

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС „МАТЕМАТИКА И ПРОЕКТИРОВАНИЕ“



МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕТЕВОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ
БОЛГАРИЯ - РОССИЯ - КАЗАХСТАН

«МОЛОДЕЖНЫЙ БИЗНЕС – ИЗУЧАЕМ ВОЗМОЖНОСТИ»

Текущий проект связан с изучением возможностей для ведения бизнеса молодых людей, разработкой бизнес-плана для реальной и виртуальной учебной деятельности, а также для подготовкой профессиональной реализации.

В проекте приняли участие команды из России, Болгарии и Казахстана.

Масштаб проекта заключается в изучении правовых возможностей для реализации бизнеса, развитии разнообразной экономической деятельности - туристическая деятельность, бизнес-кафе, производство изделий из дерева и производство пряников в условиях России, Болгарии, Казахстана и всей Евразии.

Были изучены возможности и риски, доходы и расходы, прибыли и убытки, финансовые показатели и аспекты реализации бизнеса.



Россия



Болгария



Казахстан

Информация о проекте была опубликована Академией социального управления при Министерстве образования Московской области в России /www.aprod.asou-mo.ru/

Команда проекта

Руководитель проекта



Форсунова

Лариса Валентиновна

кандидат педагогических наук,

доцент кафедры образовательного менеджмента
ГБОУ ВО МО «Академия социального управления»

Участники проекта:



Атымуратова Роза Жалдыбаевна
учитель математики высшей категории,
обладатель звания "Лучший педагог - 2015"
Казахстан



Омгарбай Абылай Жаитасулы
учитель информатики
Областная специализированная школа интереса
с углубленным изучением различных предметов
для одаренных детей г.Актау Магистрская область,
Казахстан



Петрушкова
Станислара Георгиевна
Национальная финансовая бизнес-
школа,
город София,
Республика Болгария,
старший преподаватель



Бутылина
Елена Владимировна
Муниципальное автономное
образовательное
учреждение Гимназия № 6
городского округа
Красноармейск Московской
области
учитель математики



Салкова
Светлана Владимировна
Муниципальное бюджетное
образовательное учреждение муниципального
образования
"Город Архангельск"
"Средняя школа №55
имени А.И. Аношенкова"
Учитель истории и
обществознания



Митрофанова
Татьяна Николаевна
учитель истории и
обществознания,
Московская область,
Муниципальное автономное
образовательное учреждение «Видновская
гимназия»



Международный исследовательский проект “Молодежный бизнес – изучаем возможности” с участием учеников из Болгарии, России и Казахстана занял первое место в конкурсе и был награжден золотой медалью.

Информация о проекте была опубликована на сайте Министерства образования и науки Болгарии /www.mon.bg/.



РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Министерство на образованието и науката

Общо образование

Професионално образование

Висше образование

Наука

Търсене

Министерство

Стратегии и политики

Делегирани бюджети

Профил на купувача

Антикорупция

Административни услуги

Електронен портал

Други институции

Проекти на документи

Нормативни актове

Регистри

Конкурси

Програми и проекти

Изпълнителна агенция „ОП

НОИР“

Иновативни училища

Приобщаващо

образование

За българите зад

граница

Учебници

Олимпиади и състезания

Ваканции

08.05.2018 г. Ученици от Националната финансово-стопанска гимназия спечелиха призови места на Международен конкурс в Москва

[Начало » Документация » Добрата новина » 08.05.2018 г. Ученици от Националната финансово-стопанска гимназия спечелиха призови места на Международен конкурс в Москва](#)

Ученици от Националната финансово-стопанска гимназия спечелиха призови места на Международен конкурс в Москва

8 май 2018 г.

Два златни, един сребърен и три бронзови медала взеха ученици от Националната финансово-стопанска гимназия на XII-я Международния конкурс МИТЕ 2018 в Москва.

Международно жури с участието на учени и преподаватели от български и руски университети оцени проектите на участниците в девет ученически и една учителска секции.

Цветелина Накова, Мария Любенова и Венцислава Мехмед се класираха в призовите места с три индивидуални и три колективни проекта в областта на икономиката. Техният ръководител Станимира Петрушкова получи грамота заради отличната подготовка на младежите.

По време на конкурса бе представен и съвместен международен изследователски проект „Младежки бизнес - изучаване на възможностите“ с участие на ученици от България, Русия и Казахстан. Той включваше нормативните възможности и форми за организиране на трудов, стопанска и бизнес дейност на младите хора в България, Русия и Казахстан. Отборът на България изпълни успешно всички етапи на проекта и бе отличен с първата награда в конкурса.

Състезанието в областта на математиката, информационните технологии и проектирането се проведе от 28 април до 3 май в руската столица. Участваха 262 ученици и учители от различни области на България, Русия и Казахстан.

Конкурсът МИТЕ 2018 се провежда за XII-та поредна година и се организира от Висшето училище по засраховане и финанси в България, Академията за социално управление на Русия, Факултета по педагогическо образование към Московския държавен университет "М. Ломоносов" и сдружение „Европейско кенгуру“.



