|  |
| --- |
| Grizli777 |
|  **Бизнес-план языковой школы “Sciencia”.**  |
| [Введите подзаголовок документа] |

|  |
| --- |
| Александр[Выберите дату] |

Содержание:

1. Резюме…………………………………………………………………………
2. Этапы реализации проекта…………………………………………………..
3. Характеристика объекта……………………………………………………..
4. План маркетинга………………………………………………………………
5. Технико-экономические данные оборудования……………………………
6. Финансовый план.…………………………………………………………….
7. Оценка риска………………………………………………………………….
8. Выводы………………………………………………………………………..

1. **Резюме**

Настоящий проект представляет собой план открытия частной языковой школы «Sciencia» в новом элитном районе города Нижнего Новгорода.

Языковая школа «Sciencia» должна отвечать всем требованиям достойного высокорентабельного образовательного учреждения, удовлетворить потребительский рынок в желании изучать иностранные языки, и так же, будучи коммерческим предприятием, приносить стабильный доход.

Финансирование проекта обеспечивается непосредственно его инициаторами и участниками, то есть в процессе планирования и реализации бизнес-плана используются личные средства каждого из партнеров, общая сумма которых составляет 3,5 млн. рублей. Сумма инвестиционных затрат предполагает покупку квартиры на первом этаже в новостройке (2.500.000 рублей), тотальный и качественный ремонт и техническое оснащение помещения, а так же текущие расходы на продвижение и рекламу, первичную закупку учебного материала и оплату труда преподавательского состава до момента окупаемости предприятия.

Проект характеризуется следующими показателями:

• простой срок окупаемости инвестиционных затрат проекта – 3 года и 10 месяцев (с начала реализации проекта);

• дисконтированный срок окупаемости (при ставке сравнения 20%) – 5 лет и 2 месяца;

• внутренняя норма доходности проекта (IRR) – 26, 45%;

• чистый дисконтированный доход (NPV) - 545 452,6 (рублей);

• чистая текущая стоимость проекта – 3 500 000 рублей.

 При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат проект по открытию языковой школы «Sciencia» может быть признан как реализуемый, эффективный и финансово состоятельный. Поскольку основная целевая потребительская аудитория представлена взрослым работающим населением, мы рассчитываем на платежеспособность наших клиентов, гарантирующих ускоренный процесс окупаемости проекта. В свою очередь мы обязуемся обеспечить качественное обучение языку в условиях полного комфорта и финансовой доступности.

1. **Сроки и основные этапы реализации проекта**

Общая сумма инвестиционных вложений в 2014 году составляет 3.500.000 рублей и включает в себя покупку квартиры на первом этаже (2.500.000 рублей), ремонт, закупкумебели и оборудования. На протяжении всего 2014 года делались ремонтные работы, и в 2015 году языковая школа «Sciencia» открылась. Предполагается, что проект окупится к 2019 году.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этапы проекта | Действия | Предполагаемые сроки выполнения |
| Начальный этап | внесение в гос. реестр, постановка на учетв административных и налоговых органах | от 1 до 30 календарных дней |
| проведение маркетинговых исследований | на протяжении всей реализации проекта |
| оформление документации | от 1 до 30 календарных дней |
| ремонтные работы |  от трех до десяти месяцев |
| покупка оборудования и мебели | от двух недель до 3 месяцев |
| установка оборудования | от недели до месяца |
| Подготовительный этап | наем персонала | от 1 до 30 календарных дней |
| обучение персонала | от 2 недель до 3 месяцев |
| разработка графика работы | от 1 до 14 календарных дней |

**3. Характеристика объекта**

Деятельность языковой школы направлена на обучение английскому, немецкому, французскому или китайскому языкам. Наша целевая аудитория весьма непредсказуема и разнообразна. Поскольку сегодня знание иностранного языка считается престижным, а интерес к нему стремительно растет, наши потребители варьируются в возрастном отношении от детей школьного и дошкольного возраста до студентов ВУЗов и зрелых работающих граждан.

Языковая школа должна предоставлять удобное расписание. Обычный учебный план организован таким образом, чтобы потребительмог подобрать подходящее для себя время.

|  |  |
| --- | --- |
| Группа | Время |
| Дневная | 13.00-14.30, 15.00-16.30, 16.40-18.10 |
| Вечерняя | 18.30-20.00, 20.00-21.30 |
| Выходного дня | Сб: 11.00-12.30, 13.30-15.00Вс: 11.00-12.30, 13.00-14.30 |

В процессе развития Школы иностранных языков предполагается:

* набрать группы учащихся посредством организации системы сайтов и приема телефонных звонков;
* разбить учащихся на группы в соответствии с уровнем владения языка;
* решить вопрос покупки учебников для групп;
* определить коммуникативную методику обучения;
* обеспечить аудио и видео материалы, рассмотреть возможность проведения игр и сценок;
* установить стоимость занятий.

