

Научно-исследовательская работа

Предмет: Математика

«Бизнес план:

Открытие художественной школы»

Выполнил:

Мачехин Антон Андреевич,

учащийся 7Е класса

МБОУ «СОШ №59 им. Г.М. Мыльникова», г. Курск

Руководитель:

Полянская Лариса Николаевна

учитель математики,

МБОУ «СОШ №59 имени Г.М. Мыльникова», г. Курск

Аннотация

В рамках подготовки проекта открытия частной художественной школы проведено комплексное *маркетинговое исследование* услуг такого рода г. Курска, произведен расчет предполагаемых инвестиционных и текущих расходов, а также разработаны организационная схема и график осуществления проекта. На основании полученной информации проведена экономическая и финансовая оценка проекта, рассчитаны ключевые финансово-экономические показатели.

Актуальность

В нашей стране пока коммерческие художественные школы не получили широкого распространения. Поэтому большинство предпринимателей, которые выбирают направление для будущего бизнеса, не воспринимают такие курсы как источник стабильного дохода. Все потому, что у нас школы рисования и подобные курсы были долгое время бесплатными.

Сегодня многие родители мечтают открыть в своих детях талант. Отдавать ребенка на несколько кружков и секций одновременно — крайне сложно. Определиться с предпочтениями и будущим занятием поможет школа искусств, заведение, предлагающее сразу несколько направлений и жанров.

Цель: разработать бизнес-план по созданию художественной школы.

Задачи:

- определить, с помощью каких средств можно реализовать данный проект;
- определить эффективность работы художественной школы;
- определить перспективы художественной школы на рынке услуг.

Гипотеза: если правильно составить бизнес-план художественной школы, то, полученная прибыль будет достаточно высокой, что будет способствовать дальнейшему развитию и расширению школы.

Суть проекта.

Открытие в г. Курске частной художественной школы, представляющей услуги платного художественного образования и досуга.

Художественная школа будет располагаться в центре г. Курска, в арендованном помещении.

Время работы с 10:00 до 20:00 ч.

Необходимая площадь – 100 кв.м.

Количество учеников – 20-30 чел.

Расчетные сроки проекта

2,5-3 года

Стоимость проекта

Необходимый объем инвестиций – 400 тыс.руб.

Источники финансирования проекта

Собственные средства составят 300 тыс.руб.

Кредитные средства (предоставленные кредитной организацией) составят 100 тыс.руб. под 14% годовых.

Выгоды и риски проекта

Риски проекта:

- В первый год работы трудно будет обеспечить стабильный доход, который окупит все вложения. Поэтому период окупаемости может растянуться на 3-5 лет;
- большое количество необходимых к оформлению разрешительной документации для начала работ;
- растущие цены на материалы и товары для рисования от поставщиков;

К выгодам проекта можно отнести:

- получение стабильной прибыли;
- создание конкурентоспособной художественной школы [3, с.12].

Описание услуг

Каждый ребенок - это отдельный мир со своими правилами поведения, своими чувствами. И чем богаче, разнообразнее жизненные впечатления ребенка, тем ярче, неординарное его воображение, тем вероятнее, что интуитивная тяга к искусству станет со временем осмысленнее. Воображение и фантазия -это важнейшая сторона жизни ребенка. А развивается воображение особенно интенсивно в возрасте от 5 до 15 лет. Вместе с уменьшением способности фантазировать у детей обедняется личность, снижаются возможности творческого мышления, гаснет интерес к искусству, к творческой деятельности. Для того чтобы развивать творческое воображение у детей, необходима особая организация изобразительной деятельности.

От рисования ребёнок получает лишь пользу. Особенно важна связь рисования с мышлением ребенка. При этом в работу включаются зрительные, двигательные, мускульно-осязаемые анализаторы. Кроме того, рисование развивает память, внимание, мелкую моторику, учит ребенка думать и анализировать, соизмерять и сравнивать, сочинять и воображать.

Окончание художественной школы дает навыки и знания при поступлении на специальности дизайн, архитектура и т.п.

