**КУРСОВОЙ ПРОЕКТ**

**по дисциплине**

**Бизнес-планирование**

**на тему:**

**«ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**(НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА**

**ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ «ВЕКТОР»)»**

|  |
| --- |
| **ПРОЕКТ БИЗНЕС-ПЛАНА НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРА ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ «ВЕКТОР»** |

**Раздел 1. Резюме**

Для разработки бизнес-плана автором было рассмотрено создание предприятия, специализирующегося на дополнительном образовании населения. К дополнительному образованию, в данном случае, можно отнести организацию различных курсов и тренингов, проведению мастер-классов и обучающих семинаров, призванных повысить эффективность трудовой и общественной деятельности населения или отдельных категорий граждан. Деятельность создаваемого центра личностного развития не будет сконцентрирована на профессиональном и квалификационном образовании, а должна способствовать больше личностному развитию и побуждать к саморазвитию населения.

Образование в рамках данного курсового проекта рассматривается в широком смысле его понимания – как целенаправленный процесс воспитания и обучения индивида или группы, который представляет собой совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции.

Представленная в бизнес-плане организация – центр личностного роста «Вектор».

Данный проект характеризуется востребованностью этого вида образовательных услуг среди потребителей.

Целевая аудитория проекта – преимущественно взрослые люди от 20 до 50 лет.

Ассортимент предлагаемых образовательных услуг на начальном этапе – пять видов курсов:

* Курс компьютерной грамоты
* Курс юридической грамоты
* Курс финансовой грамоты
* Курс личностного роста
* Курс коммуникабельности

В дальнейшем планируется расширение ассортимента путем введения новых программ и курсов:

* Разовые мастер-классы
* Тематические тренинги
* Периодичные тренинги
* Обучающие семинары
* Курсы профессиональной подготовки
* Деловая игра

По произведенным в бизнес-плане расчетам, итоговая сумма стартовых инвестиций составит 870 320 руб. При этом, точка безубыточности проекта реализации данного бизнес-плана наступает уже после третьего месяца после начала деятельности центра «Вектор», а полный возврат всех стартовых инвестиций происходит на одиннадцатом месяце от начала старта.

Таким образом, делаем вывод, что по всем финансовым и иным показателям проект бизнес-плана может быть признан успешным и рекомендован к реализации.

**Раздел 2. Описание бизнеса, продукта или услуги**

Еще до создания центра личностного роста как образовательного заведения, надо определиться, будут ли выдаваться документы слушателям и ученикам, прошедшим обучение, которые должны подтвердить прохождение обучения в нашем центре. И если будут выдаваться – то какого образца будут эти документы. На сегодняшний день для выдачи выпускникам курсов или тренинговых программ дипломов и сертификатов государственного образца требуется аккредитация обучающих программ и лицензирование преподавательского вида деятельности. В случае осуществления индивидуальной преподавательской деятельности и выдачи документов неутвержденного образца (не имеющих юридическую силу) лицензирование и аккредитация не требуются. Такой вариант более предпочтителен для центра личностного роста «Вектор», потому что в этом случае регистрация предприятия будет более простой.

В целевую аудиторию центра личностного роста «Вектор» войдут:

1. Руководители подразделений и предприятий, отправляющие на обучение в центр «Вектор» персонал своей организации, имеющие цели:
   1. Сплотить свой коллектив подчиненных
   2. Добиться от подчиненных более эффективной трудовой деятельности
   3. Повысить личные управленческие способности
   4. Наладить коммуникации в коллективе и с коллективом
2. Взрослые люди, выбирающие индивидуальные или групповые занятия, имеющие в целях:
   1. Поднятие самооценки
   2. Получение новых знаний
   3. Определение направления саморазвития
   4. Уничтожение собственных комплексов, мешающих общению в социуме
   5. Приобретение навыков общения
   6. Разностороннее развитие личности
   7. Приобретение навыков работы в команде
   8. Налаживание контактов и коммуникаций в профессиональной или социальной среде

Таким образом, основная целевая аудитория – это взрослые люди от 20 до 50 лет, работающие в коллективе или ищущие работу. Так же, к целевой группе можно отнести студенческие группы или трудовые коллективы, в которых наблюдаются проблемы с коммуникациями и требуется помощь в налаживании эффективных взаимосвязей. Основная цель этих людей – саморазвитие и приобретение новых знаний при посещении тренингов личностного роста и персональной эффективности. Для нашей целевой аудитории важнее не получение «корочки», подтверждающей приобретение очередной квалификации, а реальный уровень знаний, навыков и умений, которые они могут получить в центре личностного роста «Вектор».