**Экономическая деятельность на
территории Республики Болгария**

/туристическая деятельность/

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ДЛЯ РАЗРАБОТКИ И
РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОЕКТА «МИТЕ»**
*(Methodology and Information Technologies in Education –
Методики и информационные технологии в образовании)*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ДЛЯ УЧЕНИКОВ



МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕТЕВОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ

БОЛГАРИЯ - РОССИЯ – КАЗАХСТАН

Название проекта: „МОЛОДЕЖНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ДЛЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИИ И ЕВРОПЕ"

Авторская команда Мария Любомирова Любенова

Болгарии: Цветелина Пламенова Накова

Симона Петкова Неделчева

Антония Цветелинова Йончева

Научный руководитель: Станимира Георгиева Петрушкова, e-mail: sgp_2012@dir.bg
Старший учитель экономики и учета, Учитель Болгарии-2017года

Школа: „Национальная финансово-экономическая гимназия”

город София – Республика Болгария

2017/2018года, Р.Болгария

ВВЕДЕНИЕ

Настоящий проект разработан как совместный сетевой проект в рамках Международного конкурса развития проекта МПТЕ-2018.

Целью проекта является изучение нормативных требований и предпринимательских навыков молодых людей для организации предпринимательской деятельности в Болгарии и других странах Европы.

Треjderом по смыслу Коммерческого кодекса является любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в Коммерческом регистре, которое сформировало предприятие, которое профессионально занимается коммерческими сделками и услугами:

- покупка товаров или других предметов для их перепродажи
- продажа товаров из собственного производства
- покупка ценных бумаг для их продажи
- коммерческое представительство и посредничество
- комиссионные, экспедиторские транспортные сделки
- страховые сделки
- банковские и валютные сделки
- векселя и чеки
- складские сделки
- лицензионные сделки;
- товарный контроль
- сделки с интеллектуальной собственностью
- гостиничные, туристические, рекламные, информационные, программные или другие услуги
- покупка, строительство или меблировка недвижимости для продажи
- лизинг и другие операции или услуги

Трейдеры осуществляют свою деятельность в качестве единственного трейдера или компании, учредители которой могут быть правомочные лица.

Правомочные лица по смыслу Закона о лицах и семье являются взрослыми, которые в Республике Болгария должны быть не менее 18 лет.

Компания - это имя, под которым трейдер осуществляет свое занятие и знаки. Каждый трейдер может открыть филиал в других местах за пределами штаб-квартиры.

Бухгалтерский учет - каждый трейдер обязан вести бухгалтерский учет, который отражает движение активов предприятия в соответствии с Законом о бухгалтерском учете и Коммерческом законом. Это движение записывается в хронологическом порядке.

Трудовая деятельность в соответствии с Трудовым кодексом может осуществляться взрослыми в возрасте старше 18 лет в течение полного 8-часового рабочего дня. Занятость также может выполняться несовершеннолетними старше 16 лет в 7-часовой рабочий день. Занятость несовершеннолетних допускается в условиях расслабленного режима работы с письменного разрешения родителя и Инспекции по труду. В исключительных случаях разрешить установку детского труда в кино, театр, цирк и других художественных мероприятий. Взрослые и несовершеннолетние лица, аккумулировать знания и опыт по профессии, активно участвовать и поддерживать развитие деятельности в бизнесе. Возможно работать и как ремесленник в соответствии с Законом о ремеслах с годовым оборотом до 50000 BGN /25000EUR/.

Деловая деятельность в Республике Болгарии в соответствии с Законом о торговле может регистрироваться и осуществлять только взрослые лица старше 18 лет.

Виртуальная и реальная бизнес-деятельность может быть реализована и в рамках учебной компании для обучения студентов в профессионально-технических училищах, обучения реальными средствами по Junior Achievement Bulgaria, «Erasmus +» и других молодежных европейских программ.

В этом проекте мы разработаем бизнес-план организации туристической деятельности компании, базирующейся в Республике Болгарии. Мы проанализируем рынок и разработаем маркетинговую стратегию, организацию и финансовый план, прогнозируем риски, выгоды, финансовые показатели и показатели эффективности.

Республика Болгария является страной, расположенной на Балканском полуострове в Юго-Восточной Европе. Болгария является членом Европейского союза с быстрорастущей экономикой и имеет население 7 миллионов. Страна занимает 11-е место в ЕС с площадью 111 тыс. кв. км. Болгария является небольшой, но красивой страной. Природа дала ей высоким горам, чистым и прохладным водам, а на востоке омывается в водах Черного моря. Климат умеренный и есть четыре сезона - весна, лето, осень и зима. Природа, местоположение, экономика и климат благоприятствуют успешному развитию туризма в стране. Развитие туризма относится к числу ведущих отраслей промышленности в Болгарии и занимает 18% ВВП.

В год культурного наследия Европы /2018/ мы постараемся разработать будущее развитие успешного туристического бизнеса, представляя красоту Болгарии и других стран Европы. Конечная цель разрабатываемого проекта - подготовить нас, как молодых людей, к организации реального и успешного бизнеса после окончания среднего профессионального образования и созревания в ближайшие годы.



БИЗНЕС - ПЛАН



I. РЕЗЮМЕ

Настоящий проект связан с развитием туристической деятельности на территории Республики Болгария и Европы, подготовкой бизнес-плана для деятельности ООО «Болгария Тур» со штаб-квартирой в Софии и подразделениями по реализации деятельности в Пловдиве и Варне.