Для организации работы школы необходимо:

* оформить Лицензию и зарегистрировать НОУ;
* приобрести учебники по соответствующим дисциплинам;
* оборудовать кабинеты наглядными пособиями, телевизорами, DVD плеерами;
* закупить мебель, телефоны, ксерокс, компьютеры в приемную и классы.
* осуществить масштабную рекламную компанию.

Программа преподавания любого языка должна быть направлена на развитие и совершенствование навыков разговорной речи и грамматики.

Учащиеся нашей школы посредством тестирования делятся на три направления в соответствии с уровнем владения языками (начальное, среднее, и профессиональное), а также могут выбрать три дополнительные программы:

1. Программа по подготовке сдаче всех типов экзаменов: обучение включает в себя подготовку студентов, как для школьных ГИА, ЕГЭ так и для **IELTS,** **TOEFL, DALF/DELF** и других международных тестирований.

Подготовка к экзамену – комплексный процесс. При хорошем знании иностранного языка необходима специальная подготовка, в том числе психологическая. Это и знакомство с заданиями экзамена, и систематизация знаний, и отработка навыка рассчитывать время и учитывать слова. Даже умение правильно заполнить бланки ответов очень важно и требует некоторой отработки. Обучение, как правило, проводится индивидуально.

1. Деловой иностранный язык:обучение обеспечивает системное освоение грамматических структур и коммуникативных навыков.

 В основе лежат только свежие материалы, которые обеспечивают хорошую языковую практику, с использованием того, что непосредственно связанно с бизнесом. По окончании данного курса выпускник должен уметь вести переговоры на английском языке, владеть общей бизнес-терминологией, работать с деловой документацией, составлять деловое письмо на английском языке т.д.

1. Индивидуальные занятия:обучение для тех, кто не привык работать в группе и нуждается в индивидуальном подходе.

В нашей языковой школе особое внимание уделяется коммуникативной составляющей процесса. Посредством моделирования различных ситуаций, работы в парах, составления диалогов на выбранном языке, мы развиваем коммуникативные навыки у учащихся. Работая с группой, преподаватели должны стараться минимально использовать русский язык.

Необходимо регулярно поддерживать интерес публики, подавая объявления в газеты и журналы, обновлять сайт и расклеивать рекламные брошюры в общественных местах.

Главный вопрос, являющийся основой успеха предприятия – это набор преподавательского состава. Для ведения успешной работы курсов вполне будет достаточно четырех преподавателей по английскому языку разных уровней, двух преподавателей французского, двух немецкого, и одного китайского языка.

Также нужно разработать систему тестирования, как преподавателей, так и студентов. На сегодняшний день функционирует множество языковых школ, поэтому конкуренция на рынке труда достаточно велика. В отличие от многих других подобных предприятий мы предоставляем нашим учащимся возможность изучить китайский язык, а также овладеть навыками бизнес-общения.

**4. План маркетинга**

Прежде чем начать рассматривать конкурентную среду рассмотрим текущее состояние потребительского рынка. В настоящее время вновь нарастающие тенденции международного кризиса диктуют свои условия жизнедеятельности, как граждан и предприятий, так и экономики государства в целом.

Кризисные явления в экономике оказали негативное влияние на структуру мирового рынка. Однако, начиная с 2010 года, рынок услуг по организации курсов иностранных языков для населения стал демонстрировать постепенный возврат на докризисный уровень. В ближайшие годы спрос на услуги обучения иностранным языкам в России будет только расти.

Растущий потребительский спрос на иностранные языки способствует активному развитию и расширению спектра услуг, охвату новых целевых потребительских сегментов, работу в родственных и смежных видах бизнеса.

По рекламным объявлениям можно отметить, что языковые курсы в крупных городах многочисленны. Практически везде людям предлагают изучение английского, французского, немецкого языков. А ведь общее число языков мира – около пяти тысяч. Именно поэтому мы предлагаем изучение восточных и романских языков, дабы расширить сферу человеческих языковых потребностей.

Бесспорно, ведущим из иностранных языков является английский, и согласно оценкам экспертов отрасли, треть курсов работающих в России предлагает потребителю исключительно обучение английскому языку. Еще одна треть школ предлагает ассортимент от 2 до 6 иностранных языков. И только 8% из всех языковых школ по России предлагает изучать до 10 иностранных языков.