Основными направлениями деятельности центра «Вектор» будут являться (с указанием средней продолжительности обучения):

1. Разовые мастер-классы, которые будут проводиться людьми, добившимися успеха в своей сфере деятельности (успешные менеджеры «топовых» компаний, популярные блоггеры, известные политики, общественные деятели, руководители востребованных проектов). Продолжительность – от полутора до трех часов.
2. Разовые тематические тренинги. Целесообразно посещение таких тренингов с целью разового получения каких-либо недостающих навыков. Продолжительность – от полутора часов до 8-часового тренинга (с перерывом на обед).
3. Периодичные тренинги. При заключении договора на длительный срок (приобретение абонемента) это будут ежемесячные тематические тренинги для группы, либо сезонные тренинги (организация регулярных корпоративных тренингов, тренингов по командообразованию для трудовых коллективов или студенческих групп). Продолжительность – раз в месяц от полутора до двух часов, либо раз в сезон от полутора до трех часов.
4. Обучающие семинары. В ходе проведения таких семинаров происходит обмен знаниями и обмен опытом на основе получения базовой информации по тематике семинара. Продолжительность одного семинара – до трех часов.
5. Курсы личностного роста и развития различных тематических направлений. Курсы предполагают систематическое посещение занятий, проводимых в разной форме (лекции, семинары, практические занятия и игровые формы). Продолжительность – от строго-определенного курса (например, 10 занятий по 2 часа) до свободного графика посещения (например, по понедельникам и четвергам по два часа).
6. Курсы профессиональной подготовки (продолжительность обучения зависит от степени начальной подготовки учеников – от недельного курса по два часа в день, до регулярных двухчасовых занятий в течение уч. года):
7. Курсы компьютерной грамотности
8. Курсы финансовой грамотности
9. Курсы юридической грамотности
10. Различные иные направления курсов…
11. Деловая игра. Направление давно и успешно используемое в обучении, так как на примере в игровой форме приобретаются необходимые знания и навыки. Продолжительность одной игры – от двух часов до 8-ми (с перерывом на обед).

Вышеперечисленные направления деятельности будут являться в центре «Вектор» основными и предполагают непосредственное участие и присутствие учеников (слушателей) на занятиях. Но, кроме этого, в индивидуальном порядке возможна работа по личностному развитию и дистанционно. В таком случае для ученика будет составлен индивидуальный план обучения с учетом его личных пожеланий и предпочтений и в удобной для него форме. Такие дистанционные занятия возможны, например, в обучении составлению бизнес-планов предприятия или при обучении работы с компьютерными программами (1С, фотошоп, 3-D Мах и другие).

Групповые занятия могут быть в укомплектованных группах, либо – по свободному посещению (когда ученик знает, например, что каждый понедельник и четверг проходят занятия по повышению самооценки и сам выбирает регулярность посещений этих занятий). В центре «Вектор» будут сформированы и постоянные группы:

* вечерние;
* утренние;
* дневные;
* группы выходного дня;
* группы тематического посещения.

Такой вид бизнеса, как организация обучения, имеет сезонный характер: чаще всего, поток слушателей и учеников в летние месяцы заметно ниже, а с началом «привычного» учебного года – поток возобновляется.