Туристическое агентство будет зарегистрировано как общество с ограниченной ответственностью с четырьмя партнерами с ограниченной ответственностью с уставным капиталом:

- Мария Любомирова Любенова - 50 000левов / 25 000EUR
- Цветелина Пламенова Накова - 50 000левов / 25 000EUR
- Симона Петкова Неделчева - 50 000левов / 25 000EUR
- Антония Цветелинова Йончева - 50 000левов / 25 000EUR

Для успешной предпринимательской деятельности, регистрации и приобретения активов планировали собственный капитал от партнеров на сумму 200 000 левов /100 000EUR/. Также планируется привлечь заемный капитал в размере 120 000 левов /60 000EUR/ трехлетнего срока погашения по согласованным 6% годовым простым процентам.

Деятельность будет рассмотрена в трехлетний период в оптимистическом и пессимистическом варианте. Мы оценим возможные риски и выгоды, рыночную среду, организационную структуру, финансовые показатели и показатели прибыльности планируемой деятельности.

II. МАРКЕТИНГОВАЯ ЧАСТЬ И РЫНОЧНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА

Окружающая среда включает макро-среду и микро-среду, которые необходимы для успешного развития туризма.

А. Макросреды - из-за важности макросреды мы изучили следующие экономические, демографические, правовые, социальные и другие факторы:

Экономические факторы

Уровень занятости - занятость в Болгарии в 2017 году составляет 68% (71% для мужчин и 64% для женщин) и является хорошим показателем экономической ситуации и развития страны.

Географическая единица	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ЕС (28 държави)	68.6	68.4	68.4	69.2	70.1	71.1	71.2
Еврозона (19 страни)	68.4	68.0	67.7	68.2	69.0	70.0	70.1
Бельгия	67.3	67.2	67.2	67.3	67.2	67.7	67.8
Болгария	62.9	63.0	63.5	65.1	67.1	67.7	67.9
Чешская Республика	70.9	71.5	72.5	73.5	74.8	76.7	76.7
Дания	75.7	75.4	75.6	75.9	76.5	77.4	77.5
Германия	76.5 ^b	76.9	77.3	77.7	78.0	78.6	78.6
Эстония	70.6	72.2	73.3	74.3	76.5	76.6	76.6
Греция	59.6	55.0	52.9	53.3	54.9	56.2	56.2
Испания	62.0	59.6	58.6	59.9	62.0	63.9	63.9
Франция	:	:	:	69.3	69.5	70.0	70.0
Хорватия	59.8	58.1	57.2	59.2	60.6	61.4	61.4
Италия	61.0	60.9	59.7	59.9	60.5	61.6	61.6
Кипр	73.4	70.2	67.2	67.6	67.9	68.7	68.7
Латвия	66.3	68.1	69.7	70.7	72.5	73.2	73.2
Литва	66.9	68.5	69.9	71.8	73.3	75.2	75.2
Люксембург	70.1	71.4	71.1	72.1	70.9	70.7	70.7
Венгрия	60.4	61.6	63.0	66.7	68.9	71.5	71.5
Мальта	61.6	63.1	64.8	66.4	67.8	69.6	69.6
Нидерланды	76.4 ^b	76.6	75.9	75.4	76.4	77.1	77.1
Австрия	74.2	74.4	74.6	74.2	74.3	74.8	74.8
Польша	64.5	64.7	64.9	66.5	67.8	69.3	69.3
Португалия	68.8	66.3	65.4	67.6	69.1	70.6	70.6
Румыния	63.8	64.8	64.7	65.7	66.0	66.3	66.3
Словения	68.4	68.3	67.2	67.7	69.1	70.1	70.1
Словакия	65.0	65.1	65.0	65.9	67.7	69.8	69.8
Финляндия	73.8	74.0	73.3	73.1	72.9	73.4	73.4
Швеция	79.4	79.4	79.8	80.0	80.5	81.2	81.2
Великобритания	73.5	74.1	74.8	76.2	76.8	77.5	77.5
Исландия	80.6	81.8	82.8	84.9	86.5	87.8	87.8
Норвегия	79.6	79.9	79.6	79.6	79.1	78.6	78.6
Швейцария	80.8	81.0	80.8	81.1	81.7	82.0	82.0

Средняя зарплата - средняя заработная плата в стране растет с годами, и к концу 2017 года она превышает 1000 лв /500 евро/.

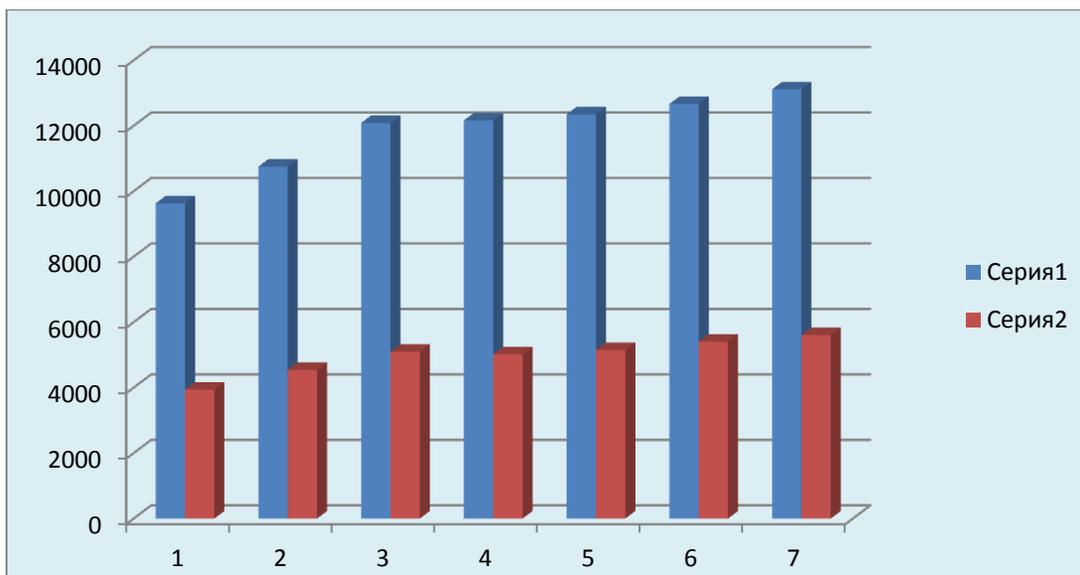
Год	Четверть			
	I	II	III	IV
2015 год	879	885	902	915
2016 год	922	935	973	990
2017 год	1 004	1 054	1 050	1055