Самая массовая аудитория на курсах - это взрослые работающие люди от 18 до 35 лет, представители среднего класса, семейные с достаточным уровнем дохода на одного члена семьи. Популярность языков среди слушателей школ и курсов в целом по России сложилась следующим образом:

* английской язык (82%);
* немецкий (7%);
* французский (2%);
* итальянский (2%);
* испанский (2%);
* японский (0,6%);
* китайский (3,0%).
	+ настоящее время китайский язык набирает обороты популярности среди слушателей в связи с ростом активности Русско-китайских отношений.
	+ Ассортимент услуг, предлагаемый россиянам по иностранным языкам, складывается следующим образом:
* общий курс (General);
* деловой иностранный (Business);
* подготовка к международным экзаменам;
* предложение программ для корпоративных клиентов;
* предложение дополнительных услуг и программ.

Потребительский спрос на изучение иностранных языков складывается из следующих возрастных и социальных категорий слушателей:

* дети (с 4 до 12 лет);
* подростки (13 - 18 лет);
* молодые специалисты и студенты-старшекурсники;
* взрослые профессионалы;
* руководители и предприниматели;
* корпоративные клиенты.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке предприятий курсов иностранных языков необходимо отметить следующее. Несмотря на то, что количество участников рынка услуг преподавания увеличилось, объем потенциальных потребителей остался на прежнем уровне. Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев приобретение услуги изучения иностранных языков связано в основном с вопросом риска некачественного обучения. Нужны следующие мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид продукции можно и нужно именно в данном учебном заведении:

* реклама в специализированных учебных заведениях, преподающих именно эти специальности;
* создание и распространение флаеров;
* реклама в специализированных журналах и газетах, на их сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей;
* создание сайта (сети сайтов);
* создание инфраструктуры и условий труда.

Оценивая конкуренцию, можно выявить, что рынок услуг насыщен и перенасыщен организациями данной сферы. Средняя стоимость одного академического часа занятий в России составляет порядка 300 рублей. Средняя цена за индивидуальное занятие превышает стоимость групповых занятий в 3-4 раза.

Рост цен на услуги языковых школ и лингвистических центров может существенно сократить платежеспособный потребительский спрос. По данным исследований рынка, средняя стоимость академического часа на изучение, например, английского языка в стандартной группе (5 - 7 человек) составляет около 350 - 400 рублей. Повышение на 20% поднимет часовой тариф до 420 - 540 рублей, что сейчас сопоставимо со средней ценой занятий в мини-группах (2 - 4 человека). Стоимость индивидуальных занятий обычно в 4 - 5 раз выше групповых.

Итак, языковая школа как бизнес является высокодоходным и перспективным делом при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Число граждан, желающих изучать иностранный язык, всегда велико. Следовательно, количество клиентов, желающих изучать иностранные языки, есть всегда, остается только их привлечь к изучению, посредством рекламы. Актуальности данной тенденции в настоящее время придает экономический кризис, когда знание английского или другого языка повышает заработную плату до 35%. Языковая школа принесёт высокий доход и окупит организацию учебного процесса в течение пяти лет. Поэтому финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

**5. Технико-экономические данные оборудования**

Основным оборудованием для обеспечения языковой школы Sciencia являются:

* оборудование для классов: парты и стулья;
* доска для наглядности подачи информации;
* оборудование для работы преподавателя;
* мебель для оборудования кабинета персонала;
* компьютеры для оборудования офиса;
* оборудование средств связи на предприятии.

Техническая оснащенность языковой школы должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений.

Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней среды.

**6. Финансовый план**

Система учета: финансовый год предприятия начинается в марте 2014 года с вложения суммы в размере 3 500 000 рублей.

Текущие затраты:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| зарплаты | 1 680 000 | 1 848 000 | 2 032 800 | 2 236 080 | 2 459 688 |
| социальные отчисления (32%) | 537 600 | 591 360 | 650 496 | 715 546 | 787 100 |
| канцелярия и реклама | 60 000 | 64 800 | 69 984 | 75 583 | 81 630 |
| коммунальные услуги | 60 000 | 64 800 | 64 984 | 75 583 | 81 630 |
| амортизация | 175 000 | 175 000 | 175 000 | 175 000 | 175 000 |
| сумма затрат | 2 512 600 | 2 743 960 | 2 998 264 | 3 277 792 | 3 585 048 |

Всего в организации работает 8 человек – 6 преподавателей, бухгалтер и уборщица. Преподаватели зарабатывают по 20 000руб/мес., бухгалтер и уборщица по 10 000 руб/мес. Зарплаты индексируются (увеличиваются) ежегодно на 10%. При подсчете затрат на канцелярию и коммунальные услуги была принята 8% инфляция.

Школа работает 6 часов в сутки, при этом работают одновременно 3 аудитории, и час занятий стоит в среднем 400р. Цена урока так же индексируется ежегодно на 10%.

Языковая школа «Sciencia» является обществом с ограниченной ответственностью (ООО), что означает, что налог сначала составляет 10%, затем мы переходим на упрощенную систему налогообложения, что впоследствии составляет 15% в год. Ставка дисконтирования составляет 20%.