Режим работы центра личностного роста «Вектор»: ежедневно с 0800 часов до 2100 часов. Необходимость такого режима работы продиктована потребностью в утренних, дневных и вечерних группах – в зависимости от вида занятости учеников. Например, курсы компьютерной грамоты, скорее всего, будут посещать пенсионеры, которые хотят научиться азам работы с компьютером, чтобы иметь возможность общаться в социальных сетях – им удобнее заниматься в первой половине дня (утром). И, если для примера взять курсы работы с платформой 1С:Бухгалтерия – то их, скорее всего, будут посещать начинающие предприниматели или люди, желающие повысить уровень профессиональных знаний – и им удобнее будет заниматься по вечерам, после основной работы.

**Раздел 3. Продажи и маркетинг**

Центра, занимающиеся образовательной деятельностью в больших городах, отличаются узнаваемым фирменным стилем, запоминающимся названием, собственным логотипом. С целью привлечь к себе внимание потенциальных потребителей в городе Хабаровске, было выбрано название «Вектор». Само слово «вектор» имеет прямое значение – это направленный отрезок, то есть, такой отрезок, который имеет длину и определенное направление. Понятие этого слова согласуется с определением направления нашей деятельности и, кроме того, легко запоминается.

Так же, одним из базовых определяющих компонентов является удачное расположение. Поэтому необходимо для офиса арендовать помещение в центре города, в одном из торговых центров или бизнес-центров, расположенных в центре в городе Хабаровске.

В начале своей деятельности, когда постоянная клиентская база ещё не сформирована, необходимо сотрудничать с промоутерской компанией. Для сотрудничества выбрана известная в Хабаровске фирма – «Дальневосточная Ассоциация Качества Рекламы и Маркетинга», которая находится по адресу: ул. Гамарника, 72 оф. 301. Она предлагает такие услуги: брендинг, организация рекламной кампании, проведение маркетинговых исследований, аутсорсинг маркетинга.

Так же, на начальном этапе деятельности для привлечения клиентов потребуется проведение акций и внедрение различных бонусов. Например, это могут быть акции:

* «Приведи друга – получи скидку 10 процентов!»;
* «Сделай репост на нас в «Инстаграм» - получи один урок бесплатно!»
* … и другие похожие акции, широко известные маркетологам и «пиарщикам».

Отдельного внимания для продвижения услуг центра «Вектор» заслуживают социальные сети. Это один из наименее затратных и, при этом, высокоэффективных методов продвижения услуг. Необходимо создать странички центра «Вектор» в известных и растиражированных социальных сетях (Одноклассники.ru, Instagram, Telegramm, Twitter, ВКонтакте, а так же других социальных сетях).

Так же, надо отдать предпочтение и «обыденным» способам рекламы, таким как: постеры, листовки, раздача визиток, реклама на автомобилях, флайеры, и прочее.

Кроме того, еще один из наименее затратных методов «сарафанное радио» - наши выпускники или те, кто уже обучаются, посоветуют центр «Вектор» своим друзьям, если мы создадим в своем центре уютную и благоприятную атмосферу и наймем высоко-квалифицированный персонал.

Важно применять весь комплекс мер продвижения своих услуг, это принесет более быстрый и эффектный результат.

**Раздел 4. План производства**

Необходимо обозначить основные шаги, которые следует совершить для создания центра личностного роста «Вектор».

Шаг 1. Регистрация предприятия в государственных органах. Для осуществления деятельности (как уже определено нами выше) не требуется лицензирование вида деятельности и аккредитация обучающих программ. Поэтому необходима лишь регистрация как индивидуального предпринимателя. В качестве правового статуса для деятельности центра «Вектор» был выбран упрощенный правовой статус – индивидуальное предпринимательство (ИП) с упрощенной системой налогообложения. На 2018 год размер государственной пошлины для первоначального открытия ИП составляет 800 руб.

Шаг 2. Поиск помещения и ремонт

Необходимо для офиса арендовать помещение в центре города, в одном из торговых центров или бизнес-центров, расположенных в центре в городе Хабаровске. Помещение свободного назначения, 333 м², находящегося по адресу Хабаровск, р-н Центральный, ул Комсомольская, 40, обойдется в 70.000 рублей в месяц.

