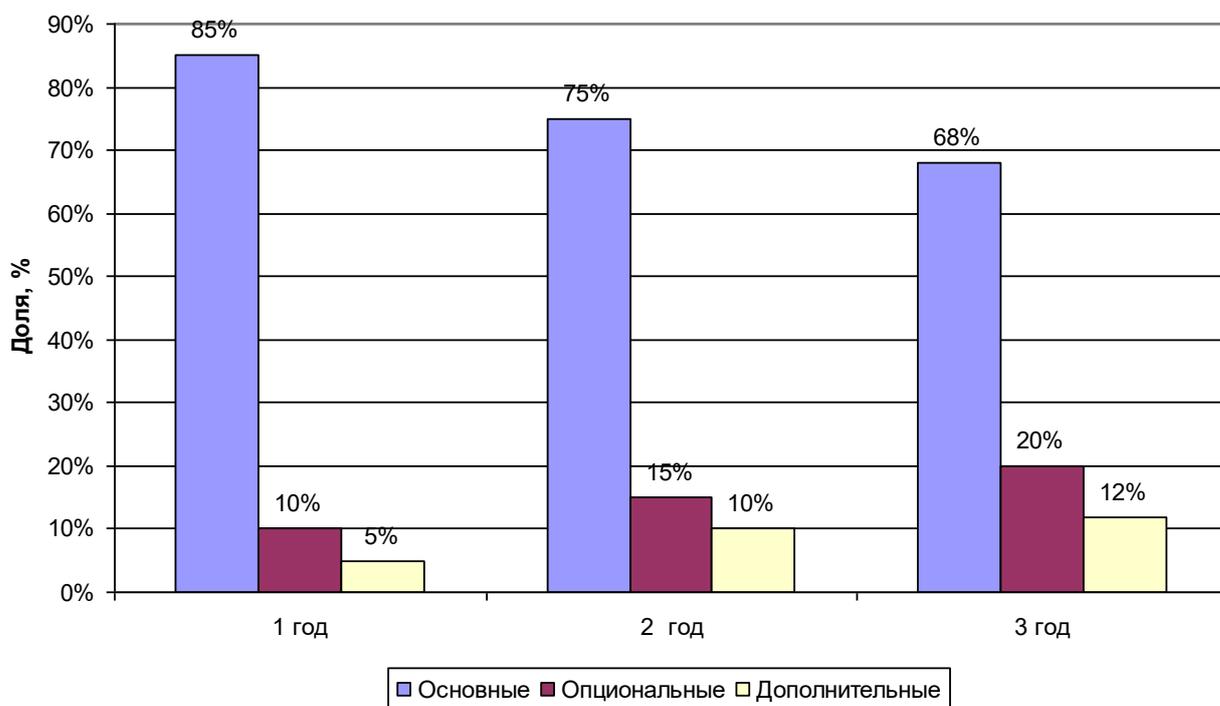


Рисунок 13 – Динамика структуры предоставляемых услуг в проектируемом детском саду в первые три года реализации

Предполагается, что в целом доля основных услуг будет постепенно снижаться. Это обусловлено, прежде всего, ростом опциональных и дополнительных услуг. Доля основных услуг в течение первых трёх лет снизится с 85 % до 68 %. В то же время, доля опциональных услуг увеличится с

10 % до 20 %, а дополнительных – с 5 % до 12 %.

Рост доли опциональных и дополнительных услуг будет обусловлен, прежде всего, разработкой технологии их предоставления. Необходимость предоставления данных услуг будет определяться, прежде всего, платежеспособным спросом родителей на данные услуги.

Основной особенностью организации приёма и отправки детей является то, что дети, не будучи самостоятельными, должны в любом случае находиться под присмотром взрослых лиц – родителей, воспитателей.

Кроме того, необходима первичная проверка на предмет наличия активного заболевания у ребёнка. В крупных детских садах для этого нанимается медицинский работник, однако, так как в проектируемом детском саду, ввиду его небольших объёмов, должность медицинского работника не предусмотрена, предполагается, что первичный осмотр детей будет осуществляться воспитателем.

Схема технологического процесса приёма ребёнка в группу представлена на рисунке 14.

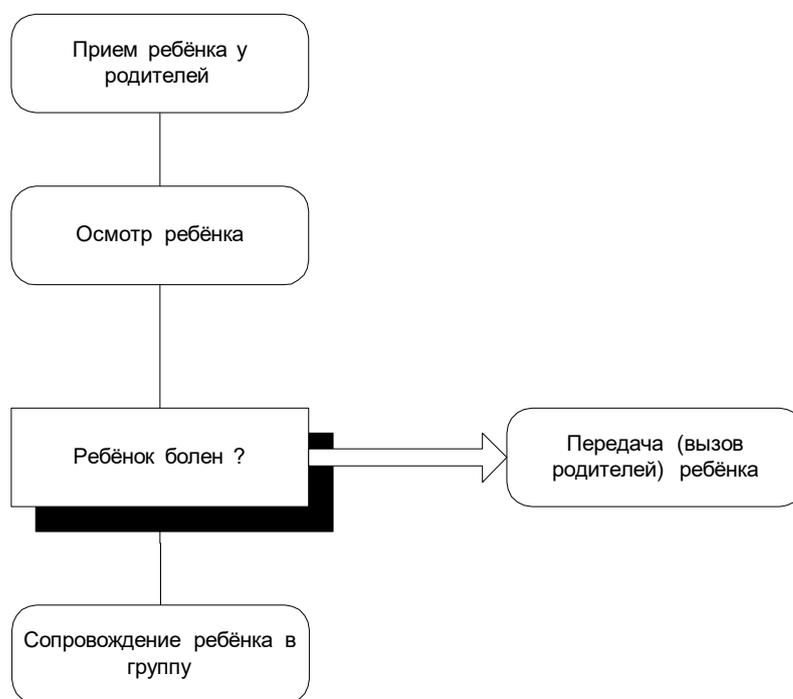


Рисунок 14 – Схема технологического процесса приёма ребёнка в группу

Принятие ребёнка в группу от родителей означает взятие на себя

обязанностей персоналом детского сада по содержанию ребёнка, в результате чего ответственность за его здоровье перекладывается на организацию. В связи с этим, при возникновении подозрений на предмет здоровья ребёнка необходимо предпринять все меры для изоляции ребёнка от других детей, а также вызове родителей.

Схема технологического процесса передачи ребёнка родителям (или лицам, которым поручено забирать ребёнка) представлена на рисунке 15.



Рисунок 15 – Схема организации технологического процесса передачи ребёнка родителям при заборе его из детского сада

Особенностью данного технологического процесса является то, что ребёнок может быть передан не только родителям, но также и другим доверенным лицам – родственникам, няне и прочим. Однако, для этого необходимо наличие письменного заявления от родителей о такой возможности, с перечислением лиц, которым предоставлено право забирать детей из детского сада, с указанием сроков действия такого разрешения, а также документов, удостоверяющих личность данных лиц.

Организация процесса идентификации лиц, забирающих ребёнка, представлена на рисунке 16.

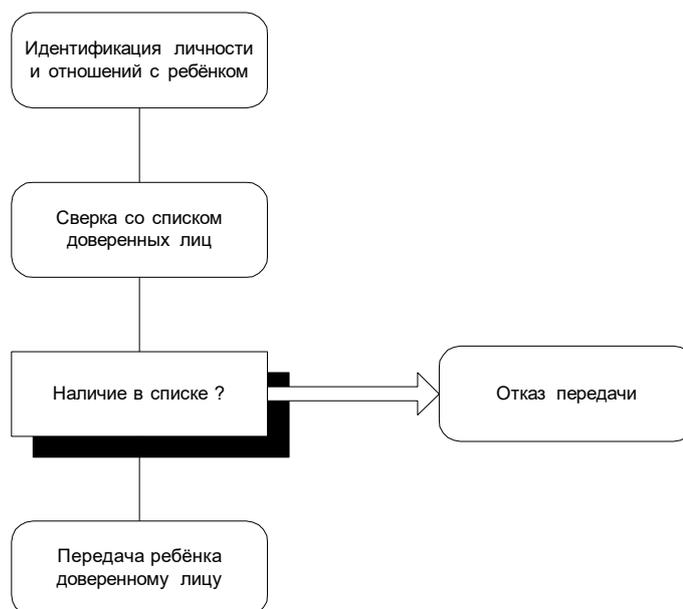


Рисунок 16 – Схема организации технологического процесса идентификации лиц, забирающих ребёнка из детского сада

В случае наличия у воспитателя подозрений в намерении совершения незаконных действий, предусматривается вызов полиции для того, чтобы оградить детей от преступных посягательств.

В случае, если ребёнок не забран родителями из детского сада по тем или иным причинам, схема процесса следующая (рисунок 17).

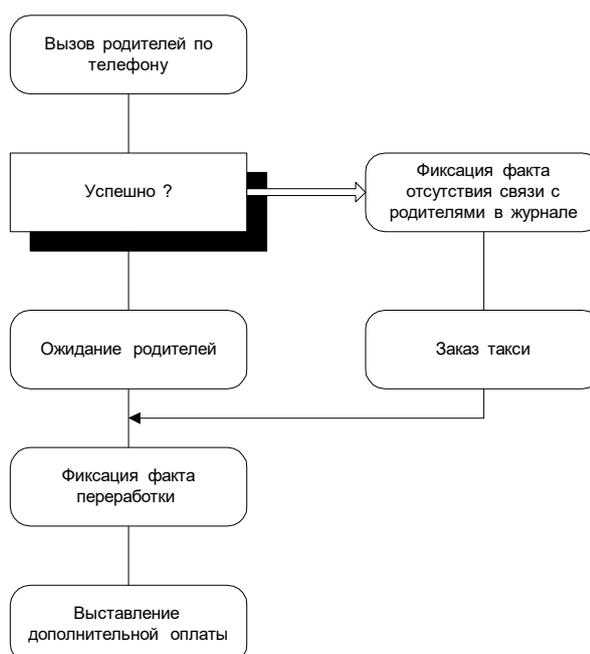


Рисунок 17 – Схема организации технологического процесса в случае отсутствия родителей во время разбора детей

### **3.2 Организация маркетинговой деятельности в рамках бизнес-плана**

Фирменный стиль проектируемого предприятия предлагается сформировать из:

- графического товарного знака (некоторое условное обозначение фирмы или продукта);
- цветовой гаммы (цвета, которые в сочетании с формой товарного знака создают определенный, запоминающийся образ)
- фирменный шрифт (для оформления печатной продукции может быть выбран определенный шрифт).

На первоначальном этапе деятельности предлагается не использовать графический товарный знак, чтобы отработать технологию предоставления услуг.

В дальнейшем, возможен заказ разработки фирменного стиля в ЗАО «Планета-Медиа» с целью формирования выраженных отличий проектируемого предприятия от муниципальных детских садов и сегментирования таким образом потенциальных клиентов.

В качестве цветовой гаммы предлагается использовать комбинацию цветов:

- желтого и голубого, либо:
- светло-зелёного и оранжевого.

Данные цвета достаточно лёгкие и яркие, чтобы оставить о детском саду эмоционально окрашенное, положительное мнение.

В качестве фирменного шрифта предлагается использование Calibri для оформления документации.

