

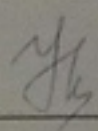
МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Кафедра издательского дела, стилистики и медиаиндустрии

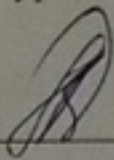
Бизнес-план

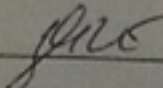
по дисциплине «Экономика»

на тему: «Бизнес-план репетиторского центра «Рулит»»

Работу выполнила _____  _____ У.С. Долженко

Факультет журналистики, 3 курс, направление 42.03.03 Издательское дело
(бакалавриат), ЗФО

Работу проверил: _____  _____ А.В.Болик
к.э.н., доцент

Оценка  _____

Краснодар 2019

Краткий инвестиционный меморандум

Рынок образовательных услуг, в том числе и репетиторских, обладает одной замечательной особенностью, в отличие, например, от рынка нефти, металла или даже золота — он не имеет верхнего предела, ни по объему, ни по стоимости. Т.е. информация, знания, профессиональная компетенция становится сегодня тем важнейшим ресурсом.

Сфера образования, как в мире, так и в России, создает благоприятные условия для всех тех, кто решил построить в ней свой бизнес, включая и подготовку школьников и студентов. На сегодняшний день для репетиторского бизнеса в нашей стране созданы почти идеальные условия, в частности:

- объем рынка частного репетиторства в денежном выражении составляет более 2 млрд. долларов (в 2018 г.) и к 2021 году он имеет тенденцию вырасти еще, как минимум, на 20-30%.
- средний годовой темп роста спроса на услуги репетиторства составляет 4-5%, т.е. фактически каждая третья-четвертая семья в стране старается, чтобы ее дети были хорошо подготовлены не только к сдаче ЕГЭ, но и к дальнейшей успешной учебе в вузе.

Кроме этих основных факторов, прямо благоприятствующих распространению спроса на репетиторские услуги, также этому способствуют современные коммуникационные технологии, позволяющие, например, проводить обучение и подготовку детей, школьников и взрослых студентов дистанционно, с использованием специальных обучающих программ, тестов и тренингов — вебинаров.

При запуске в июле:

Срок окупаемости составляет **6** месяцев.

Первоначальные инвестиции будут равны **1 267 000** руб.

Точка безубыточности достигается на **3** месяц работы репетиторского центра.

Ежемесячная чистая прибыль — **388 496** руб.

Описание бизнеса, продукта или услуги

Основная цель предоставляемых услуг — действенная помощь обучающимся. Не только сдача ЕГЭ и прочих вступительных экзаменов, но и получение знаний, которые будут полезны на всем протяжении учебы (и в последующей работе).

Преподаватели в Центр привлекаются с опытом от 10 лет, желательно с учеными степенями и званиями.

Обучение клиентов планируется производить в двух форматах.

- Первый — это индивидуальное обучение на дому в соответствии с составленным учебно-методическим планом под конкретного обучающегося.
- Второй — это целевые, групповые аудиторные занятия на учебной базе Центра. Состав группы — не более 10 человек в каждой группе.

Кроме этого, клиентам будут предлагаться различные семинары и тренинги, посвященные конкретной учебной теме.

Средняя стоимость услуг обучения в Центре составляет 16 000 рублей на одного человека в месяц при 20-30 часовой учебной программе.

Для каждого обучающегося при необходимости будут составляться отдельные учебные — методические комплексы, оплата по которым может существенно отличаться от среднего уровня.

Основными направлениями обучения или учебными программами на начальном этапе работы Центра планируется сделать следующие:

1. Обучение детей по школьной программе, подготовка к прохождению тестирования в рамках ЕГЭ.
2. Обучение и подготовка к поступлению в вуз абитуриентов в те учебные заведения, где требуется прохождение отдельных экзаменационных дисциплин.
3. Обучение и подготовка студентов колледжей и вузов по соответствующим дисциплинам.
4. Подготовка и обучение иностранным языкам, как в рамках программ учебных заведений, так и индивидуальная языковая подготовка, в том числе в профессиональных областях.