Шаг 3. Покупка оборудования и инвентаря

Для начала деятельности центра «Вектор» надо закупить оборудование и инвентарь, приведенное в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на оборудование и инвентарь

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование позиции** | **Количество, штук** | **Стоимость за штуку, в рублях** | **Общая сумма в рублях** |
| Столы | 15 | 1 200 | 18 000 |
| Стулья | 30 | 700 | 21 000 |
| Магнитно-маркерная доска | 2 | 1 000 | 2 000 |
| Стойка администратора | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Wi-fi-роутэр | 1 | 1 500 | 1 500 |
| Куллер | 1 | 1 000 | 1 000 |
| Методические и учебные материалы | По необходимости | 127 000 | 127 000 |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, штук** | **Стоимость 1 штуки, руб.** | **Общая сумма, руб.** |
| Шкаф-пенал для книг | 2 | 2 500 | 5 000 |
| Диван | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Персональные компьютеры | 4 | 21 000 | 84 000 |
| Канцелярские товары | По необходимости | 5 000 | 5 000 |
| Микроволновка | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Электро-чайник | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Шкаф-купе для одежды | 1 | 7 100 | 7 100 |
| Сейф | 1 | 4 000 | 4 000 |
| **Итого** |  |  | **305 600** |

Шаг 4. Поиск административного персонала, преподавателей и ведущих курсов и тренингов

Подбор персонала целесообразно осуществлять несколькими способами:

1. Через специализированные сайты, которые размещают резюме соискателей (обычно на известных рекрутинговых сайтах доступ к анкетам соискателей предоставляется рекрутеру за 15000 рублей на неограниченный срок, либо за 200 рублей за одну анкету);
2. Поиск сотрудников через друзей и знакомых;
3. Размещение объявлений о вакансиях на бесплатных Интернет-ресурсах (Авито, Работа.ру и другие);
4. Поиск преподавателей в вузах, техникумах, школах, и частных и государственных центрах повышения квалификации.

**Раздел 5. Организационная структура центра «Вектор»**

Для осуществления бесперебойной работы центру «Вектор» потребуются: преподаватели, администраторы, технический работник, бухгалтер. Естественно, основу персонала центра «Вектор» составят преподаватели. Предполагается, что часть преподавателей будет числиться в штате на постоянной основе, а часть – работать по договору подряда (при привлечении их для работы на разовых мероприятиях, мастер-классах, разовых тематических тренингов или проведения семинаров).

Требования к уровню и квалификации профессионального образования и опыта работы к различным преподавателям будут различаться (в зависимости от темы и направления обучения). Но некоторые требования обязательны для каждого преподавателя – это коммуникабельность, умение держать аудиторию и правильная речь.

Помимо преподавателей, необходимо принять на работу двух администраторов. Поскольку график работы центра «Вектор» без выходных, то режим работы администраторов – два дня работа / два дня отдыха. К кандидатуре администратора предьявляются требования: уверенное владение ПК, коммуникабельность, умение разрешать конфликтные ситуации, собранность и организованность. К обязанностям администраторов оносятся: прием корреспонденции, телефонные разговоры с клиентами, запись учеников на занятия, формировка групповых курсов, администрирование страничек центра «Вектор» в социальных сетях, вовремя закупать необходимые расходные материалы и канцтовары.

Для содержания помещений центра «Вектор» в чистоте потребуется технический работник (уборщица), который будет оформлен в штат, иметь частичную занятость и гибкий режим рабочего времени. Для ведения бухгалтерской отчетности потребуется бухгалтер, целесообразно обратиться в аутсорсинговую компанию, это позволит уменьшить размер выплачиваемых за числящихся в штате работников налогов и других расходов.

Руководить деятельностью центра «Вектор» будет директор. В его непосредственном и прямом подчинении находится весь персонал центра в обязанности директора входит: принимать решения о найме и увольнении персонала, определять размер заработной платы, определять маркетинговую стратегию предприятия, взаимодействовать с контрагентами.