В качестве средств идентификации и ориентации предлагается использование:

- указателей проезда;
- указателей расположения;
- указателей направления;
- вывески;

- таблички на дверях;
- значков, нашивок.

Плановая структура затрат на рекламу по видам носителей представлена на рисунке 18.

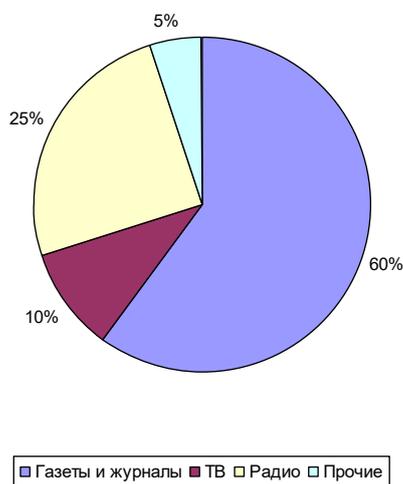


Рисунок 18 – Плановая структура затрат на рекламу, процентов

Плановая доля затрат на рекламу проектируемого предприятия в газетах и журналах в размере 60 % обуславливается тем, что данный вид носителя является наиболее «длительным» в действии. Его задача – донести факт наличия данной организации в целом в г.Благовещенске до максимально возможного количества людей.

В отличие от газет и журналов, реклама по радио, также, как и по телевидению, имеет существенно меньшую продолжительность действия. Однако, так как реклама по ТВ существенно более дорога по отношению к рекламе по радио, последней отдаётся предпочтение (25 %). Реклама по прочим видам предполагается в размере 5 %. Среди них предполагается наиболее широкое использование флайеров, так как данный рекламный носитель в наибольшей степени подходит для непосредственного информирования возможных клиентов о наличии коммерческого детского сада.

Основной период действия рекламы – август-сентябрь месяцы – время, когда осуществляется набор в группы детей в детские муниципальные сады.

### 3.3 Организация поиска инвесторов для реализации бизнес-плана

В связи с тем, что имеющееся предприятие у ИП Демиденко В.В. имеет небольшой размер, в качестве основных площадок для привлечения инвесторов примем следующие:

- Instagram – malyshariki.sad;
- сайт Veboss.ru.

Использование Instagram обуславливается наличием в нём страницы детского сада «Малышарики», в связи с чем сформирована целевая аудитория, и он может служить базой для распространения информации. При этом, данный сайт в части привлечения инвесторов предполагает небольшие суммы инвестиций. Размещение на сайте Veboss.ru предполагает наличие квалифицированных инвесторов, имеющих существенные финансовые возможности по инвестированию. Также, возможно рассмотрение размещения информации на других сайтах (business-platform.ru, start2up.ru, biznet.ru и прочих).

Возможные варианты финансирования деятельности ИП Демиденко В.В. по открытию новой точки предоставления услуг представлены в таблице 19. Круг вариантов финансирования определён экспертно, в качестве эксперта выступала сама ИП Демиденко В.В.

Таблица 19 – Варианты финансирования проекта по открытию детского сада «Гнёздышко»

| Вариант финансирования                                       | Достоинства  | Недостатки   |
|--|--|--|
| Только за счёт заёмных средств                               | Полный контроль над функционированием предприятия  | Значительные расходы на обслуживание кредита   |
| Получение гранта/субсидии на открытие                        | – бесплатность средств;<br>– отсутствие необходимости возврата   | – разовое предоставление средств;<br>– небольшой объём   |
| Привлечение инвестора с блокирующим пакетом (25 % + 1 акция) | – возможность привлечения значительного объёма ресурсов;<br>– возможность разделения ответственности;<br>– необходимость согласования только наиболее важных решений | – необходимость преобразования предприятия в ООО или АО;<br>– уменьшение степени контроля;<br>– необходимость выплаты дивидендов в среднерыночном размере и выше |
| Краудфандинг   | Максимально широкий круг инвесторов  | Крайне сложная процедура привлечения средств в больших объёмах   |

Следует отметить, что каждый из представленных в таблице вариантов финансирования имеет свои достоинства и недостатки. В результате этого, прямое их сопоставление невозможно.

Рассмотрим параметры вариантов финансирования относительно сумм и стоимости инвестиций на основании экспертного мнения (таблица 20).

Таблица 20 – Объёмы и стоимость финансирования по вариантам для ИП Демиденко В.В.

| Вариант финансирования                                       | Объём финансирования, тыс. руб.                           | Стоимость финансирования, % годовых | Сроки принятия решения об инвестициях, мес. |
|--|---|-------------------------------------|---|
| Только за счёт заёмных средств                               | До 3000   | 15-25                               | 0,5-1                                       |
| Получение гранта/субсидии на открытие                        | До 500  | 0                                   | 6-12  |
| Привлечение инвестора с блокирующим пакетом (25 % + 1 акция) | Без ограничений, но с учётом стоимости имущества ИП       | 5-10                                | 6-12  |
| Краудфандинг   | 100-500, с учётом заинтересованности будущих потребителей | 0-10                                | Не ограничены                               |

В целом вариант с заёмными средствами является наиболее быстрым по срокам, однако, он характеризуется значительной стоимостью финансирования, которая в современных условиях может составлять до 25 % годовых, что обусловлено необходимостью учёта коммерческого риска.

Грант или субсидия выдаются без взимания процента, однако, для них характерен длительный период принятия решения о выдаче, а также ограниченность сумм, которые выдаются, не превышая 500 тыс. руб.

Для привлечения инвестора с передачей блокирующего пакета характерен невысокий уровень стоимости финансирования, однако, переговоры об условиях могут занять также от 6 до 12 месяцев.

Краудфандинг в современных условиях пока не предусматривает возможности привлечения значительного количества средств, так как

ориентирован на нужды определённого круга людей, количество которых может быть невелико. При этом, уровень стоимости здесь может колебаться от нуля (бесплатно) до 10 % годовых и более. При этом, организация финансирования не ограничена сверху и может затянуться, в результате чего реализация проекта может быть поставлена под вопрос.

Рассмотрим риски и ограничения вариантов финансирования, что представлено в таблице 21.

Таблица 21 – Риски ограничения вариантов финансирования ИП Демиденко В.В.

| Вариант финансирования                                       | Риски  | Ограничения по использованию   | Длительность использования средств, лет. |
|--|--|--|--|
| Только за счёт заёмных средств                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>– утрата контроля за предприятием в случае невозможности выплаты кредита</li> <li>– возможная убыточность инвест. Проекта</li> </ul>                | Использование определяется и контролируется банком                   | 3-5                                      |
| Получение гранта/субсидии на открытие                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– невыделение средств ввиду конкурса или несоответствия условиям</li> <li>– сложность выполнения отдельных условий социального характера</li> </ul> | Определяется грантодателем, может потребоваться возврат средств      | Бессрочно                                |
| Привлечение инвестора с блокирующим пакетом (25 % + 1 акция) | <ul style="list-style-type: none"> <li>– выход инвестора из капитала может привести к банкротству</li> <li>– блокирование инициатив может уменьшить эффективность предприятия</li> </ul>   | Определяются только договором между инвестором и получателем средств | Бессрочно, обычно 3-10 лет               |
| Краудфандинг   | – проект может показать низкую привлекательность и не привлечь средств   | Почти не выставляются  | Без ограничений                          |

Для заёмных средств, ввиду их характера, банками контролируется значительное количество условий, а длительность использования средств не превышает 5 лет. При этом, всегда есть риск досрочного отзыва кредита и необходимости его погашения в кратчайшие сроки, что может поставить инвестиционный проект под угрозу банкротства.

Для грантового финансирования, либо финансирования с использованием субсидий риски связаны, прежде всего, с конкурсным выделением средств, а также с длительным периодом их выделения и необходимостью строгого использования их по назначению. С другой стороны, получаемые средства могут использоваться бессрочно. Привлечение инвестора с блокирующим пакетом даёт возможность получения финансирования на 3-10 лет и более, причём условия входа и выхода из капитала определяются договором. Однако, имея блокирующий пакет инвестор может использовать его как средство давления на основного собственника.

Для краудфандинга положительной стороной является отсутствие ограничений на сроки, однако, ввиду необходимости высокой привлекательности он может не получить достаточного финансирования. При этом, дополнительных условий для такого варианта финансирования, как правило, не устанавливается.

С целью выбора варианта финансирования проекта проведём экспертную оценку варианта финансирования, методом взвешивания их характеристик. Уровень значимости основных характеристик оценён экспертно. Результаты расчётов приведены в таблице 22.

Таблица 22 – Выбор варианта финансирования проекта ИП Демиденко В.В.

| Показатель  | Значимость | Заёмные средства |      | Грант или субсидия |      | Привлечение инвестора с блокирующим пакетом |      | Крауд-фандинг |      |
|---|------------|------------------|------|--------------------|------|---|------|---------------|------|
|   |            | Балл             | Оц.  | Балл               | Оц.  | Балл  | Оц.  | Балл          | Оц.  |
| Наличие инвесторов                                | 0,10       | 100              | 10,0 | 40                 | 4,0  | 60  | 6,0  | 30            | 3,0  |
| Простота  | 0,20       | 100              | 20,0 | 80                 | 16,0 | 80  | 16,0 | 10            | 2,0  |
| Время реализации                                  | 0,15       | 60               | 9,0  | 70                 | 10,5 | 60  | 9,0  | 10            | 1,5  |
| Наличие опыта                                     | 0,05       | 100              | 5,0  | 20                 | 1,0  | 60  | 3,0  | 20            | 1,0  |
| Затраты на реализацию                             | 0,10       | 70               | 7,0  | 50                 | 5,0  | 100   | 10,0 | 40            | 4,0  |
| Положительное влияние на последующую деятельность | 0,40       | 20               | 8,0  | 10                 | 4,0  | 100   | 40,0 | 90            | 36,0 |
| Итого   | 1,00       | -                | 59,0 |                    | 40,5 |   | 84,0 |               | 47,5 |

Анализ представленных в таблице данных даёт возможность сделать

вывод о том, что наиболее предпочтительным для ИП Демиденко В.В. является привлечение инвестора с блокирующим пакетом (25 % + 1 акция) и преобразование предприятия в ООО.

Исходя из потребности в капитале в размере 1,6 млн. руб., совокупный объём капитала организуемого ООО составит:

$$K = \frac{1600}{25\%} = 6400 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, сумма оценки текущей стоимости бизнеса ИП Демиденко В.В. должна составить:

$$6400 - 1600 = 4800 \text{ тыс. руб.}$$

Для оценки стоимости компании определим её чистый доход по итогам 1-го полугодия 2020 г.:

$$\text{ЧД} = 1498,3 - 956,4 = 541,9 \text{ тыс. руб.}$$

В годовом исчислении чистый доход составит:

$$\text{ЧДг} = 541,9 \times 2 = 1083,8 \text{ тыс. руб.}$$

Определим ставку капитализации методом кумулятивного накопления. Будем исходить из следующих показателей:

- безрисковой ставки в размере 4,25 % годовых;
- премии за региональный риск – 1 % годовых;
- премии за низкую ликвидность – 6 % годовых;
- ставки на инвестиционный менеджмент – 1,5 % годовых;
- норма возврата капитала – 10 %.