Кроме этого Центром могут быть предложены услуги по подготовке и обучению в рамках профессиональных программ, таких, например, как компьютерное обучение, программирование и т.п. А также различные программы тестирования, психологической подготовки, скрининга вакансий для получения образования за границей.

Сильные стороны проекта:	Слабые стороны проекта:
---------------------------------	--------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> • постоянный спрос на услуги репетиторства; • большой выбор методов и каналов маркетинга услуг; • быстрая адаптация к быстро меняющемуся рынку образования; • индивидуальный подход к запросам клиентов; 	<ul style="list-style-type: none"> • конкуренция со стороны консультационных центров и частных независимых репетиторов; • некачественная работа персонала; • риски экономического кризиса, при котором падает общий спрос на услуги образования.
<p>Возможности проекта:</p>	<p>Угрозы проекта:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • расширения бизнеса за счет предложения услуг по образованию и подготовки в других регионах страны, в том числе и за границей; • возможность работы с государственными и муниципальными образовательными учреждениями; • возможность создания сопутствующих видов бизнеса — консультационные услуги, тренинги, обучающие семинары. 	<ul style="list-style-type: none"> • высокая конкуренция на рынке репетиторских услуг; • повышение арендной платы / расторжение договора аренды; • снижение спроса на услуги репетиторов за счет общего падения спроса на образование.

Описание рынка сбыта

Для данного рынка характерны следующие особенности:

- Объем рынка репетиторства в России в стоимостном выражении, по мнению многих экспертов, составляет, как минимум 100-120 млрд. руб. в год. Причем эта цифра не учитывает тех репетиторов, которые работают исключительно в частном или индивидуальном порядке, и фактически не поддаются учету. По некоторым данным этот объем достигнет почти 150 млрд. руб. уже в 2021 году. Такие впечатляющие цифры обусловлены тем, что, во-первых, растет спрос на репетиторов из-за того, что многие вузы страны предъявляют повышенные требования к своим студентам. Во-вторых, качество школьного образования не позволяет ученикам чувствовать себя уверенно при сдаче, как ЕГЭ, так и вступительных экзаменов во многие учебные заведения.
Согласно опросу, проведенному в 2018 году ВЦИОМ, 42% россиян не считают подготовку к ЕГЭ в школе достаточной. Школа пытается уйти от ответственности за результаты единого экзамена.
- Динамика рынка репетиторских услуг не менее впечатляет. Только с начала 2000 г. рынок вырос со 150 млн. долларов до 2 млрд. долларов, показав темпы роста примерно 20% в год. Как считают специалисты «Центра экономики непрерывного образования» Института прикладных экономических исследований РАНХиГС каждый год рынок репетиторства прибавляет 3–5%. Похожие оценки предлагает Edumarket.digital в «Исследовании российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий».
- Степень конкуренции на рынке репетиторских услуг довольно высока. Нередко вузы специально создают подобные учреждения с тем, чтобы абитуриенты в дальнейшем поступали именно в их ВУЗы.

Таким образом, принимая во внимание основные показатели рынка репетиторства, можно сделать вывод, что бизнес по оказанию репетиторских услуг имеет неплохие перспективы, как по объему рынка, так и по степени или темпам его увеличения в перспективе ближайших 10–15 лет.

Продажи и маркетинг

Целевая аудитория репетиторского центра состоит из нескольких групп клиентов:

- дети школьного возраста (как правило, учащиеся 10-11 классов), которым необходима подготовка к сдаче соответствующих дисциплин по ЕГЭ. Доля таких клиентов может достигать 50-60% в общем портфеле заказов центра.
- дети, окончившие школу и готовящиеся к поступлению в вузы, где имеется система вступительных экзаменов по профилирующим предметам.
- студенты вузов, колледжей, в том числе и взрослые студенты-заочники, которым необходима дополнительная подготовка, чтобы успешно сдать сессию, выполнить курсовые или дипломные работы, сдать экзамены.
- клиенты, которым нужен определенный уровень языковой подготовки, как для учебных целей, так и для личных или профессиональных, например, выезд на ПМЖ за границу или работа за рубежом.