Общий фонд оплаты труда работников ежемесячно будет различным, это связано с процентной системой оплаты труда, применяемой в центре «Вектор».

Фонд заработной платы за 1-й месяц деятельности центра «Вектор» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – ФЗП за первый месяц работы центра «Вектор»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Персонал** | **Кол-во работников** | **З/пл на одного работника (рублей)** | **Зарплата всего (рублей)** |
| Директор (з/пл + премия) | 1 | 35 100 | 35 100 |
| Преподаватели (оклад + процент) | 5 | 23 080 | 115 400 |
| Администраторы | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Технический работник | 1 | 7 000 | 7 000 |
| Бухгалтер | 1 | 5 000 | 5 000 |
| **Общий ФЗП** |  |  | **202 500** |

**Раздел 6. Финансовый план**

Для расчета первоначальных инвестиций в проект, требуемых для начала деятельности центра личностного роста «Вектор» используем уже рассчитанные в таблице 1 данные. Было рассчитано, что затраты на приобретение оборудования и инвентаря составят 305 600 рублей.

Кроме того, к первоначальным инвестициям нужно прибавить еще расходы, приведенные в таблице 3.

Таблица 3 – Потребность в первоначальных инвестициях

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование позиции** | **Количество, штук** | **Стоимость за штуку, в рублях** | **Общая сумма в рублях** |
| Затраты, перенесенные из таблицы 1 | | | 305 600 |
| Косметич. ремонт помещения | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Регистрация «индивидуального предпринимателя» | 1 | 800 | 800 |
| Изготовление печати, открытие расчетного счета | 1 | 1 800 | 1 800 |
| Оформление и регистрация документов, регламентирующих внутреннюю деятельность центра «Вектор» | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Реализация маркетинговой стратегии (описанной в разделе 3) | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Изготовление вывески с логотипом «Вектор» | 1 | 50 000 | 50 000 |
| **Итого** | | | **468 200** |

Кроме первоначальных вложений, которые необходимо будет осуществить единоразово, центр «Вектор» будет нести постоянные текущие расходы, приведенные в таблице 4.

Таблица 4 – Текущие расходы (за первый месяц работы)

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид текущих расходов** | **Сумма (в рублях)** |
| **Переменные расходы** | **261 750** |
| Заработная плата работников (данные из табл. 2) | 202 500 |
| Отчисления с фонда оплаты труда (30% от з/пл всех штатных работников) | 59 250 |
| **Постоянные расходы** | **140 370** |
| Аренда помещения (данные из Раздела 4) | 70 000 |

Продолжение таблицы 4

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид текущих расходов** | **Сумма (в рублях)** |
| Коммунальные платежи по счетчикам | 6 000 |
| Рекламная кампания | 10 000 |
| Амортизация\* | 2 250 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Обновление методических материалов и учебных пособий | 30 000 |
| Налоги по упрощенной системе налогообложения (6% от выручки) | 12 120 |
| **Итого расходы** | **402 120** |

*\*Амортизация начисляется линейным способом в течение 3 лет.*

Таким образом, по расчетам, итоговая сумма стартовых инвестиций составит 870 320 руб.

Основные финансовые показатели за первый год работы центра «Вектор» (с разбивкой помесячно) представлены в таблице в приложении А. Ввиду загруженности таблицы большим количеством данных, целесообразнее вынести объемные таблицы в приложения.

Анализируя данные из таблицы в приложении А, можно сделать вывод, что точка безубыточности (при выборе нейтрального прогноза) проекта реализации данного бизнес-плана наступит после третьего месяца после начала деятельности центра «Вектор» (начиная с четвертого месяца деятельности). Такой финансовый результат признается положительным.

Относительно периода окупаемости проекта от реализации бизнес-плана, исходя из тех же данных таблицы из приложения А, полный возврат стартовых инвестиций происходит на одиннадцатом месяце от начала старта.

Так же, при расчете данных таблица приложения А, было заложено, что после начала деятельности каждый месяц должен увеличиваться уровень продаж, но (!) сделан акцент на том, что в летние месяцы уровень продаж должен немного снизиться.