Итого – 22,75 % годовых

Отсюда, текущая стоимость предприятия ИП Демиденко В.В. составит:

$$C_{им} = \frac{1083,8}{22,75\%} = 4764 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, полученное значение стоимости предприятия практически совпадает со стоимостью, которая необходима для реализации проекта открытия детского сада (второй точки).

Дадим оценку размера финансовых затрат, связанных с обеспечением инвестора. Они будут состоять, прежде всего, в обеспечении необходимой

нормы прибыли.

По данным Банка России, во 2-м и 3-м кварталам 2020 года средний уровень стоимости средств, предоставляемых банками заёмщикам составил около 7 % годовых.

При этом, средняя доходность по вкладам составила 3-4 % годовых.<sup>25</sup> Соответственно, примем затраты на привлечение инвестора в размере 7 % годовых в виде дивидендов.

План мероприятий по привлечению инвесторов представлен в таблице 23.

Таблица 23 – План мероприятий по привлечению инвесторов для финансирования открытия детского сада «Гнёздышко»

| Мероприятие  | Период              |
|--|---------------------|
| Регистрация ООО  | Февраль 2021 г.     |
| Формирование круга инвесторов, заинтересованных во вложениях | Февраль 2021 г.     |
| Сбор заявок на участие в ООО                                 | Март 2021 г.        |
| Приём взносов в уставный капитал ООО                         | Март-Апрель 2021 г. |
| Внесение редакции в Устав                                    | Апрель 2021 г.      |
| Регистрация изменений в Устав                                | Апрель 2021 г.      |

Следует отметить, что в случае наличия более чем одного инвестора, возможно разделение передаваемых долей пропорционально из взносу в уставный капитал. Для создаваемого ООО это позволит снизить уровень влияния на деятельность менеджмента компании, а также текущего владельца.

### **3.4 Производственный, организационный и финансовый планы**

Предполагается, что предоставление услуг размещения в детском саду будет осуществлён, начиная со 2-го квартала. Таким образом, период времени на организацию производственного процесса составит 3-5 месяцев. К тому времени будет необходимо сформировать не только необходимый персонал новой точки предоставления услуг, но также и обеспечить формирование группы детей. В случае, если наладка оборудования будет произведена в более быстрые сроки, график освоения может быть скорректирован в сторону

<sup>25</sup> Банк России. Статистический бюллетень [Электр. источник]. URL: <https://cbr.ru/statistics/bbs/statisticheskiy-byulleten-banka-rossii/>. – 20.01.2021.

сокращения сроков подготовительных мероприятий и ускорения начала коммерческой деятельности.

Планируемый состав затрат на устройство представлен в таблице 24.

Таблица 24 – Состав затрат на устройство детского сада

| № п/п | Наименование                     | Стоимость 1 ед. (руб.) | Кол-во экз. | Всего, руб. |
|-------|----------------------------------|------------------------|-------------|-------------|
| 1     | 2                                | 3                      | 4           | 5           |
| 1     | Плита электрическая              | 23680                  | 1           | 23680       |
| 2     | Посудомоечная машина             | 18670                  | 1           | 18670       |
| 3     | Раковина                         | 4000                   | 16          | 64000       |
| 4     | Скамья двусторонняя              | 1680                   | 2           | 3360        |
| 5     | Стиральная машина на 8 кг        | 65180                  | 1           | 65180       |
| 6     | Стол обеденный                   | 2000                   | 8           | 16000       |
| 7     | Стол учебный                     | 2000                   | 16          | 32000       |
| 8     | Стул детский                     | 1050                   | 50          | 52500       |
| 9     | Сухой бассейн                    | 20540                  | 1           | 20540       |
| 10    | Унитаз                           | 7000                   | 4           | 28000       |
| 11    | Шкафчики для одежды 5-секционные | 6660                   | 3           | 19980       |
| 12    | Холодильный шкаф                 | 62000                  | 1           | 62000       |
| Итого |                                  | –                      | –           | 405910      |

Состав затрат на приобретение мебели и связанных с интерьером предметов оформления представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Состав затрат на оформление интерьера детского сада

| № п/п  | Наименование                      | Стоимость 1 ед. (руб.) | Кол-во экз. | Всего, руб. |
|--------|-----------------------------------|------------------------|-------------|-------------|
| 1      | Белье постельное                  | 1200                   | 45          | 54000       |
| 2      | Детская стенка                    | 11140                  | 2           | 22280       |
| 3      | Доска учебная                     | 4200                   | 2           | 8400        |
| 4      | Игровой уголок «Кухня»            | 9490                   | 1           | 9490        |
| 5      | Игровой уголок «Магазин с кассой» | 12100                  | 1           | 12100       |
| 6      | Кровать детская                   | 2800                   | 15          | 42000       |
| 7      | Кухонный гарнитур                 | 100000                 | 1           | 100000      |
| 8      | Матрас                            | 1600                   | 15          | 24000       |
| 9      | Игрушки, всего                    | 0                      | 0           | 60000       |
| 10     | Градусники                        | 6                      | 100         | 600         |
| 11     | Калориферы                        | 6                      | 5000        | 30000       |
| Итого: |                                   |                        |             | 362870      |

При входе в детский сад будет установлена вывеска (растяжка) с

надписью «Гнёздышко», выполненная с изгибом «линза». Данная вывеска будет как указывать на расположение детского сада, так и создавать атмосферу уюта и тепла, которая должна способствовать повышению степени доверия клиентов к детскому садику. При покупке мебели будет отдаваться мебели без острых углов, незащищенных стеклянных и зеркальных поверхностей. На пол будет приобретён коврик с коротким ворсом и на нескользящей основе (или с противоскользящей подложкой). Все столы, стульчики, шкафчики, стеллажи будут приобретаться на возраст от 3 до 7 лет.

Затраты на организацию рабочих мест представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Затраты на организацию рабочих мест

| Наименование         | Цена за ед., руб. | Кол-во, ед. | Стоимость, руб. |
|----------------------|-------------------|-------------|-----------------|
| Письменный стол      | 6000              | 1           | 6000            |
| Пенал для одежды     | 3600              | 4           | 7200            |
| Комбинированный шкаф | 4800              | 1           | 2400            |
| Навесная секция      | 3200              | 2           | 3200            |
| Стулья для сидения   | 1200              | 2           | 1200            |
| Приставная тумба     | 2400              | 1           | 1200            |
| Рундук               | 1200              | 1           | 36400           |

Планируемое количество детей в учреждении – 25 чел. Выбор данного количества детей обусловлен тем, что для них потребуются один сменный воспитатель, а также 1 нянечка

Структура капитальных вложений по проекту представлена в таблице 27.

Таблица 27 – Структура капитальных вложений по проекту

| Наименование показателя, тыс. руб. | 2021 год |              |       |       |       | 2022 и последующие годы |              |       |       |       |
|------------------------------------|----------|--------------|-------|-------|-------|-------------------------|--------------|-------|-------|-------|
|                                    | Всего    | По кварталам |       |       |       | Всего                   | По кварталам |       |       |       |
|                                    |          | 1 кв.        | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |                         | 1 кв.        | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Кап.вложения, всего                | 1046,7   | 1046,7       | -     | -     | -     | -                       | -            | -     | -     | -     |
| в т.ч. СМР                         | 161,0    | 161,0        | -     | -     | -     | -                       | -            | -     | -     | -     |
| – оборудование                     | 805,2    | 805,2        | -     | -     | -     | -                       | -            | -     | -     | -     |
| – прочие затраты                   | 80,5     | 80,5         | -     | -     | -     | -                       | -            | -     | -     | -     |

Как видно из данной таблицы, в целом вложения в оборудование

(основные средства) предполагается завершить в течение первого квартала планового периода.

При этом, основной объём вложений придётся на оборудование – 805,2 тыс. руб. На строительно-монтажные работы и прочие затраты будет отпущено всего 161,0 тыс. руб.

Согласно СанПиН 2.4.1.2660-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях», рассчитаем требуемый размер помещений (таблица 28).

Таблица 28 – Расчет необходимой площади помещений

| Вид площади                      | Требуемая площадь, кв.м. |
|----------------------------------|--------------------------|
| Групповая площадь (2 кв.м./реб.) | 50                       |
| Раздевальная                     | 18                       |
| Спальня (2 кв.м./реб.)           | 50                       |
| Туалетная                        | 16                       |
| Буфетная                         | 3                        |
| Итого                            | 137                      |

Таким образом, потребная площадь для организуемого детского сада составит не менее 137 кв.м. С учётом того, что офисные площади не всегда соответствуют необходимым, примем необходимый размер площади в 150 кв. м.

Расчеты потребности в персонале и фонд оплаты труда представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Потребность в персонале и фонд оплаты труда в месяц

| Категории работников | Потребность, чел. | Среднемес. зарплата, тыс. руб. | Затраты на зарплату, тыс. руб. | Начисления на зарплату, тыс. руб. | Всего |
|----------------------|-------------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-------|
| Старший воспитатель  | 1                 | 30,0                           | 30,0                           | 9,0                               | 39,0  |
| Воспитатель          | 1                 | 25,0                           | 25,0                           | 7,5                               | 32,5  |
| Нянечка              | 2                 | 20,0                           | 40,0                           | 12,0                              | 52,0  |
| Повар                | 2                 | 25,0                           | 50,0                           | 15,0                              | 65,0  |
| Завхоз               | 1                 | 20,0                           | 20,0                           | 6,0                               | 26,0  |
| Уборщица             | 2                 | 15,0                           | 30,0                           | 9,0                               | 39,0  |
| Итого                | 9                 | –                              | 195,0                          | 58,5                              | 253,5 |

Начисления на заработную плату рассчитывались, исходя из текущей ставки 30 % (22 % – Пенсионный фонд, 2,9 % и 5,1 % – соответственно в ФСС и ТФОМС).

Калькуляция себестоимости услуги представлена в таблице 30.

Таблица 30 – Калькуляция себестоимости услуги по содержанию детей в коммерческом детском саду в 2021 году в месяц

| Статьи затрат                   | 2021 г.            |                  |
|---------------------------------|--------------------|------------------|
|                                 | На 1 ребёнка, руб. | Всего, тыс. руб. |
| Питание                         | 300                | 7,5              |
| Электроэнергия, вода, отопление | 600                | 15,0             |
| Арендная плата                  | 3000               | 75,0             |
| Оплата труда                    | 7800               | 195,0            |
| Страховые взносы                | 2340               | 58,5             |
| Амортизация                     | 1164               | 29,1             |
| Прочие затраты                  | 400                | 10,0             |
| Итого                           | 15604              | 390,1            |

Исходя из совокупной суммы затрат на содержание детей в размере 390,1 тыс. руб. в месяц, оценим затраты в расчёте на 1 ребёнка:

$$Зр = \frac{390,1}{25} = 15,6 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, минимальная стоимость услуги на одного воспитанника составит 15,6 тыс. руб.

Параметры экологичности и безопасности производства приведены в таблице 31.