Реклама

Основными рекламными инструментами, которые будут задействованы в данном проекте, являются:

- распространение рекламных материалов о центре, его услугах, программе обучения через сетевые ресурсы, включая социальные сети, а также с помощью своего собственного интернет-сайта;
- распространение печатных буклетов с краткой информацией о центре в учебных заведениях города;
- реклама услуг центра путем размещения материалов в печатных и электронных СМИ города или поселения.

Кроме этих основных рекламных методов также предполагается участие центра в различных городских или региональных выставках — ярмарках вакансий учебных мест, а также в различных тематических образовательных конференциях.

Всего на рекламу предполагается расходовать минимум 50 000 рублей в месяц.

План производства

Предусмотренные бизнес-планом цели и задачи создания полноценного центра по целевому индивидуальному обучению или репетиторству требуют определенных мероприятий по организации бизнеса, его юридическому оформлению, подбора и найма персонала, его техническое оснащение. Для этого в проекте предлагается реализовать последовательно три важных этапа.

Регистрация. Оптимальная форма — это ИП. С одной стороны, это позволит использовать минимально возможную налоговую шкалу или ставку в 6%, а с другой стороны — применять упрощенную схему ведения бухгалтерской и налоговой отчетности или УСН.

Практически регистрация выполняется путем подачи заявления в местное подразделение ФНС. Срок рассмотрения и выполнения регистрации ИП составляет 3 дня. Общая сумма средств, необходимая для выполнения этой юридической процедуры составляет 10 тысяч рублей.

Также при подаче заявления в ФНС в нем необходимо указать соответствующий код предпринимательской деятельности или ОКВЭД.

Для репетиторского центра будет достаточно указать такие коды, как:

82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки

85.41 Образование дополнительное детей и взрослых

85.41.2 Образование в области культуры

85.41.9 Образование дополнительное для детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки

96.09 Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки

Кроме регистрации центра по оказанию услуг репетиторства, также потребуется оформление ряда обязательных разрешительных документов, позволяющих начать работу:

1. Сертификат рабочих мест, получаемый по линии Трудовой инспекции (эта процедура выполняется через органы муниципальной власти);
2. Разрешение на эксплуатацию объекта недвижимости от муниципального подразделения санитарного надзора (отделение ФМБА по месту нахождения Центра) и МЧС (пожарный надзор).
3. Разрешение на оказание услуги от региональных подразделений Роспотребнадзора.

Что касается вопроса лицензирования и получения прочих сертификатов, то для

репетиторских услуг никаких форм лицензирования российским законодательством не предусмотрено. Репетиторский центр не занимается профессиональным обучением и не выдает никаких свидетельств о прохождении обучения студентами и ученикам. Фактически речь идет об оказании образовательных консультационных услуг в частном или индивидуальном порядке.

Общая сумма расходов на прохождение всех официальных инстанций при регистрации центра, как предприятия, по условиям данного бизнес-плана составит порядка 50 000 рублей.

Подготовка помещения и выбор оборудования для центра.

Для создания полноценных материально-технических условий деятельности Репетиторского Центра следует уделить серьезное внимание двум направлениям.

1. Выбор местоположения центра. При реализации этой части бизнес плана в первую очередь следует ориентироваться на удобство своих потенциальных клиентов. В данном бизнес-плане, в качестве примера, планируется использовать помещение общей площадью 100 кв.м, расположенное на первом этаже жилого дома, в одном из спальных районов областного города, с численностью населения порядка 600-800 тысяч чел.