Таблица 1. Виды услуг

№	Наименование услуги	Ед. изм.	Тариф, руб.
1	Подготовка и обучение выпускников художественной школы к поступлению в специальные учебные заведения	с 1 чел.	470
2	Изобразительное искусство в подготовительных группах развития детей 5 - 10 лет, 8 часов в месяц.	с 1 чел. в месяц	920
3	Изобразительное искусство для детей 10-17 лет, 8 часов в месяц.	с 1 чел. в месяц	960
4	Акварель по сырому, композиция, рисунок, живопись, бумагопластика, скульптура, 2 часа	1 чел.	405
5	Изготовление сувенира, 3 часа.	1 чел.	470
6	Роспись по стеклу, 6 часов	С 1 чел. за 1 курс	800
7	Техника работы масляными красками, 12 часов	С 1 чел. за курс	1520
8	Живопись пастелью, 18 часов.	С 1 чел. за 1 курс	3 640
9	Экскурсии	1 чел.	350
10	Роспись деревянных изделий, 8 часов в месяц	С 1 чел. в мес.	830

Организационный план

Данный проект связан со сферой оказания услуг. Потребителями в основном будут семьи со средним достатком. На стадии становления, бизнес предполагает единоличное владение и регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя (возможно партнерство при нахождении инвесторов). Зарегистрированное учреждения подлежит обязательной постановке на учет в налоговых органах (с присвоением ИНН - идентификационного номера налогоплательщика) [1, с.25].

Так же, необходимо получение лицензии на открытии такого заведения, это очень затратная и хлопотная процедура. Оценка затрат на эту процедуру показана в таблице 1.

Таблица 2. Затраты на получение лицензии

Наименование	Сумма, руб.
Оплата самой лицензии	2 000
Заключение СЭС	12 000
Заключение противопожарной службы	6 000
ИТОГО:	20 000

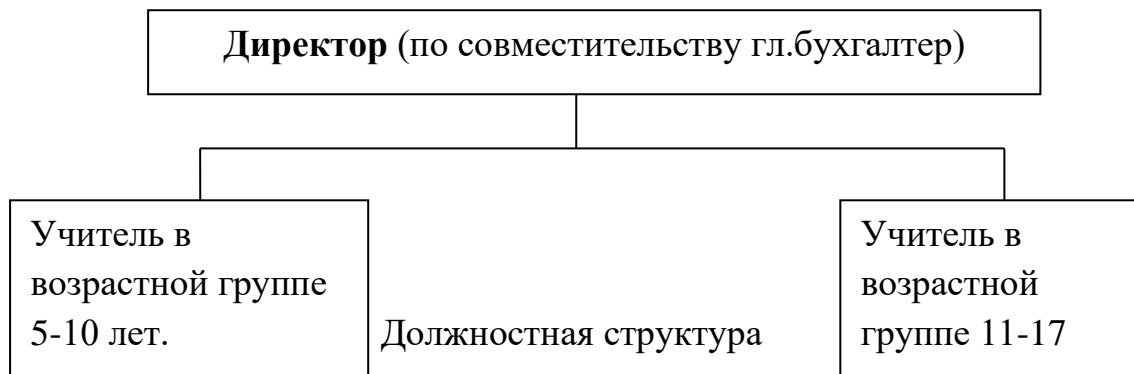
Чтобы получить заключение СЭС необходимо иметь отремонтированное помещение и полностью сформированную материально техническую базу художественной школы и выполнить ряд исследований по назначению СЭС.

Заключение противопожарной службы выдается бесплатно, но при условии всех выполненных противопожарных требований включая: пожарную сигнализацию; договор на обслуживание пожарной сигнализации, оснащение помещения огнетушителями.

От квалификации и опыта педагогов зависит мотивация будущих учеников и успех школы в целом. В связи с этим, будем находить не только профессионалов

своего дела, но и людей с творческими потенциалом и харизмой. Ведь, наша школа искусств — коммерческое предприятие, доход которого напрямую связан с педагогическим составом [2, с.15].

Схема 3. Организационная структура+



Должность	Обязанности	Заработная плата
Директор	Организует всю работу частной художественной школы ; несет полную ответственность за ее состояние и состояние трудового коллектива; представляет организацию во всех государственных инстанциях и вышестоящих учреждениях; распоряжается имуществом школы; издает приказы по организации в соответствии с трудовым законодательством; принимает и увольняет работников; ведет налоговый учет; осуществляет экономическое планирование; ведет переговоры с поставщиками материалов для работы; отвечает за бесперебойное функционирование учреждения.	Время работы – 10 часов в день. Средняя заработная плата в месяц составит 30 000 руб.
Учитель для возрастной группы 5-10 лет.	Обучение живописи, рисунку и др.услугам предоставляемых организацией.	Время работы – 10 часов в день. Рабочий график 6 дней в неделю. Заработная плата в среднем составляет 15 000 руб.