Таблица 31 – Экологичность и безопасность предоставления услуг в коммерческом детском саду

| Имеющиеся вредные и опасные факторы | Меры защиты                       | Необходимые работы                           | Затраты на проект, тыс. руб. |
|-------------------------------------|-----------------------------------|--|------------------------------|
| Производственная пыль               | Применение противопылевых повязок | Применение фильтров очистки воздуха          | 10,0                         |
| Выбросы пищеблока                   | –                                 | Изоляция пищеблока                           | 5,0                          |
| Вирусные инфекции                   | Применение рециркуляторов         | Установка рециркулятора на входе в помещение | 20,0                         |

Предполагается, что ввиду специфики деятельности потребность в безопасности будет обеспечиваться, исходя из требований соответствующих норм СанПиН.

Организационная структура проектируемого предприятия представлена на рисунке 19.

Особенностью данной организационной структуры является то, что она построена по линейной иерархической схеме. При этом, выделены следующие управленческие должности:

- старший воспитатель;
- старший повар;
- начальник административно-хозяйственной части (АХЧ) – завхоз.

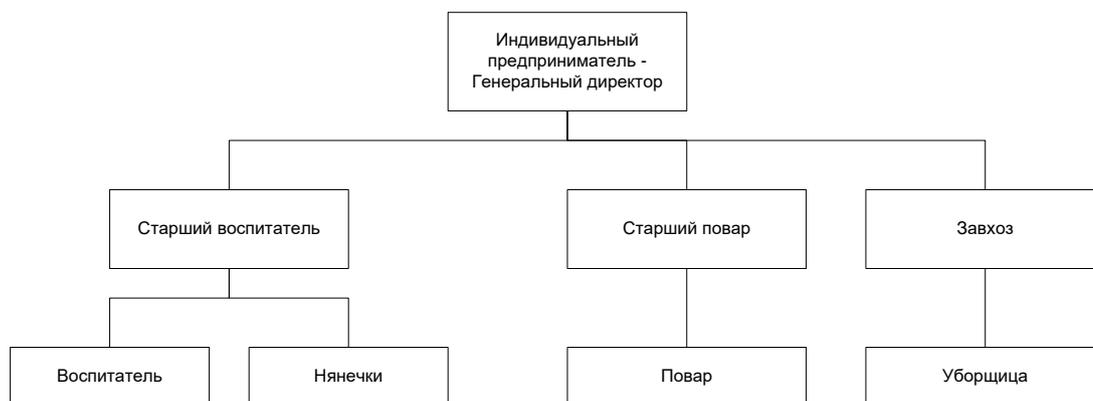


Рисунок 19 – Организационная структура проектируемого детского сада

Выделение данных управленческих работников связано с тем, что ввиду необходимости обеспечения непрерывности деятельности предприятия, ему требуется более чем по одному работнику – воспитателей, нянечек, поваров. В связи с этим, с целью снижения нагрузки на владельца предприятия – Генерального директора, выделены вышеуказанные управленческие должности.

В связи с тем, что нагрузка на работников предприятия будет существенно неравномерное, предусматривается сменная система работы со скользящим графиком. Это позволит:

- организовать обслуживание посетителей по установленному графику с

8-00 по 19-00 в будние дни;

– даст возможность организовать дополнительные выходы в субботу или воскресенье (при необходимости);

– снизит риск невыполнения предприятием обязательств, в случае невыхода одного или нескольких работников.

Кроме того, для завхоза возможно совмещение, ввиду того, что при малых размерах предприятия потребность в его услугах будет существенно зависеть от случайных обстоятельств – поломок, необходимости ремонта и закупки, а также прочих.

Основные партнёры по реализации данного проекта представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Партнёры по реализации проекта организации коммерческого детского сада

| Партнёр                        | Участие и условия   | Наличие договоров и соглашений |
|--------------------------------|---|--------------------------------|
| Администрация г. Благовещенска | Информирование потенциальных клиентов о коммерческом детском саду | Нет                            |
| Арендодатель                   | Согласование условий аренды площадей                              | Нет                            |

Выделения каких-либо льгот и мер поддержки не планируется.

График реализации проекта в части основных организационных мероприятий представлен в таблице 33.

Таблица 33 – График реализации проекта

| Этап   | Месяц |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
|--|-------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
|  | 1     | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Разработка проектной документации                                      | X     | X |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| Получение кредита  |       | X |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| Заключение договоров с контрагентами                                   |       | X | X | X |   |   |   |   |   |    |    |    |
| Заключение обязывающих договоров с партнёрами по поставке оборудования |       |   | X |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| Поставка оборудования  |       | X | X | X |   |   |   |   |   |    |    |    |
| Наладка оборудования   |       |   | X | X | X |   |   |   |   |    |    |    |
| Пробный запуск оборудования  |       |   | X |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| Рекламные мероприятия  |       |   |   | X |   | X |   | X |   | X  |    | X  |
| Приём детей  |       |   |   | X | X | X | X | X | X | X  | X  | X  |

Основным направлением набора персонала будет набор с рынка. Приоритет будет отдаваться работникам, имеющим опыт аналогичной работы. При этом, на должности воспитателей будут приниматься лица с педагогическим образованием. По остальным работникам данное условие не является обязательным.

Показатели общей потребности проекта в инвестициях представлены в таблице 34.

Объёмы запасов и затрат определены в размере месячных запасов предприятия, исходя из его потребностей при работе на номинальную мощность.

Таблица 34 – Общая потребность в инвестициях проектируемого предприятия – коммерческого детского сада

в тысячах рублей

| Категории инвестиций              | Период, годы |         |         |         | Итого |
|-----------------------------------|--------------|---------|---------|---------|-------|
|                                   | 2021 г.      | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |       |
| 1 Основной капитал                | 1047         | 0       | 0       | 0       | 1047  |
| 1.1 Здания, сооружения            | 0            | 0       | 0       | 0       | 0     |
| 1.2 Рабочие машины и оборудование | 1047         | 0       | 0       | 0       | 1047  |
| 1.3 Транспортные средства         | 0            | 0       | 0       | 0       | 0     |
| 1.4 Прочие                        | 0            | 0       | 0       | 0       | 0     |
| 2оборотный капитал                | 553          | 0       | 0       | 0       | 553   |
| 2.1 Запасы и затраты              | 188          | 0       | 0       | 0       | 188   |
| 2.2 Денежные средства             | 365          | 0       | 0       | 0       | 365   |
| Итого                             | 1600         | 0       | 0       | 0       | 1600  |

Размер денежных средств предприятия определён, исходя из свободного остатка денежных средств, примерно равного месячной потребности в заработной плате.

Прогноз продаж предприятия представлен в таблице 35.

Таблица 35 – Прогноз продаж услуг коммерческого детского сада

| Показатель                                     | Период, год |      |      |      |
|--|-------------|------|------|------|
|  | 2021        | 2022 | 2023 | 2024 |
| 1  | 2           | 3    | 4    | 5    |
| Количество детей, посещающих детский сад, чел. | 20          | 25   | 25   | 25   |

## Продолжение таблицы 35

| 1   | 2    | 3    | 4    | 5    |
|---|------|------|------|------|
| Стоимость основной услуги, тыс. руб./мес    | 20   | 21   | 22   | 23   |
| Итого дохода от основной услуги             | 4800 | 6300 | 6600 | 6900 |
| Доля дополнительных и опциональных услуг, % | 15   | 25   | 32   | 32   |
| Объём дополнительных услуг, тыс. руб.       | 720  | 1575 | 2112 | 2208 |
| Всего доходов                               | 5520 | 7875 | 8712 | 9108 |

Бюджет затрат при реализации рассматриваемого проекта представлен в таблице 36.

Таблица 36 – Бюджет затрат проекта

| Показатели                                | Порядок расчета | Период  |         |         |         |
|---|-----------------|---------|---------|---------|---------|
|   |                 | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |
| 1   | 2               | 3       | 4       | 5       | 6       |
| 1 Сырьё и материалы                       |                 | 270     | 284     | 298     | 313     |
| 2 Оплата труда                            |                 | 2340    | 2457    | 2580    | 2709    |
| 3 Страховые взносы                        |                 | 702     | 737     | 774     | 813     |
| 4 Амортизация                             |                 | 349     | 366     | 385     | 404     |
| 5 Прочее                                  |                 | 1020    | 1071    | 1125    | 1181    |
| 6 Полная себестоимость                    | ∑ стр 1-5       | 4681    | 4915    | 5161    | 5419    |
| 7 Функционально-административные издержки | стр.6 – стр.4   | 4332    | 4549    | 4776    | 5015    |
| 8 Финансовые издержки (дивиденды)         |                 | 112     | 112     | 112     | 112     |
| 9 Общие текущие издержки                  | стр.6+стр.8     | 4793    | 5027    | 5273    | 5531    |

В связи с тем, что в отношении привлекаемого инвестора отсутствуют обязательства по выкупу его доли, необходимость в графике гашения данного обязательства отсутствует.

Бюджет прибылей и убытков предприятия представлен в таблице 37.

Таблица 37 – Бюджет прибылей и убытков коммерческого детского сада в процессе реализации бизнес-плана

в тысячах рублей

| Показатели                   | Период, год |      |      |      |
|------------------------------|-------------|------|------|------|
|                              | 2021        | 2022 | 2023 | 2024 |
| 1 Общие поступления          | 5520        | 7875 | 8712 | 9108 |
| 2 УСН (6 %)                  | 331         | 473  | 523  | 546  |
| 3 Общие текущие расходы      | 4793        | 5027 | 5273 | 5531 |
| 4 Прибыль от реализации      | 396         | 2375 | 2916 | 3031 |
| 5 Прибыль нарастающим итогом | 396         | 2771 | 5687 | 8718 |

Необходимо отметить, что платежи в Пенсионный фонд, по обязательным видам страхования, включены затраты производства и учтены в себестоимости.

Состояние предприятия со стороны наличия оборотных средств необходимо оценить с помощью бюджета движения денежных средств, что представлено в таблице 38.

Таблица 38 – Бюджет движения денежных средств коммерческого детского сада на период реализации проекта

в тысячах рублей

| Показатели                              | Период |      |      |       |
|---|--------|------|------|-------|
|   | 2021   | 2022 | 2023 | 2024  |
| <b>ПРИТОК</b>                           |        |      |      |       |
| 1 Источники финансирования              | 1600   | 0    | 0    | 0     |
| 2 Общие поступления                     | 5520   | 7875 | 8712 | 9108  |
| 3 Итого приток                          | 7120   | 7875 | 8712 | 9108  |
| <b>ОТТОК</b>                            |        |      |      |       |
| 4 Инвестиции в проект                   | 1600   | 0    | 0    | 0     |
| 5 Функционально–адм. издержки           | 4332   | 4549 | 4776 | 5015  |
| 7 Финансовые издержки                   | 112    | 112  | 112  | 112   |
| 8 Платежи в бюджет (налоги)             | 331    | 473  | 523  | 546   |
| 9 Итого отток                           | 6375   | 5134 | 5411 | 5673  |
| 10 Превышение/ дефицит денежных средств | 745    | 2741 | 3301 | 3435  |
| 11 Кумулятивный денежный поток          | 745    | 3486 | 6787 | 10222 |

Анализ представленных в таблице данных позволяет сделать вывод о том, что в целом кумулятивный денежный поток за 4 года реализации проекта составит 10,2 млн. руб.