Безработица - безработица в Болгарии является относительно низким в последние годы:

- на 2015 год - 10,8%
- на 2016 год - 7,6%
- на 2017 год - 5,9%.

Общий доход домашних хозяйств - совокупный доход домашних хозяйств и отдельных лиц увеличивается с течением времени по мере увеличения их платежеспособности. На 2017 год доход домашних хозяйств увеличился до 13200лв /6600EUR/.

Доход, лева	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всего на одно домашнее хозяйство	9629	10752	12086	12163	12349	12666	13213
Всего одного человека	3937	4541	5094	5018	5147	5404	5704



Среднегодовая инфляция - в 2017 году относительно низкий уровень инфляции составляет 2% по сравнению с 2016 годом и приводит к относительно более высокой реальной покупательной способности населения.

Общие расходы домашних хозяйств - общие расходы домашних хозяйств и индивидуальных расходов увеличиваются во времени в пределах увеличенного урожая. Общая стоимость также должна учитывать затраты, которые каждый дом выделяет для отдыха. В период 2016-2017г наблюдается тенденция к увеличению стоимости отдыха, которые достигают 1000лв /500EUR/ в домашнем хозяйстве и могут быть включены в туристических услуг, которые мы предлагаем.

Разход, лева	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Общо на домакинство	8547	9607	10595	10929	11194	11146	11156
Общо на едно лице	3494	4058	4466	4509	4666	4755	4785

• Демографические факторы

Стандарт жизни – включает доступность, количество и качество товаров и услуг и их распределение среди населения данной страны. Факторами, определяющими уровень жизни, являются валовой внутренний продукт, реальный доход на душу населения, численность населения, демографические характеристики, развитие инфраструктуры, рост бедности, неравенство доходов, качество образования, здравоохранение, социальные пособия и т.д. Болгария занимает 59-е место в мире по показателю человеческого развития и стремится повысить уровень жизни в стране.

Образование и интересы - в Болгарии серьезное внимание уделяется включению детей и молодежи в систему образования в детских садах, школах и высших учебных заведениях. Тенденция в образовании - борьба с неграмотностью, причем более 95% населения заканчивают начальное образование, более 85% среднего образования и более 45% высшего образования. Существует тенденция к специализации и повышению квалификации взрослых на протяжении всей жизни. Серьезное внимание уделяется информационной, профессиональной, нормативной и лингвистической подготовке. В системе среднего и высшего образования изучается болгарский язык, два и более иностранных языков. Изучаются информационные технологии и программирование для обработки данных.

Градятся новое поколение специалистов с высокой интеллектуальной, физической, технической и коммуникационной культурой и навыками, которые используют новые информационные и технические средства и технологии, работают в реальной электронной среде, занимаются спортом и свободно общаются на разных языках. Высокое образование и культура населения являются гарантом повышения производительности и процветания предприятий в их деловой деятельности.

Посещение иностранцев в стране – Болгария является предпочтительным местом для путешествий и отдыха для многих иностранных туристов. Страна очаровывает туристов с морем, лесами, курортами, комфортом, битами и качеством услуг.

Согласно статистическим данным Национального статистического института Болгарии в 2016 году были реализованы 11 миллионов посещений Болгарии иностранными туристами из Европы и мира и более 12 миллионов посещений в 2017 году.

Страны - Европа и другие страны	Визиты иностранных граждан в Республику Болгария на 2016 год
ВСЕГО	10 604 396
Европейский Союз	6 208 793
Греция	1 157 062
Румыния	1 743 697
Германия	1 003 030
Польша	388 833
Чешская Республика	219 349
Франция	195 571
Венгрия	118 805
Италия	152 078
Другие страны Европы	3 378 927
Македония	562 365
Россия	589 844
Сербия	490 668
Турция	1 312 895
Украина	342 214
Другие страны	298 718
Израиль	183 846
Канада	17 395
США	82 465
Япония	15 012
Остальной мир	717 958

Часть официальных и туристических поездок иностранных граждан в Республике Болгария может быть организованы нашей компанией.

Поездки болгарских граждан за границу – в последние годы наблюдается тенденция к активизации официальных и туристических поездок болгарских граждан в Европе и в мире.

Согласно статистическим данным Национального статистического института Болгарии в 2016 году были реализованы 5,4 миллионов поездки болгарских граждан за границу и в 2017 году они выросли более шесть миллионов поездки.