Учитель для возрастной группы 11-17 лет.	Обучение живописи, рисунку и др.услугам предоставляемых организацией.	Время работы – 10 часов в день. Рабочий график 6 дней в неделю. Заработная плата в среднем составляет 15 000 руб.
--	---	---

Маркетинговый план

Художественная школа будет выступать со стороны выгодного расположения помещения, который будет предоставлять высококачественные услуги художественного обучения детей, а также досуг после школы. К уникальным достоинствам детского школы можно отнести:

- доступные цены;
- возможность выбора дополнительных образовательных программ.

Главной целью проектируемой фирмы (школы) является проникновение на рынок и последующее существование в нем. Основными услугами школы, безусловно, считаются услуги по приобретению навыков в художественном искусстве и дальнейшее поступление с полученными навыками в высшие учебные заведения.

В основном негосударственные школы развиваются за счет энтузиазма учредителей и собранных ими педагогических коллективов. Свои школы обычно создают педагоги – новаторы, которым стало тесно работать в рамках государственных общеобразовательных программ. Сторонние инвесторы не рассматривают рынок частных образовательных услуг как доходный и обходят его своим вниманием.

Доход частной школы формируется за счет вступительных платежей (3-7% всех поступлений), ежемесячной оплаты за обучение (70% поступлений), а также за счет привлечения грантов и нерегулярной помощи спонсоров (15-20% поступлений). Кроме того, школы зарабатывают на проведении дополнительных платных занятий, но их доля в прибыли школы редко превышает 2-5%.

Чтобы привлечь учеников, частные художественные школы должны иметь свои авторские программы углубленного обучения предоставляемых услуг.

Необходимо провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев приобретение образовательных услуг связано с качеством материальной базы учреждения. Необходимы следующие мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид продукции можно непосредственно у производителя:

- реклама в специализированных журналах и на их сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей;
- создание сайта и реклама в интернете;
- создание инфраструктуры и условий труда.

Основным методом продвижения продукции можно считать рекламу в интернете, поскольку именно в интернете будущие родители могут получить оперативную и достаточно полную информацию о художественных школах, затем подключаются знакомые и отзывы тех, кто уже учится в той или иной частной художественной школе [4, с.78].

Ценовая политика

Исходя из выводов, будем придерживаться приемлемой цены. Также будет рассмотрен вопрос случая скидок.

Рекламная политика

Реклама будет размещаться в сети Интернет и в печатных СМИ. Примерно в месяц на рекламу будет затрачиваться 4-6 тыс. руб.

Таблица 4. Сопоставление рекламного бюджета

Статья расхода	Сумма, тыс. руб.	
1.Отчёты в газетах	≈	3
2.Реклама в интернете	≈	3
ИТОГО:	≈	6

Работа с детьми будет учитывать их индивидуальность и возможности, школа будет стараться найти подход к каждому из детей. Будет создана клиентская база и проведен её анализ.

Создание фирменного стиля

Фирменный стиль будет формироваться по средствам отчётов о проделанной работе. Также в помещении, где проходят занятия, будут висеть работы и грамоты учеников, участвующих в конкурсах, а также будет создана доска почёта.

Производственный план

Для того чтобы открыть художественную школу, нам понадобится реквизит и учебные материалы. Для учеников будет предоставлена возможность самостоятельно покупать материалы или оплатить школьные материалы.

Каждый художник понимает, что на материалах экономить не стоит. Если закупать необходимые материалы оптом и напрямую от поставщика, можно значительно снизить расходы.

Таблица 5. Потребность в основных средствах

Наименование оборудования	Количество единиц, шт.	Цена за единицу, руб.
Мольберт	17	2 000
Парта	3	3 000
Стулья	15	1 000
Восковые фигуры для натюрмортов;	20	5 000
Бумага	20	15
Краски гуашь	10	905
Краски акварель	10	935
Кисти	10	792
Карандаши	10	220

Пастель	10	3 132
Стирательная резинка	20	12

В последующие очереди планируется:

- с помощью рекламы, добиться известности и популярности организации, став художественной школой высокого уровня развития детей;
- обеспечить за год большую и стабильную посещаемость школы клиентами;
- завоевать доверие своих клиентов, путем оказания качественных услуг;
- стать устойчивой организацией на рынке данных услуг.

Достижение поставленных задач, станет залогом дальнейшего успешного и прибыльного существования на рынке.