При этом, отсутствие отрицательных значений по текущим и кумулятивным денежным потокам свидетельствует о том, что нарушения ликвидности не происходит.

### 3.5 Оценка рисков бизнес-плана

Проведём оценку рисков данного бизнес-плана. Оценка величины простых рисков представлена в таблице 39.

Таблица 39 – Расчет величины простых рисков

| Наименование<br>простых рисков        | Приоритеты<br>места |      | Весы<br>$W_i = (1/R_i) / \sum(1/R_i)$ | Средняя<br>оценка<br>экспертов | Величина<br>риска<br>$X_1 = W_1 * V_1$ |
|---------------------------------------|---------------------|------|---------------------------------------|--------------------------------|--|
|                                       | места               | Ранг |                                       |                                |  |
| Риск непоставки<br>оборудования       | 4                   | 1    | 0,50                                  | 5                              | 2,50                                   |
| Риск невыполнения<br>работ по монтажу | 2                   | 5    | 0,05                                  | 1                              | 0,05                                   |
| Форс-мажор                            | 3                   | 2    | 0,02                                  | 1                              | 0,02                                   |
| Риск отказа инвестора                 | 1                   | 6    | 0,03                                  | 2                              | 0,06                                   |
| Итого                                 |                     |      |                                       |                                | 2,63                                   |

На основании анализа данной таблицы видно, что общий риск составляет 2,63 %, что является приемлемым показателем.

Общепроектные риски представлены в таблице 40. Величина риска составляет в целом на проект 27 %.

Таблица 40 – Расчет величины общепроектных рисков

| Стадии проекта | Весы | Вероятность | Величина риска | Сумма риска, тыс.<br>руб. |
|----------------|------|-------------|----------------|---------------------------|
| Инициация      | 0,1  | 0,05        | 0,005          | 8                         |
| Разработка     | 0,1  | 0,05        | 0,005          | 8                         |
| Реализация     | 0,6  | 0,4         | 0,24           | 384                       |
| Завершение     | 0,2  | 0,1         | 0,02           | 32                        |
| Итого          | 1,0  | -           | 0,27           | 432                       |

Таким образом, совокупные возможные потери проектируемого предприятия не должны превысить 432 тыс. руб.

### 3.6 Оценка эффективности реализации бизнес-плана

Расчёт показателей эффективности проекта на основании проведённых расчётов представлен в таблице 41.

Таблица 41 – Расчет эффективности проекта коммерческого детского сада

в тысячах рублей

| Показатели                                   | Период, год |        |        |        |
|--|-------------|--------|--------|--------|
|  | 2021        | 2022   | 2023   | 2024   |
| <b>ПРИТОК</b>                                |             |        |        |        |
| Общие поступления                            | 1600        | 0      | 0      | 0      |
| Ликвидационная стоимость                     | 5520        | 7875   | 8712   | 9108   |
| Итого приток                                 | 7120        | 7875   | 8712   | 9108   |
| <b>ОТТОК</b>                                 |             |        |        |        |
| Инвестиции в проект                          | 1600        | 0      | 0      | 0      |
| Функционально–административные издержки      | 4332        | 4549   | 4776   | 5015   |
| Финансовые издержки                          | 112         | 112    | 112    | 112    |
| Платежи в бюджет (налоги)                    | 331         | 473    | 523    | 546    |
| Итого отток                                  | 6375        | 5134   | 5411   | 5673   |
| Чистый денежный поток                        | 745         | 2741   | 3301   | 3435   |
| Кумулятивный чистый денежный поток           | 745         | 3486   | 6787   | 10222  |
| Ставка (норма) дисконта, проценты            | 15,00       |        |        |        |
| Коэффициент дисконтирования                  | 0,8696      | 0,7561 | 0,6575 | 0,5718 |
| Дисконтированный денежный поток              | 648         | 2072   | 2170   | 1964   |
| Кумулятивный дисконтированный денежный поток | 648         | 2720   | 4891   | 6855   |

Выбор ставки дисконта в размере 15 % обуславливается, прежде всего, необходимостью учёта непредвиденных обстоятельств, связанных с функционированием предприятия. При этом, применяемая при этом ставка должна отражать изменение условий на рынке в таких ситуациях, что предполагает её оценку на уровне, выше, нежели чем потребности инвестора (7 %). Наряду с этим, требуется учёт влияния внешних факторов, прежде всего, увеличения предложения, что также необходимо учесть в ставке. Кроме того, следует отметить, что в реальных бизнес-планах учёт изменяющейся ставки дисконтирования ведётся только в случае существенного влияния её на результаты планирования, и применяется для весьма крупных проектов.

Так как при данном значении нормы дисконта в размере 15 % значение  $NPV > 0$ , то проект является выгодным, и может быть принят. Определим

внутреннюю доходность (IRR) проекта в зависимости от нормы дисконта (таблица 42).

Таблица 42 – Расчёт внутренней доходности проекта

| Норма дисконта, процентов | Размер NPV, тыс. руб. |
|---------------------------|-----------------------|
| 0                         | 10222                 |
| 5                         | 8873                  |
| 10                        | 7769                  |
| 15                        | 6855                  |
| 20                        | 6091                  |
| 25                        | 5447                  |
| 30                        | 4900                  |
| 35                        | 4432                  |
| 40                        | 4028                  |
| 45                        | 3677                  |
| 50                        | 3371                  |

Таким образом, внутренняя норма доходности проекта составляет более 50 %, что позволяет сделать вывод о том, что данный проект с учётом установленных условий является выгодным и для ИП Демиденко В.В., и для инвестора с блокирующим пакетом, так как в результате этого первый получит возможность обеспечить функционирование второй точки предоставления услуг (детского сада «Гнёздышко»), а второй – возможность получения дохода от инвестиций в размере 7 % ежегодно.

Графическое определение IRR для рассматриваемого проекта представлено на рисунке 20.

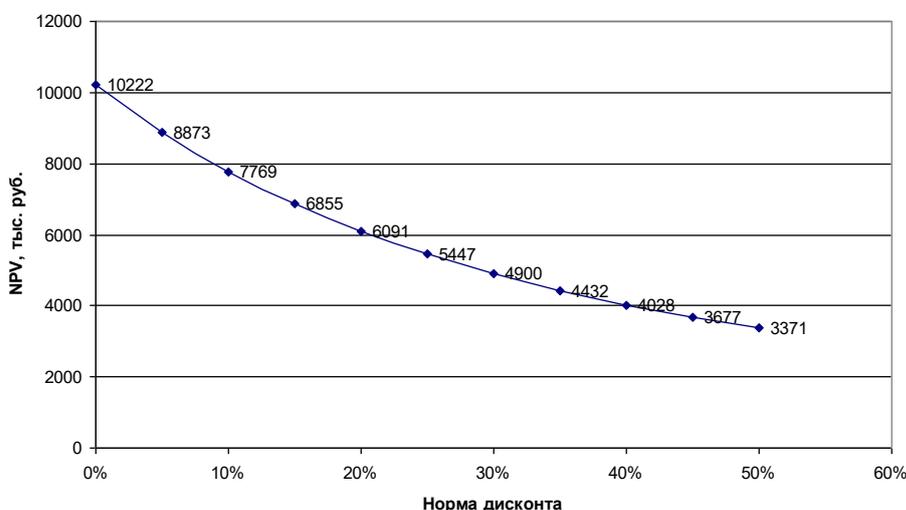


Рисунок 20 – Графическое определение IRR

Для определения срока окупаемости проекта составим следующую таблицу 43.

Таблица 43 – Срок окупаемости проекта

в тысячах рублей

| Показатель                       | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Чистый денежный поток (ЧДП)      | 745     | 2741    | 3301    | 3435    |
| Дисконтированный ЧДП             | 648     | 2072    | 2170    | 1964    |
| Накопленный дисконтированный ЧДП | 648     | 2720    | 4891    | 6855    |

Срок окупаемости проекта:

$$CO = 1 + \frac{1600 - 648}{2072} = 1,46 \text{ года или 1 год 6 месяцев}$$

Таким образом, окупаемость проекта наступает через 1 год и 6 месяцев.

По итогам проведённого в главе 3 исследования сделаем следующие обобщающие выводы:

1) необходимость реализации бизнес-плана по поиску инвестора для открытия детского сада «Гнёздышко» как второй точки реализации услуг ИП Демиденко В.В. обуславливается наличием устойчивого дефицита предложения таких услуг на рынке г. Благовещенска, а также длительностью открытия дополнительных детских дошкольных учреждений муниципальными органами власти. Несмотря на снижение уровня рождаемости в стране и Амурской области, спрос на данные услуги остаётся устойчивым, ввиду прямой экономической целесообразности для родителей детей, которые получают данную услугу, в связи с превышением уровня средней зарплаты над размером платы на содержание детей. В рамках бизнес-плана предполагается открытие детского сада «Гнёздышко» на 25 мест;

2) проведённый выбор варианта финансирования показал, что для ИП Демиденко В.В. наиболее предпочтительным является организация ООО и передача блокирующего пакета стороннему инвестору. Оценка потребности в таких инвестициях определена в размере 1,6 млн. руб., что при стоимости текущего бизнеса в размере почти 4,8 млн. руб. составляет около 25 %. Оценка

стоимости таких инвестиций определена в размере 7 % годовых. Положительной стороной данных инвестиций является отсутствие обязательств по обратному их выкупу. Привлечение инвесторов планируется вести на площадках Instagram и BeBoss.ru;

3) по итогам проведённых расчётов показано, что в результате реализации проекта в течение 2021-2024 годов сумма прибыли в целом за период составит 8,7 млн. руб., а кумулятивный денежный поток – 10,2 млн. руб. При использовании нормы дисконта в размере 15 % размер кумулятивного дисконтированного денежного потока составит 6,9 млн. руб., а внутренняя норма доходности превышает 50 %. Определение срока окупаемости показало, что данный срок составляет 1 год и 6 месяцев, что даёт возможность сделать вывод о том, что данный проект можно считать не только высокоприбыльным, но также и быстроокупаемым. Это, в свою очередь, позволяет надеяться на возможность его эффективной реализации на практике.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Под бизнес-планом понимается документ, отражающий результат мероприятий по бизнес-планированию, в котором находят отражение действия предприятия, направленные на достижение тех или иных целей, исходя из требований обеспечения конкурентоспособности предприятия на установленный срок.

Бизнес-планирование осуществляется, исходя из системы основных и специфических принципов. К основным принципам относятся принципы единства, участия, непрерывности, гибкости, точности, коммуникативности, адекватности, многовариантности и итеративности. К специфическим принципам относятся принципы обязательности возврата, постоянного расширения границ бизнес-планирования, учёта жизненных циклов, завершения разработки, и глобализации бизнеса.

Основными функциями бизнес-планирования выступают стратегическая, функция планирования, ресурсная и инвестиционная функции. Реализация данных функций раскрывает сущность бизнес-планирования как деятельности по реализации управленческих решений.

Разработка бизнес-плана может вестись как самим предприятием-инициатором, так и на заказной основе. В первом случае это позволяет повысить степень объективности сформированного бизнес-плана, а во втором – существенно сократить временные издержки на его формирование.