Данный финансовый план составлен исходя из того, что на начальном этапе деятельности (при расчете первого года работы) было учтено только пять основных курсов, которые являются регулярными. Это сделано для удобства расчета и оптимизации расходов и доходов. При успешной реализации первого года деятельности возможно расширение предложенных курсов – до всех перечисленных выше, включая тренинги и мастер-классы, а так же иные виды развивающих программ.

**Раздел 7. Оценка риска**

Осуществление деятельности в области образовательных услуг невозможно без рисков. Основные виды рисков и пути их минимизации приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ рисков и пути их минимизации

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид риска** | **Пути снижения риска** |
| Большая конкуренция на данном рынке | * постоянное отслеживание цен, * корректировка маркетинговой стратегии, * расширение ассортимента предлагаемых нами услуг, * предложение дополнительных услуг, не относящихся напрямую к образованию, но положительно влияющих на имидж центра «Вектор». |
| Недостаток квалифицированных преподавателей | * Предложение оптимальных условий партнерства для преподавателей; * Постоянный поиск новых преподавателей с авторскими программами курсов. |
| Возможные срывы поставки учебных материалов (по вине поставщиков) | Деятельность строго в рамках ГК РФ и других НПА при заключении договоров,  определение суммы и порядка возмещения ущерба (штрафов) поставщиком. |