Этим решением — расположить центр в непосредственной близости к месту компактного проживания потенциальных клиентов — достигаются две главные цели:

1. В новых спальных районах, как правило, большую долю жителей (около 2/3) составляют молодые семьи, их средний возраст не превышает 30-35 лет.

У этих молодых семей имеются дети школьного и студенческого возраста, будут еще появляться дети, которым понадобятся услуги репетитора, как минимум, в перспективе 10-15 лет.

К тому же и сами родители могут быть клиентами центра, например, если необходимо подготовиться к сдаче экзаменов при обучении в вузе на заочном отделении или же просто будет необходимость экстренно выучить иностранный язык в связи со сменой места жительства или работы.

2. Расположение центра в непосредственном соседстве с основными клиентами позволяют удобно планировать обучение самим клиентам, так как не придется тратить время на дорогу в другой конец города или в центр, где обычно стараются расположиться основные учебные заведения.

Кроме этих двух преимуществ выбора местоположения центра, также в отличие от центра города, стоимость аренды на периферии может быть на порядок ниже. Это сэкономит немалую часть инвестиционных средств при открытии дела.

Планировка помещения и его подготовка предусматривает соблюдение всех необходимых санитарных и противопожарных норм. Всего по плану помещения рассматривается обустройство следующих функциональных зон:

-
- аудитории для проведения форм коллективного обучения 20 кв. м и 30 кв. м;
 - офисное помещение для размещения персонала центра — 25 кв. м. •
 - хозяйственное бытовое помещение — 10-15 кв. м
 - холл центра, оборудованный мебелью, информационными стендами и монитором, включая гардеробную — 15 кв. м.

Также при планировке размещения центра предусмотрено наличие небольшой парковки для машин клиентов центра, емкость парковки на 5-8 автомашин.

2. Оборудование.

В соответствии с поставленной задачей по организации репетиторского центра, проведения аудиторного обучения, семинарских занятий, а также для обеспечения сотрудников центра и преподавателей всем необходимым, планируется приобрести следующее оборудование:

1. Оборудование рабочих мест персонала (компл.).
2. Компьютеры и ноутбуки.
3. Мультимедийный комплекс.
4. Оборудование офисное (компл.).
5. Оборудование буфетного уголка.
6. Хозяйственное бытовое оборудование (компл.).
7. Оборудование учебного класса (компл.).
8. Программное обеспечение учебных процессов.

Кроме перечисленного основного оборудования также следует предусмотреть и приобретение транспорта. Оптимально — вместительный минивэн (микроавтобус). Этот транспорт будет предназначен не только для доставки преподавателей к клиентам в отдаленные районы города или коттеджные поселки, но и для выезда сотрудников на различные обучающие семинары, тренинги.

Организационная структура

Общий состав и численность сотрудников центра имеет следующий вид:

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Директор	35 000	1	35 000	59 544
Заместитель по учебной работе	32 000	1	32 000	44 272
Методист	32 000	1	32 000	32 000
Преподаватель	33 000	8	264 000	33 000
Страховые взносы			29 700	
Итого постоянная ФОТ			392 700	

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Основное распределение обязанностей сотрудников центра выглядит следующим образом.

Директор — выполняет основную работу, связанную с администрированием деятельности центра, взаимодействует с ключевыми клиентами, с различными партнерскими организациями, а также с государственными и муниципальными контролирующими органами. Кроме этого, директор ответственен за управление рекламным бюджетом центра, распространение рекламы, в том числе и с использованием интернет-сайта центра и его аккаунтов в социальных сетях.

Заместитель по учебной работе — ответственен за выполнение преподавателями методических требований при обучении клиентов, осуществляет подбор и приобретение необходимых методических и учебных материалов. Непосредственно взаимодействует с клиентами, партнерскими учебными организациями.

Методист. Основная обязанность — это подготовка учебных программ, учебных и методических пособий по каждому конкретному клиенту центра. Также на методисте лежит обязанность планирования учебного графика преподавателей в соответствии с заявками клиентов.