Выбор методики формирования бизнес-плана обусловлен особенностями функционирования предприятия-инициатора. Для небольших и средних фирм в качестве общего подхода к формированию бизнес-плана выступают методики, сформированные в РФ, а также требования, устанавливаемые в тех или иных регионах, где происходит их реализация или поиск инвесторов. Для крупных предприятий предпочтительным является использование международных методик составления бизнес-планов.

Особенностью методологии бизнес-планирования является существенная стандартизация разделов бизнес-плана. При этом, для небольших организаций

бизнес-план может упрощаться, а для крупных, напротив – включать в себя дополнительную информацию. Наряду с этим, требование включения в состав бизнес-планов дополнительной информации является ключевой особенностью зарубежных и международных методик бизнес-планирования.

Отечественный опыт бизнес-планирования показывает, что наряду с нестабильностью условий ведения бизнеса, для российских предприятий-инициаторов бизнес-планирования характерен существенно формальный подход к данной деятельности. Это выливается в непонимание разницы между долговыми и долевыми инвесторами, предположение финансирования только из одного источника, отсутствие чётких предложений инвестору, формальную оценку рисков и недооценку требуемых объёмов финансирования за счёт не учёта обязательных трат как на предпроектной, так и на проектной стадиях реализации.

Зарубежный опыт бизнес-планирования проявляется как наличие специфических требований, например, учёта кредитного рейтинга в ФРГ, требований учёта высокого уровня конкуренции и возможности уменьшения личных доходов, как в США, предельно широких полномочий менеджмента в процессе реализации бизнес-планов, как в Японии.

Задачей для российских предприятий является адаптация прогрессивных подходов к бизнес-планированию, что позволит повысить его эффективность и даст возможность снизить риски, связанные с их реализацией.

Традиционный способ поиска инвестора в процессе реализации бизнес-плана подразумевает по результатам переговоров эмиссию акций, либо привлечение заёмных средств. Критерием вхождения инвестора в проект является уровень отдачи на капитал, вывод о чём делается на основании анализа бизнес-плана.

Возможно применение и нетрадиционных способов привлечения инвестиций, которые реализуются в виде проектного или венчурного финансирования, краудфандинга, либо бизнес-акселераторов. Особенностью данных способов привлечения инвесторов является то, что в их процессе

взаимодействие с инвестором осуществляется не напрямую, а через посредника, в качестве которого может выступать как фирма-консультант или бизнес-акселератор, либо технологическая платформа.

В отличие от традиционных способов поиска инвесторов и инвестирования в проект, для альтернативных способов привлечения характерна массовость инвестирования, однако, единичные суммы инвестиций могут быть очень небольшими. При этом, в отличие от традиционных подходов, не всегда существует обязанность возврата данных средств, особенно, в случае, если данный проект имеет социальный характер.

ИП Демиденко В.В. является индивидуальным предпринимателем, основное направление деятельности которого – уход и присмотр за детьми, что реализуется в виде детского сада как предприятия.

Анализ деятельности индивидуального предпринимателя показал, что в течение 2019-2020 годов он вышел на объёмы поступления доходов в размере около 3 млн. руб. в год за счёт предоставления услуг по уходу и присмотру в размере 1 группы. При этом, наблюдается тенденция к повышению эффективности деятельности, в том числе, за счёт оптимизации затрат и получения опыта по данному направлению.

Особенностью внешней среды ИП Демиденко В.В. в части влияния на деятельность индивидуального предпринимателя является стабилизация и некоторое снижение объёмов спроса на услуги содержания и ухода за детьми дошкольного возраста. При этом, в значительной степени это обуславливается негативными демографическими последствиями начала 1990-х годов, а также сложным экономическим положением в стране.

По итогам PEST-анализа можно сделать вывод о том, что за исключением технологических факторов, все остальные группы факторов положительно влияют на деятельность ИП Демиденко В.В. Анализ по методу 5 сил М. Портера показал, что в целом наблюдается высокоблагоприятная ситуация во внешней среде относительно индивидуального предпринимателя, что позволяет ему и дальше осуществлять свою деятельность. Анализ с использованием

матрицы SWOT-анализа указывает на высокий уровень адаптированности индивидуального предпринимателя к условиям внешней среды, что свидетельствует о наличии у него возможностей к дальнейшему функционированию и повышению уровня собственной конкурентоспособности.

Основным видом поступлений выручки в ИП Демиденко В.В. является содержание детей, что формирует более 80 % всего объёма доходов. В составе основных средств основная доля (более 50 %) приходится на машины и оборудование, а в составе оборотных средств основной объём приходится на запасы, что обуславливается необходимостью содержания большего количества детей.

Уровень загрузки детского сада «Малышарики» непостоянен, и имеет максимальный уровень в октябре-ноябре, а также в апреле, по причине незначительного количества выходных и праздничных дней. Минимальный уровень загрузки фиксируется в январе, а начиная с мая по август уровень загрузки уменьшается.

В составе расходов на маркетинговую деятельность преобладают расходы на рекламу в социальных сетях, однако, ввиду полной загрузки детского сада её объёмы снижаются. В составе финансовых ресурсов, привлечённых ИП Демиденко В.В. 24 % приходится на собственные средства, ещё 40 % на кредит банка, а оставшиеся 36 % – на привлечённые средства (займы). Уровень кредитной нагрузки в целом у индивидуального предпринимателя снижается. При этом, нагрузка основным долгом составляет около 8-9 %, а процентные платежи сократились с 7 % до 5 %.

В работе разработан бизнес-план коммерческого предприятия – детского дошкольного учреждения – детского сада «Гнёздышко», который будет являться вторым подразделением, открываемым ИП Демиденко В.В. на территории г. Благовещенска, в дополнение к детскому саду «Малышарики».

Проведён выбор места расположения предприятия (уголь ул. Амурская – Чайковского), описаны основные, опциональные и дополнительные услуги, которые будет предоставлять предприятие, а также рассмотрен тип и

специализация фирмы.

В качестве организационно-правовой формы проектируемого предприятия выбрано ИП, работающее на упрощённой системе налогообложения, так как это позволяет существенно снизить затраты на содержание аппарата управления, а также использовать низкую ставку налогообложения в размере 6 % от объёма доходов.

Предполагается открытие коммерческого детского сада на 25 детей, при этом стоимость данной услуги составит 20 тыс. руб. в месяц. Требуемый размер площади для организации предприятия – от 137 до 150 кв. м. Необходимое количество персонала составит 9 чел., не включая организатора – индивидуального предпринимателя, осуществляющего координационную деятельность.

Анализ потребностей в финансировании предполагает, что для реализации данного бизнес-плана необходимо привлечение инвестора, который бы профинансировал инвестиции в размере 1,6 млн. руб. На основании проведённого исследования вариантов финансирования выявлено, что наиболее приемлемым для предприятия является привлечение инвестора, которому передаётся блокирующий пакет в размере 25 % + 1 акция во вновь создаваемом ООО. Оценка рисков показала, что совокупный размер риска составляет 2,63 %, а риски, связанные с реализацией бизнес-плана составляют 27 %, а их общий размер не превышает 0,5 млн. руб.

Результатом реализации предложенного бизнес-плана будет формирование поступлений в размере от 5,5 млн. руб. в первый год реализации до 9,1 млн. руб. – в 2024 году. Показатель кумулятивного денежного потока от предлагаемого проекта составит при норме дисконта в размере 15 % сумму 6,9 млн. руб., что свидетельствует об эффективности проекта в целом, прежде всего, за счёт наличия неудовлетворённого спроса на услуги детских садов в г. Благовещенске.

Проведённая оценка эффективности предлагаемого бизнес-плана показала, что он сохраняет прибыльность вплоть до крайне высоких значений

уровня дисконта (100 %), что свидетельствует о его высокой доходности для реализующей стороны. Определение срока окупаемости показало, что данный срок составляет 1 год и 6 месяцев, что даёт возможность сделать вывод о том, что данный проект можно считать не только высокоприбыльным, но также и быстроокупаемым. Это, в свою очередь, позволяет надеяться на возможность его эффективной реализации на практике.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бадертдинова, В.А. Сущность и специфика бизнес планирования на предприятии / В.А. Бадертдинова // Совершенствование методологии познания в целях развития науки. Сб. статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. 2017. – С. 16-18.
- 2 Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. – М. : Издательство «Омега-Л», 2019. – 350 с.
- 3 Вертакова, Ю.В. Планирование на предприятии / Ю.В. Вертакова, Т.Н. Бабич. – М.: Кнорус, 2020. – 344 с.
- 4 Вицелярова, К.Н. Бизнес-планирование / К.Н. Вицелярова, Ю.Н. Захарова, М.Н. Попов. – Краснодар: Изд-во «Магарин Олег Григорьевич», 2018. – 132 с.
- 5 Волкова, В.С. Сравнение отечественных и зарубежных методических подходов к построению структуры бизнес-плана проекта / В.С. Волкова // Modern science. – 2020. – № 6-1. – С. 41-45.
- 6 Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов. Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – М.: РИОР, 2018. – 287 с.
- 7 Данилова, Т.В. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении деятельностью предприятия / Т.В. Данилова, О.В. Парина // Экономика и управление народным хозяйством (Санкт-Петербург). – 2019. – № 8. – С. 42-48.
- 8 Дмитриев, В.А. Значение и функции бизнес-планирования / В.А. Дмитриев // Путеводитель предпринимателя. – 2019. – № 44. – С. 92-97.
- 9 Дмитриев, В.А. Сравнительный анализ российского и зарубежного подходов к бизнес-планированию / В.А. Дмитриев // Ученые записки российской академии предпринимательства. – 2019. – Т. 18. – № 3. – С. 70-77.
- 10 Драганов, А.С. Сущность, классификация и основные этапы бизнес планирования инвестиционных проектов / А.С. Драганов // СКИФ. Вопросы студенческой науки. – 2019. – № 11. – С. 616-620.

11 Егорова, Е.Н. Особенности бизнес-планирования в России и за рубежом / Е.Н. Егорова, В.Н. Марчук // Евразийское научное объединение. – 2018. – № 1-2. – С. 128-129.

12 Епанчинцев, В.Ю. Особенности бизнес-планирования в торговле при открытии собственного дела / В.Ю. Епанчинцев, Е.А. Зиновьева // Вестник сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2018. – № 1. – С. 25-33

13 Жуков, А.А. Бизнес-планирование и его роль в предпринимательской деятельности / А.А. Жуков // Агрофорсайт, 2016. – № 2. – С. 7-12.

14 Зубрилов, А.Д. Сущность, содержание и структура бизнес-плана / А.Д. Зубрилов // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – Т. 1. – № 5. – С. 286-289.

15 Инвестиционный анализ / Т. Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 560 с.

16 Кореняко, Е.А. Система бизнес-планирования на предприятии как основа для выработки оптимальных управленческих решений / Е.А. Кореняко, Е.В. Колмаков, Е.С. Пахомова // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 7-8. – С. 85-90.

17 Красова, А.А. Зарубежная модель бизнес-планирования на примере США / А.А. Красова // Управление и экономика народного хозяйства России. Сб. статей III Международной научно-практической конференции. Под общ. Ред. Б.Н. Герасимова. 2019. – С. 78-81.