Страни - Европа и други страни	Пътувания на български граждани в чужбина за 2016г
ВСЕГО	5 392 109
Европейский Союз	3 178 786
Германия	344 713
Греция	1 200 576
Румыния	423 396
Италия	178 287
Австрия	163 979
Испания	139 418
Франция	123 157
Чешская Республика	86 917
Другие страны Европы	2 074 980
Македония	360 422
Россия	46 731
Сербия	404 975
Турция	1 218 842
Украина	20 459
Швейцария	15 809
Другие страны	44 063
Израиль	18 922
Канада	6 966
США	18 175
Остальной мир	94 280

Часть официальных и туристических поездок болгарских граждан за границу может быть организованы нашей компанией.

- **Политические и правовые факторы** – политическая ситуация в Республике Болгарии относительно стабильна, что способствует успешному развитию начинающего бизнеса болгарских граждан и иностранных инвесторов. Страна является членом Европейского Союза, что облегчает режим поездок болгарских и иностранных граждан в страны ЕС и из стран ЕС. Для поездок за пределы Европейского Союза применяется визовый режим к болгарским и иностранным лицам.

Существует также стабильность в правовой базе, которая направлена на поощрение инвестиций в страну. В связи с началом туристической деятельности в стране должны быть соблюдены требования к регистрации компании в Коммерческом регистре, требования к налоговой регистрации и другие нормативные требования. Компания должна надлежащим образом соблюдать и вести учетные записи в хронологическом порядке и применимых стандартах бухгалтерского учета.

- **Социальные факторы**

Вероисповедание - Конституция Республики Болгария обеспечивает свободу вероисповедания. Согласно статистике, 80% населения традиционно исповедуют православное христианство, около 10% не исповедуют религию и около 10% исповедуют другие религии.

Межличностная коммуникация – важным фактором развития туристической деятельности является свободное межличностное общение людей в стране и за рубежом, чему способствуют современные информационные технологии и знание языка. Хорошее общение снижает барьеры и увеличивает количество туристических поездок, торговых и культурных обменов, специализаций, языковой подготовки и других мероприятий на территории Болгарии и других стран, что является необходимым условием для развития плодотворной коммерческой деятельности.

- **Технологические факторы** – экономические платформы, электронные сети, электронные магазины, онлайн-коммуникации и рабочие среды, электронное банковское обслуживание, электронная почта, электронные устройства и программное обеспечение успешно интегрированы в бизнес. Автоматизация деятельности иллюстрирует и повышает качество, скорость и объем продаж товаров и услуг в бизнесе.

- **Конкуренты** - конкурентами нашего бизнеса являются другие туристические агентства и туроператоры. Для успеха нашей недавно созданной компании мы должны найти рыночную нишу в сфере предлагаемых туристических услуг, предлагать новые качественные продукты по доступным ценам.

Основными конкурентами в нашем бизнесе являются крупные туристические агентства, такие как ООО „Глобус турс” , ООО „Бохемия”, ООО „София Турс”, ООО „Делта Турс БГ” и другие.

Чтобы иметь возможность установить на рынке как туристическое агентство и выбираться потребителями, мы должны предлагать разнообразные продукты в области туризма, пакеты с привлекательными дополнительными элементами обучения и культурного обмена для разных возрастов, хорошая реклама, круглогодичный и удобный график поездок, комфортабельные отели и автобусы, безопасность, крупномасштабные туристические мероприятия в стране и за рубежом, доступные цены и рекламные акции.

Мы представляем таблицу для сравнения предлагаемых туристических продуктов нашей компанией ООО “България Тур” и продуктами двух наших конкурирующих туроператоров ООО „Глобус турс” и ООО „Бохемия” по десяти критериям. Мы постараемся увеличить свою долю на рынке, предложив качественные услуги и привлекая постоянных клиентов.

Критерии оценки /1-10/	Конкурент А ООО „Глобус турс”	Конкурент Б ООО„Бохемия”	Наша компания ООО“България Тур”
Ассортимент	7	7	8
Цены	8	8	8
Местоположение	8	7	8
Продвижение	7	7	9
Реклама	7	6	8
Вебсайт	7	7	8
Клиенты	8	8	7
Оборудование	7	7	7
Объем услуг	6	6	7
Качество	7	7	9

Б. Микро-среда

Кроме макроэкономической среды, мы должны изучить микро-среду субъектов, с которыми связывается наш бизнес, таких как пользователи, поставщики, посредники, социальные сообщества и другие.

- **Пользователи** - наша главная задача изучить потребности целевого рынка. Наша главная цель удовлетворить желания потребителей, которые мы можем сгруппировать как потребители туристических услуг, отдых в Болгарии и за рубежом, курсы языковой подготовки, семинары, спортивные и другие.

Наши пользователи будут взрослыми и несовершеннолетними с хорошим физическим и психическим здоровьем.

Потребители покрывают широкий возрастной диапазон и должны быть сегментированы по возрасту и интересам как дети (до 12 лет), несовершеннолетние (от 12 до 18 лет), молодые (от 18 до 35 лет), средний возраст (от 35 до 55 лет) и зрелые (более 55 лет).

Несовершеннолетние и ученики в возрасте до 18 лет имеют право на скидки в цене и нуждаются декларированное разрешение родителей и сопровождения при выезде за границу.