Прибыль:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Выручка | 3 628 800 | 3 991 680 | 4 390 848 | 4 829 933 | 5 312 926 |
| Прибыль до налога | 1 116 200 | 1 247 720 | 1 392 584 | 1 552 141 | 1 727 878 |
| налог (10%)потом (15%) | 223 240 | 187 158 | 208 888 | 232 821 | 259 181,7 |
| чистая прибыль | 892 960 | 1 060 562 | 1 183 696 | 1 319 320 | 1 468 696 |

NPV = -3 500 000 + $\frac{1 116 200}{(1+0.2)¹}$ + $\frac{1 247 720}{(1.2)²}$ + $\frac{1 392 584}{(1.2)^{3}}$ + $\frac{1 552 141}{(1.2)^{4}}$ + $\frac{1 727 878}{(1.2)^{5}}$ = 545 452,6 (рублей)

PI = $\frac{( \frac{1 116 200}{1.2} + \frac{1 247 720}{(1.2)^{2}} + \frac{1 392 584}{(1.2)^{3}} + \frac{1 552 141}{(1.2)^{4}} + \frac{1 727 878}{(1.2)^{5}} ) }{3 500 000}$ = 1, 1558

Срок окупаемости:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Инвестиции | 3 500 000 |  –  |  – |  – |  – |  – |
| Денежный поток |  – | 1 116 200 | 1 247 720 | 1 392 584 | 1 552 141 | 1 727 878 |
| Нарастающий итог | -3 500 000 | -2 383 800 | -1 136 080 | 256 504 | 1 808 645 | 3 536 523 |

PP = 3 года + $\frac{1 136 080}{1 392 584}$ = 3 года 10 месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Инвестиции | 3 500 000 |  –  |  – |  – |  – |  – |
| диск. д.л. |  – | 930 167 | 866 472 | 805 893 | 748 525  | 694 395 |
| нараст. диск. д.л. | -3 500 000 | -2 569 833 | -1 703 361 | -897 468 | -148 943 | 546 452 |

DPP = 5 лет + $\frac{148 943}{694 395}$ = 5 лет 2 месяца 18 дней.

IRR: r = 25%; NPV = 106 452

 r = 30%; NPV = -260 416

IRR = 0. 25 + (0, 30 – 0, 25) ˣ $\frac{106 452}{106 4525-(-260 416)}$ = 26, 45%

При сохранении тенденций развития данного рынка, а именно прирост объемов рынка услуг иностранных языков и потребления в размере от 20% до 24% в год, предприятие достигнет роста объемов реализации до 3 млн. рублей в год и более.

Учитывая данные роста объемов продаж, произведен расчет дисконтированных потоков выручки, расходов на деятельность предприятия. Поскольку предприятие преследует цель преодолеть барьеры вхождения на рынок, то приобретать необходимо высококачественное оборудование, которое и составляет расходную часть проекта. Также при анализе расходов учтена специфика производства предприятия. К приобретению запланированы оборудование, мебель, компьютеры и оргтехника.

Также на предприятии предусматривается привлечение высококвалифицированной рабочей силы, для чего будет применена система найма. Конкурс на вакантные места будет установлен для специалистов общего и обслуживающего отрасль характера, поскольку работа на данном предприятии будет являться престижной в связи с достойной оплатой и спектром социальных мероприятий, проводимых для работников. Претенденты будут отбираться в течение месяца. Планируемый фонд оплаты труда, количество участников трудового коллектива, а также суммы отчислений налогов и все расходы представлены выше и предполагается, что все предприятие окупится через 5 лет 2 месяца и 18 дней.

**7. Оценка риска**

Риски при ведении данного вида бизнеса состоят в следующем:

* высокий уровень конкуренции в отрасли;
* высокий уровень законодательной неопределенности;
* малое количество качественных преподавателей;
* высокий уровень капитализации инвестиций.

**8. Выводы**

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как создание языковой школы является прибыльным, высокорискованным, но перспективным делом. Одно из главных условий его функционирования является наличие выгодного месторасположения курсов, удобного помещения, высококвалифицированного педагогического и обслуживающего персонала, что связано с объективными экономическо-финансовыми событиями. Открытие языковой школы потребует от руководителей проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий, знаний, тактических манипуляций при оформлении лицензии и иной бюрократической документации, а также осознания того, что данный вид бизнеса требует тщательной проработки и капитальных вложений. Если руководители проекта понимают, и берут на себя ответственность за создание предприятия такого масштаба и характера, принимают всю ответственность за жизни людей, участвующих в производственном процессе, то их интеллектуальные, финансовые и личные вложения будут приносить прибыль, а предприятие выполнять свою непосредственную задачу, необходимую экономике и обществу в течение десятилетий. Способность адекватно и стремительно оценивать риски и их источники помогут своевременно принять превентивные или репрессивные меры по их предотвращению или снижению.