18 Кузнецова, Е.В. Методики бизнес-планирования / Е.В. Кузнецова, А.А. Шаманаев // Инновационная наука. – 2017. – № 12. – С. 111-113.

19 Купцова, Е. В. Бизнес-планирование / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 435 с.

20 Лапыгин, Ю.Н. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании / Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2019. – 350 с.

21 Лещенко, А.А. Методология бизнес-планирования / А.А. Лещенко // Экспериментальные и теоретические исследования в XXI веке: проблемы и

перспективы развития. Материалы XIII Всероссийской научно-практической конференции: в 3-х частях. 2018. – С. 31-36.

22 Лопарева, А. М. Бизнес-планирование / А. М. Лопарева. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 273 с.

23 Матвеев, Д.С. Классификация бизнес-планов / Д.С. Матвеев, Е.А. Сотскова // Молодые ученые – развитию национальной технологической инициативы (Поиск). – 2020. – № 1. – С. 427-428.

24 Меньшова, А.С. Основные правила составления бизнес-плана, привлекательного для инвестора / А.С. Меньшова, Е.А. Боброва // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2016. – № 3. – С. 116-118.

25 Мизюркина, Л.А. Роль и значение бизнес-планирования на предприятии / Л.А. Мизюркина, Э.Н. Сайфуллина // Экономика и менеджмент: от проблем к перспективам эффективного развития. Сб. докладов научно-практической конференции. 2019. – С. 133-141.

26 Морошкин, В.А. Бизнес-планирование / В. А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. – 256 с.

27 Паштова, Л.Г. Финансовое планирование в организациях / Л.Г. Паштова, А.В. Бойко, И.В. Булава. – М.: Кнорус, 2019. – 274 с.

28 Петрова, А.В. Моделирование бизнес-процессов на предприятиях розничной торговли / А.В. Петрова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2019. – № 9. – С. 108-112.

29 Пичугин, Д.В. Альтернативные методы привлечения инвестиций в нынешних реалиях российского бизнеса / Д.В. Пичугин // Вестник науки и образования. – 2018. – Т. 2. – № 1. – С. 55-59.

30 Погосян, Р.Р. О типологии бизнес-планов / Р.Р. Погосян // Иновационные стратегии и механизмы управления экономикой. Материалы XVIII международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, молодых ученых и студентов. Под ред. И.В. Мишуровой, Т.Ю. Синюк. 2018. – С. 123-127.

31 Пожидаева, С.Ю. Особенности бизнес-планирования в России / С.Ю. Пожидаева, К.Н. Некрасова // Центральный научный вестник. – 2017. – Т. 2. – № 21S. – С. 40-41.

32 Попадюк, Т.Г. Бизнес-планирование / Т.Г. Попадюк, Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 296 с.

33 Руковишникова, Ю.С. Экономическая сущность бизнес-планирования как форма финансового планирования в деятельности организации / Ю.С. Руковишникова // Фундаментальные научные исследования: теоретические и практические аспекты. Сб. материалов II Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр. 2016. – С. 400-403.

34 Свешникова, Т.В. Сущность бизнес-планирования, его задачи и основные функции / Т.В. Свешникова // Казанская наука. – 2015. – № 12. – С. 67-69.

35 Сенаторова, К.А. Особенности и проблемы бизнес-планирования в организациях малого бизнеса / К.А. Сенаторова // Научная гипотеза. – 2018. – № 8. – С. 12-16.

36 Сергеев, А. А. Бизнес-планирование / А. А. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 483 с.

37 Софинская, Е.Н. Теоретические основы бизнес-планирования / Е.Н. Софинская // Человеческий капитал. – 2015. – № 7. – С. 29-33.

38 Спиридонова, Ю.Е. Проблема поиска источников финансирования инвестиционных проектов / Ю.Е. Спиридонова // Вектор экономики. – 2018. – № 6. – С. 40-47.

39 Топорков, Н.С. Особенности бизнес-планирования в сфере торговли / Н.С. Топорков // Образование, наука и бизнес – индикаторы развития цифровой экономики. Сб. научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции молодых ученых ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Под общ. ред. Е.Ю. Власовой. 2018. – С. 195-199.

40 Троицкая, Л.И. Сравнение методов построения бизнес-планов / Л.И. Троицкая, Т.С. Кремлев // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. – № 4. – С. 128-131.

41 Тумин, В.М. Бизнес-план как инструмент развития предприятий / В.М. Тумин, П.П. Лабзунов, П.А. Костромин // Известия высших учебных заведений. Серия: экономика, финансы и управление производством. – 2018. – № 3. – С. 26-35.

42 Федоров, А.В. Бизнес-план как эффективный инструмент развития компании / А.В. Федоров, Д.Д. Сабирзянова // Бизнес и дизайн ревю. – 2017. – № 3. – С. 8-10.

43 Хаблиева, Д.Д. Бизнес-планирование в малом и среднем бизнесе / Д.Д. Хаблиева // Научный альманах. – 2019. – № 5-1. – С. 106-108.

44 Ходов, Л.Г. Малый бизнес в германии: как организовать успешное предприятие / Л.Г. Ходов // Современная Европа. – 2016. – № 1. – С. 122-128.

45 Черепяхин, А.А. Бизнес-планирование / А.А. Черепяхин // Аллея науки. – 2019. – Т. 1. – № 6. – С. 74-78.

46 Черний, М.Г. Проблемы бизнес-планирования в современных условиях / М.Г. Черний // Труды братского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2018. – Т. 1. – С. 68-73.

47 Шацкая, Э.Ш. Методики бизнес-планирования и особенности его использования в Российской Федерации / Э.Ш. Шацкая, З.Л. Муратова // Актуальные вопросы экономических наук. Сб. материалов XIV международной очно-заочной научно-практической конференции. 2019. – С. 96-99.

48 Шипицина, Я.А. Понятие и сущность бизнес-планирования в системе планирования развития организации / Я.А. Шипицина // Бизнес и общество. – 2018. – № 1. – С. 1-5.

49 Шкурко, В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности / В. Е. Шкурко, Н. Ю. Никитина ; [науч. ред. А. В. Гребенкин] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 172 с.

50 Щеголева, Э.Н. Современные методики бизнес-планирования и анализ программ для составления бизнес-планов / Э.Н. Щеголева // *Oeconomia et jus.* – 2018. – № 4. – С. 29-34.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А



7803332094406825302786272869

Форма № Р60009

**Лист записи  
Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей**

В Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей в отношении индивидуального предпринимателя  
**ДЕМИДЕНКО ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА**  
фамилия, имя и (в случае, если имеется) отчество

основной государственный регистрационный номер (ОГРНИП)  
**3119280100002447**

**внесена запись о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя**

**"25"** января **2019** года  
(число) (месяц прописью) (год)

за государственным регистрационным номером (ГРНИП)  
**3119280100002447**

Запись содержит следующие сведения:

| № п/п | Наименование показателя | Значение показателя |
|-------|-------------------------|---------------------|
| 1     | 2                       | 3                   |

**Сведения о регистрирующем органе по месту жительства индивидуального предпринимателя, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей**

|   |                                     |  |
|---|-------------------------------------|--|
| 1 | Наименование регистрирующего органа | Межрайонная инспекция ФНС России № 1 по Амурской области           |
| 2 | Адрес регистрирующего органа        | 675011 Амурская область, г. Благовещенск, ул. Красноармейская, 122 |

**Сведения, идентифицирующие физическое лицо, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей**

|   |          |            |
|---|----------|------------|
| 3 | Фамилия  | ДЕМИДЕНКО  |
| 4 | Имя      | ВИКТОРИЯ   |
| 5 | Отчество | ВИКТОРОВНА |
| 6 | Пол      | Женский    |

**Сведения о гражданстве, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей**

|   |             |                                |
|---|-------------|--------------------------------|
| 7 | Гражданство | Гражданин Российской Федерации |
|---|-------------|--------------------------------|

**Сведения о месте жительства в Российской Федерации, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей**

|    |                                |                      |
|----|--------------------------------|----------------------|
| 8  | Почтовый индекс                | 676150               |
| 9  | Субъект Российской Федерации   | ОБЛАСТЬ АМУРСКАЯ     |
| 10 | Район (улиц и т.п.)            | РАЙОН МАГДАГАЧИНСКИЙ |
| 11 | Населенный пункт (село и т.п.) | СЕЛО ТЫГДА           |

**Сведения о видах экономической деятельности, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей**

|    |   |  |
|----|---|--|
| 12 | Количество видов экономической деятельности | 1  |
| 13 | Код по ОКВЭД                                | 88 91  |
| 14 | Тип сведений                                | Основной вид деятельности                        |
| 15 | Наименование вида деятельности              | Предоставление услуг по дневному уходу за детьми |
| 16 | Причина внесения сведений                   | Внесение в реестр                                |

**Сведения о документах, представленных для внесения данной записи в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей**

| 1  |                        |
|----|------------------------|
| 17 | Наименование документа |
| 18 | Номер документа        |
| 19 | Дата документа         |
| 20 | Документы представлены |
| 2  |                        |
| 21 | Наименование документа |
| 22 | Документы представлены |
| 3  |                        |
| 23 | Наименование документа |
| 24 | Номер документа        |
| 25 | Дата документа         |
| 26 | Документы представлены |

Лист записи выдан налоговым органом

Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 1 по Амурской области

наименование регистрирующего органа

**"25"** января **2019** года  
(число) (месяц прописью) (год)

Заместитель начальника



**Хитрова Ирина Викторовна**  
Подпись, фамилия, имя, отчество

ПРИЛОЖЕНИЕ Б



Форма № 2-3-Учет  
Код по КНД 1122024

МИНФИН РОССИИ  
ФЕДЕРАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ СЛУЖБА  
УФНС РОССИИ ПО АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ  
МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ  
НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 1 ПО АМУРСКОЙ  
ОБЛАСТИ  
(Межрайонная ИФНС России № 1 по Амурской области)  
ул. Красноармейская, 122, г. Благовещенск, 675000  
Телефон: <4162>-<396051>-<383325>, Teleфакс:  
www.nalog.ru

25.01.2019 № 493366109  
На № \_\_\_\_\_

УВЕДОМЛЕНИЕ  
О ПОСТАНОВКЕ НА УЧЕТ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В НАЛОГОВОМ ОРГАНЕ

Уважаемый(ая) ДЕМИДЕНКО ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА  
проживающий(ая) по адресу 676150, РОССИЯ, АМУРСКАЯ ОБЛ, МАГДАГАЧИНСКИЙ  
Р-Н, ТЫГДА С, СЕРОВА УЛ, 71,,

на основании сведений о государственной регистрации физического лица в качестве  
индивидуального предпринимателя

содержащихся в Выписке из Единого государственного реестра индивидуальных  
предпринимателей, ГРНИП: 319280100002447 от 25.01.2019

Вы поставлены на учет 25.01.2019

в Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России № 4  
по Амурской области (2818 Территориально обособленное рабочее место  
Межрайонной ИФНС России № 4 по Амурской области по  
Магдагачинскому району)

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 2 | 8 | 1 | 5 |
|---|---|---|---|

по основаниям, предусмотренным Налоговым кодексом Российской Федерации:  
в качестве индивидуального предпринимателя

с присвоением (применением) ИНН:

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2 | 8 | 1 | 8 | 1 | 6 | 2 | 0 | 3 | 2 | 1 | 1 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

ОГРНИП: 

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 1 | 9 | 2 | 8 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 | 4 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

Заместитель начальника Межрайонной  
инспекции Федеральной налоговой службы №  
1 по Амурской области



И. В. Хритова

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### ДОГОВОР

#### об оказании платных услуг по присмотру и уходу за детьми от 1 года в группе Малышарики

город Благовещенск  
место заключения договора  
договора

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 года  
дата заключения

Группа по присмотру и уходу за детьми от 1 года «Малышарики», действующего на основании сведений о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице директора Демиденко Виктории Викторовны, с одной стороны и родитель (законный представитель), именуемый(ая) в дальнейшем «Заказчик», в лице

---

фамилия, имя, отчество матери (отца), законного представителя ребенка)  
действующий в интересах несовершеннолетнего

---

(фамилия, имя, отчество ребенка; дата рождения)

проживающего по адресу: 675000, Россия, Амурская область, город Благовещенск,

улица \_\_\_\_\_ Дом \_\_\_\_\_ Квартира \_\_\_\_\_.