Преподаватель — осуществляет учебную работу, как в индивидуальном порядке (на дому), так и проводит аудиторные групповые занятия с обучающимися клиентами. Аудиторные занятия проводятся на учебной базе, которой располагает центр (оборудованные учебные мини — классы).

Для всего персонала центра предусмотрен 5-дневный режим работы, с 9:00 до 18:00, или по индивидуальным рабочим программам, согласно требованиям ТК РФ.

Система оплаты работников состоит из двух частей. Первая часть — это оклад, в соответствии с занимаемой должностью и штатным расписанием. Вторая часть — это премия. Причем для директора и его заместителя по учебной работе предусмотрена премия в виде % от суммы ежемесячных продаж образовательных и консультационных услуг. Для остальных работников премиальная часть начисляется и выплачивается периодически каждые 3 месяца, на основании приказа директора. Также для них предусмотрены полугодовые и годовые премиальные выплаты, по итогам работы каждого работника за соответствующий период времени.

Кроме персонала, работающего в штате Центра, бизнес-планом предусмотрено использование услуг бухгалтера на аутсорсинге (удаленная работа). Стоимость услуг такого бухгалтера составляет 20 000 рублей в месяц.

Финансовый план

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	50 000
Ремонт арендуемого помещения	450 000
Создание сайта плюс реклама на первый месяц	40 000
Закупка оборудования	702 000
Прочее	25 000
Итого	1 267 000

Состав ежемесячных расходов выглядит следующим образом:

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	429 516
Аренда офисного помещения 100 кв. м.	70 000
Амортизация	5 556
Коммунальные услуги + охрана	15 000
Реклама	20 000
Бухгалтерия (удаленная)	20 000
Расходы на методическое и учебное обеспечение работы центра	150 000
Расходы на системное администрирование	25 000
Итого	735 072

Основные экономические параметры Центра:

Показатель	Значение
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	6
Чистый дисконтированный доход, руб.	6 051 599
Индекс прибыльности	5,78
Внутренняя норма рентабельности, %	51,1
Рентабельность продаж, %	60%

Факторы риска

При запуске данного бизнеса стоит учитывать следующие факторы:

- Несмотря на то, что родители не экономят на детях, все же есть некоторый финансовый предел, за которым может наблюдаться сильный спад спроса на услуги репетиторства. Для того, чтобы успешно противостоять таким рискам, следует использовать стратегию временного снижения цен на оказываемые услуги, так как рано или поздно экономические проблемы уйдут, а найти хорошего клиента не так просто;
- Риск конкуренции, как со стороны аналогичных образовательных центров, так и со стороны появившихся новых технологий преподавания, включая дистанционные, т.е. через сетевые ресурсы. Единственная правильная выбранная стратегия борьбы с такими конкурентами — это предлагать своим клиентам услуги наивысшего качества, которые трудно обеспечить даже через самые продвинутые информационные системы обучения;
- Усиление контроля государства за качеством предоставляемых услуг, а также увеличение налогового бремени для подобных частных образовательных бизнесов. В этом случае придется применять, как новые методы взаимодействия с клиентами, например, на базе информационных консультаций, либо применять различные варианты налогового планирования.

Дополнительным фактором, могущим отрицательно сказаться на работе бизнеса репетиторского центра, является проблема поиска по-настоящему квалифицированных и опытных преподавателей и методистов. От их знания, опыта и умения работать со студенческой аудиторией подчас может зависеть существование всей бизнес-идеи.

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Кафедра издательского дела, стилистики и медиаиндустрии

Бизнес-план

по дисциплине «Экономика»

на тему: **«Бизнес-план репетиторского центра «Рулит»»**

Работу выполнила _____ У.С. Долженко

Факультет журналистики, 3 курс, направление 42.03.03 Издательское дело
(бакалавриат), ЗФО

Работу проверил: _____ А.В.Болик
к.э.н., доцент

Оценка _____

Краснодар 2019