Таким образом, делаем вывод, что по всем финансовым и иным показателям проект бизнес-плана может быть признан успешным и рекомендован к реализации.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Финансовые показатели деятельности центра личностного роста «Вектор» за первый год работы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование услуги** | **Показатели** | **январь** | **февраль** | **март** | **апрель** | **май** | **июнь** |
| **Курс компьютерной грамоты** | Кол-во реализованных курсов | 6 | 8 | 10 | 12 | 12 | 12 |
| Цена | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 |
| Доход | 78 000 | 104 000 | 130 000 | 156 000 | 156 000 | 156 000 |
| **Курс юридической грамоты** | Количество реализованных курсов | 2 | 4 | 6 | 8 | 8 | 10 |
| Цена | 14 000 | 14 000 | 14 000 | 14 000 | 14 000 | 14 000 |
| Доход | 28 000 | 56 000 | 84 000 | 112 000 | 112 000 | 140 000 |
| **Курс финансовой грамоты** | Количество реализованных курсов | 2 | 4 | 5 | 6 | 8 | 10 |
| Цена | 16000 | 16000 | 16000 | 16000 | 16000 | 16000 |
| Доход | 32 000 | 64 000 | 80 000 | 96 000 | 128 000 | 160 000 |
| **Курс личностного роста** | Количество реализованных курсов | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 | 10 |
| Цена | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 |
| Доход | 32 000 | 64 000 | 96 000 | 128 000 | 160 000 | 160 000 |
| **Курс коммуника- бельности** | Количество реализованных курсов | 2 | 4 | 6 | 8 | 8 | 10 |
| Цена | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 |
| Доход | 32 000 | 64 000 | 96 000 | 128 000 | 128 000 | 160 000 |
| **Итого выручка** |  | **202 000** | **352 000** | **486 000** | **620 000** | **684 000** | **776 000** |
| **Переменные расходы** |  | **261 750** | **310 500** | **354 050** | **397 600** | **418 400** | **448 300** |
| Заработная плата |  | 202 500 | 240 000 | 273 500 | 307 000 | 323 000 | 346 000 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) |  | 59 250 | 70 500 | 80 550 | 90 600 | 95 400 | 102 300 |
| **Постоянные расходы** |  | **140 370** | **149 370** | **157 410** | **165 450** | **169 290** | **174 810** |
| Аренда (100 кв.м.) |  | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 |
| Коммунальные платежи |  | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Реклама, маркетинг, печатные материалы |  | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Амортизация |  | 2 250 | 2 250 | 2 250 | 2 250 | 2 250 | 2 250 |
| Непредвиденные расходы |  | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Обновление методических пособий и учебников |  | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) |  | 12120 | 21120 | 29160 | 37200 | 41040 | 46560 |
| **Итого расходы** |  | **402 120** | **459 870** | **511 460** | **563 050** | **587 690** | **623 110** |
| Чистая прибыль |  | -200 120 | -107 870 | -25 460 | 56 950 | 96 310 | 152 890 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) |  | -126 500 | -14 000 | 86 500 | 187 000 | 235 000 | 304 000 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) |  | -128 750 | -16 250 | 84 250 | 184 750 | 232 750 | 301 750 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) |  | -668 320 | -776 190 | -801 650 | -744 700 | -648 390 | -495 500 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом |  | -200 120 | -307 990 | -333 450 | -276 500 | -180 190 | -27 300 |
| **Наименование преподаваемого языка** | **Показатели** | **июль** | **август** | **сентяб** | **октяб** | **нояб** | **декаб** |
| **Курс компьютерной грамоты** | Количество реализованных курсов | 12 | 10 | 12 | 10 | 10 | 12 |
| Цена | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 | 13 000 |
| Доход | 156 000 | 130 000 | 156 000 | 130 000 | 130 000 | 156 000 |
| **Курс юридической грамоты** | Количество реализованных курсов | 12 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Цена | 14 000 | 14 000 | 14 000 | 14 000 | 14 000 | 14 000 |
| Доход | 168 000 | 140 000 | 140 000 | 140 000 | 140 000 | 140 000 |
| **Курс финансовой грамоты** | Количество реализованных курсов | 12 | 12 | 10 | 10 | 10 | 8 |
| Цена | 16000 | 16000 | 16000 | 16000 | 16000 | 16000 |
| Доход | 192 000 | 192 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 128 000 |
| **Курс личностного роста** | Количество реализованных курсов | 10 | 8 | 8 | 8 | 8 | 10 |
| Цена | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 |
| Доход | 160 000 | 128 000 | 128 000 | 128 000 | 128 000 | 160 000 |
| **Курс коммуника- бельности** | Количество реализованных курсов | 10 | 8 | 8 | 8 | 10 | 10 |
| Цена | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 | 16 000 |
| Доход | 160 000 | 128 000 | 128 000 | 128 000 | 160 000 | 160 000 |
| **Итого выручка** |  | **836 000** | **718 000** | **712 000** | **686 000** | **718 000** | **744 000** |
| **Переменные расходы** |  | **467 800** | **429 450** | **427 500** | **419 050** | **429 450** | **437 900** |
| Заработная плата |  | 361 000 | 331 500 | 330 000 | 323 500 | 331 500 | 338 000 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) |  | 106 800 | 97 950 | 97 500 | 95 550 | 97 950 | 99 900 |
| **Постоянные расходы** |  | **186 410** | **179 330** | **178 970** | **177 410** | **179 330** | **180 890** |
| Аренда (100 кв.м.) |  | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 | 70 000 |
| Коммунальные платежи |  | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Реклама, маркетинг, печатные материалы |  | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 |
| Амортизация |  | 2 250 | 2 250 | 2 250 | 2 250 | 2 250 | 2 250 |
| Непредвиденные расходы |  | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Обновление методических пособий и учебников |  | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 | 40 000 |
| Налоги УСН (6% от выручки) |  | 50160 | 43080 | 42720 | 41160 | 43080 | 44640 |
| **Итого расходы** |  | **654 210** | **608 780** | **606 470** | **596 460** | **608 780** | **618 790** |
| Чистая прибыль |  | 181 790 | 109 220 | 105 530 | 89 540 | 109 220 | 125 210 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) |  | 341 000 | 252 500 | 248 000 | 228 500 | 252 500 | 272 000 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) |  | 338 750 | 250 250 | 245 750 | 226 250 | 250 250 | 269 750 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) |  | -313 710 | -204 490 | -98 960 | -9 420 | 99 800 | 225 010 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом |  | 154 490 | 263 710 | 369 240 | 458 780 | 568 000 | 693 210 |