именуемый в дальнейшем «Воспитанник», совместно именуемые стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

#### **I. Предмет договора**

1.1. Предметом договора являются присмотр и уход за Воспитанником согласно нормам и требованиям.

1.2. График посещения ребенком группы по присмотру и уходу за детьми от 1 года «Малышарики»: пятидневное посещение с 7.30 до 18.30. (выходные дни - суббота, воскресенье, праздничные дни). В предпраздничные дни пребывание воспитанника сокращается на один час.

1.3. Воспитанник зачисляется в группу общеразвивающей направленности.

#### **II. Взаимодействие Сторон**

2.1. Исполнитель вправе:

2.1.1. Самостоятельно осуществлять воспитывающую и развивающую деятельность.

2.1.2. Устанавливать и взимать с Заказчика ежемесячную плату за услуги по содержанию, присмотру и уходу за воспитанником в соответствии с п 3.1 настоящего договора.

2.1.3. Исполнитель вправе в одностороннем порядке изменять стоимость оказываемых услуг. Изменения оформляются в форме дополнительного

соглашения к договору. В этом случае заказчик в течении 3(трех) дней, с момента получения информации, должен заключить дополнительное соглашение к настоящему договору.

2.1.4. В случае несвоевременного внесения Заказчиком родительской платы, за услуги присмотра и ухода в течении 3 (трех дней) после установленного срока оплаты Исполнитель временно не принимает Воспитанника в группу до полной оплаты долга.

2.1.5. При непогашении долга (по неуважительной причине) в течении 10 дней, задолженность взыскивается в судебном порядке, воспитанник отчисляется из группы.

2.1.6. В период проведения ремонтных работ, возникновения аварийных ситуаций, прием Воспитанника в группу присмотра и ухода от 1 года «Малышарики» не осуществляется.

## 2.2. Заказчик вправе:

2.2.1. Получать от Исполнителя информацию:

- по вопросам организации и обеспечения надлежащего исполнения услуг, предусмотренных разделом I настоящего Договора;

о поведении, эмоциональном состоянии Воспитанника во время его пребывания в группе по присмотру и уходу за детьми от 1 года «Малышарики», его развитии и способностях.

2.2.2. Оказывать помощь в улучшении организации воспитательно-развивающей деятельности, предметно-развивающей пространственной среды, игровых участков, в проведении ремонтных работ, озеленении прилегающей территории с целью комфортного пребывания детей (строго по собственной инициативе).

2.2.3. Поручить передать Воспитанника воспитателю и (или) забрать Воспитанника у воспитателя другим лицам. При этом не допускать поручение совершения вышеуказанных действий лицам, страдающим алкоголизмом, наркоманией, токсикоманией, психическими заболеваниями, не достигшим 18-летнего возраста или имеющим нарушения состояния здоровья, затрудняющие присмотр и уход за ребенком.

## 2.3. Исполнитель обязан:

2.3.1. Обеспечить надлежащее предоставление услуг, предусмотренных разделом I настоящего Договора, в полном объеме и условиями настоящего Договора

2.3.2. Довести до Заказчика информацию, содержащую сведения о предоставлении платных услуг в порядке и объеме, которые предусмотрены законом Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. N 2300-1 "О защите прав потребителей" и Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации".

2.3.3. Обеспечивать охрану жизни и укрепление физического и психического здоровья Воспитанника, его интеллектуальное, физическое и личностное развитие, развитие его творческих способностей и интересов.

2.3.4. При оказании услуг, предусмотренных настоящим Договором, учитывать индивидуальные потребности Воспитанника, связанные с его жизненной ситуацией и состоянием здоровья.

2.3.6. При оказании услуг, предусмотренных настоящим Договором, проявлять уважение к личности Воспитанника, оберегать его от всех форм физического и психологического насилия, обеспечить условия укрепления нравственного, физического и психологического здоровья, эмоционального благополучия Воспитанника с учетом его индивидуальных особенностей.

2.3.7. Создавать безопасные условия воспитания, присмотра и ухода за Воспитанником, его содержания в группе присмотра и ухода за детьми от 1 года «Малышарики» в соответствии с установленными нормами, обеспечивающими его жизнь и здоровье.

2.3.8. Организовать сбалансированное питание Воспитаннику, обеспечить соблюдение режима и качества питания, необходимые для его нормального роста и развития, за счет внесенной родительской платы, с учетом условий пункта 3.4. настоящего договора.

2.3.9. Обеспечить соблюдение требований Федерального закона от 27 июля 2006 г. N 152-ФЗ "О персональных данных" в части сбора, хранения и обработки персональных данных Заказчика и Воспитанника.

2.3.10. Обеспечить сохранность имущества Воспитанника, за исключением украшений из драгоценных металлов и/или камней, мобильных телефонов, игрушек, игр и прочих дорогостоящих вещей, принесенных из дома.

2.3.11. Сохранять место за ребенком в группе по присмотру и уходу за детьми от 1 года «Малышарики» в случае его болезни, отпуска.

#### 2.4. Заказчик обязан:

2.4.1. Соблюдать требования Исполнителя, правил внутреннего распорядка и иных локальных нормативных актов, общепринятых норм поведения, в том числе, проявлять уважение к педагогическим работникам, административно-хозяйственному, производственному,

медицинскому и иному персоналу Исполнителя и другим Воспитанникам, не посягать на их честь и достоинство.

2.4.2. При поступлении Воспитанника в группу по присмотру и уходу за детьми от 1 года «Малышарики» и в период действия настоящего Договора своевременно предоставлять Исполнителю все необходимые документы.

2.4.3. Незамедлительно сообщать Исполнителю об изменении контактного телефона и места жительства.

2.4.5. В случае заболевания Воспитанника, своевременно, незамедлительно, информировать Исполнителя о предстоящем отсутствии воспитанника или его болезни.

2.4.6. Предоставлять справку после перенесенного заболевания, а также отсутствия ребенка более 5 календарных дней (за исключением выходных и праздничных дней), с указанием диагноза, длительности заболевания, сведений об отсутствии контакта с инфекционными больными.

2.4.7. Бережно относиться к имуществу Исполнителя, возмещать ущерб, причиненный Воспитанником имуществу Исполнителя, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2.4.8. При приеме в группу ребенку при себе запрещается иметь опасные, острые, режущие, колющие, стреляющие и стеклянные предметы, а также мелкие предметы (бусинки, бисер, пуговицы и т.д.), таблетки и другие лекарственные средства.

### **III. Размер, сроки и порядок оплаты за присмотр и уход за Воспитанником**

3.1. Размер платы, взимаемой с родителей (законных представителей) за присмотр и уход за Воспитанником (далее – родительская плата) в группе по присмотру и уходу за детьми от 1 года «Малышарики», составляет 13000 (Тринадцать тысяч рублей 00 коп.)

3.2. Родительская плата за присмотр и уход за ребёнком оплачивается родителями (законными представителями) Воспитанника до 3 числа текущего месяца платежом путем безналичного перечисления на карту или наличными, указанном в разделе VII настоящего Договора.

3.3. В случае пропущенных дней производится перерасчет родительской платы в размере:

- а) по причине болезни (наличие справки) (250) в день.
- б) по неуважительной причине (200) в день.

3.4. При наличии обстоятельств, нахождения ребенка в группе после закрытия группы (после 18.30), оплачивается **отдельно!** Из расчета 250.00 (двести пятьдесят) рублей в час.

3.4. При отпуске в один месяц оплачивается 50% месячной стоимости оплаты согласно пункту 3.1.

При отпуске в два месяца производится оплата за один месяц, согласно пункта 3.1.

### **IV. Основания изменения и расторжения договора**

4.1. Условия, на которых заключен настоящий Договор, могут быть изменены по соглашению сторон.

4.2. Все изменения и дополнения к настоящему Договору должны быть совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями Сторон.

4.3. Настоящий Договор, может быть, расторгнут по соглашению сторон.

По инициативе одной из сторон настоящий Договор, может быть, расторгнут по основаниям, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации.

#### **V. Заключительные положения**

5.1. Настоящий договор вступает в силу со дня его подписания сторонами и действует до поступления ребенка в общеобразовательную организацию, но не позднее достижения им возраста 4-х лет.

5.2. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

5.3. Стороны обязуются письменно извещать друг друга о смене реквизитов, адресов и иных существенных изменениях.

5.4. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении условий настоящего Договора, Стороны будут стремиться разрешать путем переговоров.

5.5. Споры, не урегулированные путем переговоров, разрешаются в судебном порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

5.6. Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Договору третьим лицам без письменного согласия другой Стороны.

5.7. При выполнении условий настоящего Договора Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

5.8 Настоящий договор может быть расторгнут по соглашению сторон.

5.9 По инициативе одной из сторон настоящий договор может быть расторгнут по основаниям предусмотренным действующим законодательством РФ.

Сторона расторгающая договор в одностороннем порядке, обязана уведомить об этом другую сторону не менее чем за 15 дней (2 недели).

Если данный пункт не выполнен, то возврат денежных средств не осуществляется.

#### **VI. Реквизиты и подписи сторон**

Исполнитель:  
Группа по присмотру и уходу за детьми  
от 1 года Малышарики  
Адрес местонахождения: 675000,  
г. Благовещенск,  
ул. Пролетарская, 102/1, офис 4.  
Тел: 89145762721  
ИНН 281816203211  
ОГРН 13192801100002447  
Наименование:  
Индивидуальный предприниматель

Заказчик:  
Паспорт \_\_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Адрес проживания по месту  
регистрации  
\_\_\_\_\_  
Адрес  
факт.проживания \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Номер телефона \_\_\_\_\_

Демиденко Виктория Викторовна  
Расчетный счет 40802810546730001557  
Банк ПАО РосБанк  
ИНН 7730060164  
ОГРН 1027739460737  
БИК 040507871  
Корр/счет 30101810300000000871

Демиденко В.В

\_\_\_\_\_  
(подпись, ф.и.о)

\_\_\_\_\_  
(подпись, ф.и.о)

Второй экземпляр договора получен лично.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020г.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(фамилия, инициалы)