Целевые группы, которые будут направлены на маркетинговую политику компании ООО „България Тур”, будут определены после анализа результатов анкетирования.

- **Поставщики** – мы должны изучить поставщиков, с которыми будем работать вместе в предоставлении туристических услуг. К ним относятся поставщики интернет-услуг, автобусные и авиаперевозчики, отели, арендодатели, сертифицированные языковые школы и другие.

Для реализации эффективной экономической деятельности мы будем использовать услуги программного обеспечения ООД „ПроСтудио” для создания специализированного туристического программного обеспечения /1500лв/ и сайта компании /500лв/.

Туристическая деятельность будет проводиться в электронном и реальном режиме, для чего мы будем использовать услуги двух интернет-поставщиков ООО „НЕТ1” и АК „Виваком“. Поставщики предлагают высококачественное надежное обслуживание по доступным ценам /годовую плату со скидкой 360 лв., Скорость 55 Мбит для ООО „НЕТ1” и годовую плату с дисконтом 300 лв., скорость 50 Мбит для АК „Виваком“/.

Для автобусного транспорта в Болгарии и за рубежом мы будем использовать два перевозчика ООО «Юнион Ивкони» и АО «Карат-С». Выбранные компании являются проверенными перевозчиками с накопленным опытом, качественным обслуживанием и установленными офисами в стране и за рубежом.

При выборе рейсов и отелей для размещения и транспорта мы будем использовать системы онлайн-бронирования eSky.bg и FlyBulgaria.BG. Для организации авиаперевозок мы будем пользоваться услугами национальных и международных авиакомпаний, таких как “Bulgaria Air”, “Aeroflot-Russian Airlines”, “Air France”, “Cyprus Airways”, “Wizz Air”, “Air Malta” и другие. Болгарская авиакомпания “Bulgaria Air” соединяет аэропорты Софии, Варны и Бургаса по стране, а также прямые рейсы в Москву, Лондон, Вену, Брюссель, Афины, Париж, Берлин, Франкфурт, Милан, Амстердам, Мадрид, Барселону, Цюрих, Праге и других направлениях.

При выборе размещения будем использовать отели и сети в стране и за рубежом, выбирая рекламные годовые тарифы, качественные четырехзвездочные и трехзвездочные отели для размещения с питанием ВВ /завтрак/, НВ /завтрак и ужин/ или ALL Inclusive.

Для изучения языка студентов и взрослых мы будем использовать лицензированную школу изучения языка «Интеграль».

Для оптимизации цен, количества и качества услуг и продвижения предоставляемых туристических продуктов мы будем использовать электронные услуги „Грабо Медия”АК с комиссией 5% от реализованных продаж.

Для привлечения российских туристов будем пользоваться услугами туроператора ООО «Москва-Тур» с согласованной комиссией 5% по реализованным продажам. Мы обеспечим полное обслуживание, поездки, трансферы, проживание и питание для туристов.

• Социальные сообщества

Существенным для организации бизнеса является использование социальных сетей для охвата различных целевых групп и сообществ, продвижение, получение обзоров и оценок продуктов. Информация, представленная нашими пользователями и конкурентами, быстро распространяется в общественном достоянии и может оказывать положительное или отрицательное влияние на бизнес.

Наша деловая деятельность должна приносить пользу и не нанести ущерб природе и обществу.

Используя социальные сети, Интернет, Google, Facebook, YiuTube, Gmail и другие приложения, мы можем создавать бесплатную рекламу для нашего бизнеса на основе экологии, культуры и качества обслуживания.

• **Посредники**

Туристическая компания «Болгария Тур» ООО планирует прямые продажи туристических продуктов через электронную платформу компании /планируемый объем продаж 80%/.

Чтобы оптимизировать и продвигать эту деятельность, мы планируем рекламную акцию «Последняя минута» через посреднический сайт „Грабо Медия” АК с комиссионным /запланированным объемом продаж 10% /.

Для привлечения российских туристов будем пользоваться услугами туроператора ООО «Москва-Тур» с согласованной комиссией /запланированным объемом продаж 10%/.

• **Организация**

Успех планируемой туристической деятельности зависит от надлежащей организации, управления и контроля деятельности. При организации бизнеса планируется развернуть бизнес по всей стране с офисами в Софии, Пловдиве и Варне, продвижение и привлечение клиентов из Болгарии, России и по всей Европы.

Централизованное управление, маркетинг и отчетность планируется в Софии с подразделениями в Пловдиве и Варне. Планируется построить смешанную структуру управления.

Решающее значение для успеха деятельности является создание сплоченной команды с отличными профессиональными навыками, хорошими отношениями и единых целей в развитии туристического бизнеса.