Финансовый план

Таблица 6. Расходы на открытие

№	Статья затрат	Сумма, тыс.руб.
1	Аренда помещения	20
2	Покупка оборудования и учебных материалов	250
3	Организация помещения	30
4	Регистрация	20
5	Реклама	6
ИТОГО:		326

Таблица 7. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год	ИТОГ О:

	I	II	III	IV	всего	I	II	III	IV	все го	все го	
Выручка от реализации продукции	240	238,68	300	332	1110,68	328	330	360	334	1352	1432	3894,68
Общие затраты: Кредит; Аренда;	11,832	11,443	11,152	10,861	45,288	10,57	10,277	9,986	9,694	40,527	35,857	121,672
Закупка материалов для работы;	60	60	60	60	240	60	60	60	60	240	240	720
Реклама;	50	43	50	55	198	54	44	50	43	191	219	608
Зарплата персоналу;	12	10	10	10	42	10	10	10	5	35	20	97
	100	100	150	150	500	180	180	210	210	780	840	2120
Амортизация	8	8	8	8	32	8	8	8	8	32	32	96
Прибыль	6,168	14,237	18,848	46,319	85,392	13,43	25,723	20,014	6,306	65,473	77,143	228,008
Налог на прибыль					17					13	15	45
Прибыль после налогообложения					68,392					52,473	62,143	183,008

Амортизация рассчитывается линейным методом сроком на 5 лет.

$$\Phi_n = 160 \text{ тыс. руб.}$$

$$H_a = \frac{1}{5} * 100\% = 20\%$$

$$H_{a, \text{мес.}} = \frac{1}{12 * 5} * 100\% = 1,67\%$$

$$A = \frac{160 * 20\%}{100\%} = 32 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_{\text{мес}} = \frac{160 * 1,67\%}{100\%} = 2,67 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 8

№	A _{мес} , тыс.руб.	A _{год} , тыс.руб.	Ф _{ост} , тыс.руб.
1	2,67	32	128
2	2,67	32	96
3	2,67	32	64
4	2,67	32	32
5	2,67	32	0

Таблица 9. План движения в денежных средствах, тыс. руб.

Показатель	1 год					2 год					3 год	ИТОГО
	I	II	III	IV	Всего	I	II	III	IV	Всего	Всего	
Операционная деятельность												
Поступления: Выручка от реализации	240	238,68	300	332	1110,68	328	330	360	334	1352	1432	3894,68
Амортизация	8	8	8	8	32	8	8	8	8	32	32	96
Выплаты: Общие затраты	233,83	224,443	281,152	285,861	1025,288	304,57	304,277	339,986	327,694	1286,527	1354,857	3666,672

Таблица 10. Инвестиционная деятельность

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	ИТОГО
Чистая прибыль	68,39 2	52,473	62,143	85	90,425	358,433
Амортизация	32	32	32	32	32	160
Инвестиционные вложения	400	-	-	-	-	400
Норма дисконта	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	-
Результаты коэф. дисконтирования						477,798
Затраты коэф. дисконтирования						350,877
Индекс доходности						1,36
Чистый дисконтированный доход						126,921

$$\sum P_{K_d} = (68,392 + 32) * \frac{1}{1,14} + (52,473 + 32) * \frac{1}{1,14^2} + (62,143 + 32) * \frac{1}{1,14^3} + (85 + 32) * \frac{1}{1,14^4} + (90,425 + 32) * \frac{1}{1,14^5} =$$

$$= 477,798 \text{ тыс.руб.}$$

$$\sum Z_{K_d} = 400 * \frac{1}{1,14} = 350,877 \text{ тыс. руб.}$$

$$ID = \frac{\sum P_{K_d}}{\sum Z_{K_d}} = 1.36$$

$$ЧДД = \sum P_{K_d} - \sum Z_{K_d} = 126,921 \text{-чистый дисконтированный доход}$$

Вывод

Таким образом, несмотря на высокие риски данного бизнеса, рентабельность его достаточно высока. Так как были учтены все затраты необходимые для создания проекта, полученная прибыль будет достаточно высокой, что будет способствовать дальнейшему развитию и расширению школы, **что подтверждает мою гипотезу.**

Открытие художественной школы - интересный бизнес, где не мало важно хорошо разбираться в финансах, живописи и уметь находить особый подход к каждому ученику.

Список литературы:

1. Э.М Блеквелл «Как составить бизнес-план». ,2013.
2. Н.П. Грибалев, И.Г. Игнатьев «Бизнес-план: практическое руководство по составлению». С.-П., 2012.
3. Л.П. Дашков, Е.Б. Тютюкина «Как преуспеть в бизнесе». М., 2011.
4. Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова «Бизнес-план». М., 2014.