SWOT анализ

SWOT-анализ основан на анализе микро- и макроэкономики. Благодаря анализу мы выявляем сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы в организации бизнеса. Благодаря SWOT-анализу мы разработаем стратегию успешного развития бизнеса. Мы представляем основные элементы SWOT-анализа в табличной форме:

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (S) <ul style="list-style-type: none">• Высокое качество услуг• Квалифицированный персонал• Оптимизированный сайт• Автоматизированная платформа• Центральное месторасположение• Различные услуги и тренинги в стране и за рубежом	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (W) <ul style="list-style-type: none">• Новая компания на рынке• Ограниченное количество пунктов назначения• Сезонный характер• Отсутствие опыта• Сильные конкуренты• Высокие цены на отдых за рубежом
ВОЗМОЖНОСТИ (O) <ul style="list-style-type: none">• Завоевать новые рынки• Продвижение направлений и обучения• Размещение летних и зимних экскурсий• Страхование клиентов и деятельности	УГРОЗЫ (T) <ul style="list-style-type: none">• Развитые рынки конкурентов• Законодательные и политические изменения в стране• Различные политические условия и законодательство в других странах• Стихийные бедствия и катаклизмы во время поездок

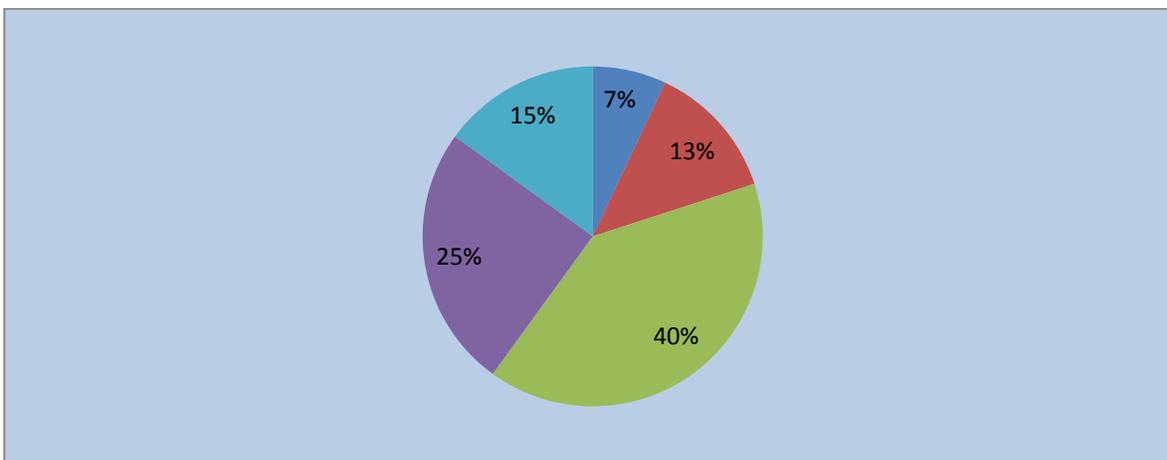
В. Исследование рынка

Существенным в организации мероприятия является обзор целевого рынка, определение типа, объема и места размещения предлагаемых туристических продуктов на рынке.

Анкета и анализ

Для исследования рынка, для анализа спроса и потребностей потенциальных клиентов мы использовали метод опроса, который провели среди 100 человек разного возраста.

- 1. Возраст** - в опросе приняли участие 100 человек: до 12 лет - 7/7% /, 12-18 лет - 13/13% /, 18-35 лет - 40/40% /, 35-55 лет - 25/25% /, более 55 лет - 15 / 15% /. Молодежь / 18-35 лет / и средний возраст / 35-55 лет / показали наивысшую активность.



- 2. Обычная деятельность** - 30% опрошенных студентов и 37% работающих и 33% не работают и пенсионеры, которые являются представителями различных целевых групп.

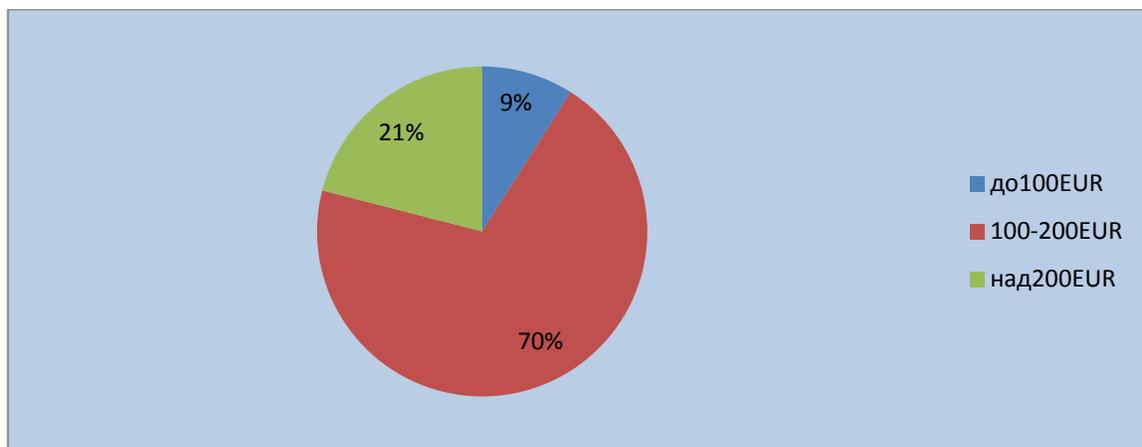
3. Любимое занятие - 40% опрошенных предпочитают спорт /лыжи, теннис, плавание/, 30% обучение /информатика, иностранные языки, нормативная база/, 30% имеют другие предпочтения /танцы, круизы, сафари/, которые могут быть включены в предлагаемые продукты.

4. Любимые места для путешествий и отдыха в Болгарии - были упомянуты морские, горные и городские курорты и туристические объекты, такие как Золотые пески, Солнечный берег, Банско, Боровец, Рильский монастырь, Долина роз, София, Пловдив, Варна и другие.

5. Ожидаемая цена на человека за поездку или отдых в Болгарии – 5% указывают сумму 100лв /50EUR/, 70% респондентов указывают ожидаемую сумму 100-200лв /50-100EUR/ и 25% указывают сумму свыше 200лв /100EUR/. Эти цены будут адаптированы к предлагаемым продуктам.

6. Любимые места для путешествий и отдыха за рубежом – были упомянуты привлекательные места для путешествий в Европе, такие как Вена, Будапешт, Париж, Москва, Санкт-Петербург, Рим, Афины, Дрезден, Монако и другие, которые будут предложены в предстоящей поездке.

7. Ожидаемая цена на человека за поездку или отдых за рубежом - 9% указывают сумму 200 лв /100 евро/, 70% респондентов указывают приблизительную сумму 200-500 лв /100-250 евро/ и 21% указывают на сумму более 500 лв /250 евро/. Эти цены будут адаптированы к предлагаемым продуктам.

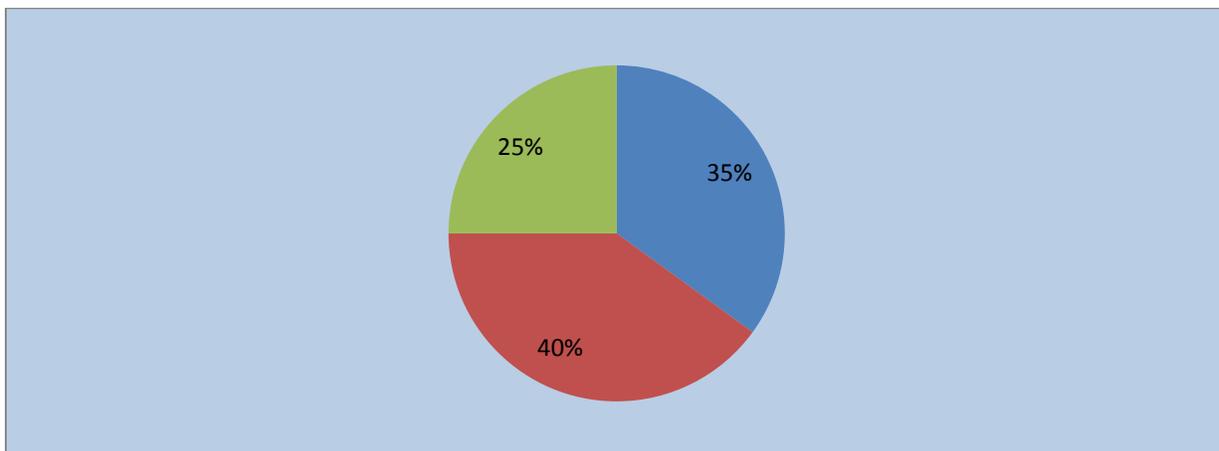


8. Путешествие с другими туристическими компаниями – более 90% респондентов указали поездки с другими компаниями, по которым есть замечания.

Компания ООО «Болгария Тур» будет активно работать над предоставлением высококачественных туристических продуктов и привлечением новых клиентов.

9. Путешествие с туристической компанией ООО «Болгария Тур» – 97% респондентов выражают желание путешествовать вместе с компанией в Болгарии и за рубежом, из которых 45% хотят путешествовать с компанией в Болгарии и только 3% воздерживаются от поездки.

10. Выбор туристической компании для путешествий - 35% выбирают туристическую компанию по рекомендации друзей, 40% по информации из социальных сетей и 25% по телерекламе и рекламным щитам. В данных опроса подчеркивается ключевое значение рекламы и антирекламы при выборе туристической компании для поездок пользователей.



АНКЕТА-КАРТОЧКА

туристическое агентство ООО «БолгарияТур»

1. Возрастная группа:

- а/ до 12 лет б / 12-18 лет
- в/ 18-35 лет г/ 35-55 лет
- д/ более 55 лет

2. Укажите свою обычную деятельность:

- а/ ученик, студент
- б / рабочий
- в/ безработный, пенсионер

3. Укажите свое любимое занятие::

- а/ спорт
- б/ обучение
- в/ другое

4. Укажите любимые места для путешествий или отдыха в Болгарии:

- а/
- б/
- в/

5. Сколько бы вы заплатили за человека для поездки в Болгарии?

- а/ до100лв /до 50EUR/
- б/ 100-200лв /50-100EUR/
- в/ более200лв / более 100EUR/

6. Укажите любимые места для путешествий или отдыха за рубежом:

- а/
- б/
- в/

7. Сколько бы вы заплатили за человека для поездки за рубежом?

- а/ до 200лв /до 100EUR/
- б/ 200-500лв /100-250EUR/
- в/ более 500лв / более 250EUR/

8. С какими другими туристическими компаниями вы путешествовали??

- а/ удовлетворен / неудовлетворен
- б/ удовлетворен / неудовлетворен
- в/ удовлетворен / неудовлетворен

9. Вы бы путешествовали с туристической компанией ООО "БългарияТур"?

- а/ Я бы путешествовал с вашей компанией в Болгарии
- б/ Я бы путешествовал с вашей компанией в Болгарии и за рубежом
- в/ Я бы не путешествовал с вашей компанией

10. Как вы выбираете туристическую компанию для путешествий?

- а/ по рекомендации друзей
- б/ из социальных сетей
- в/ по телевизионной рекламе и рекламные щиты

Сегментация рынка и позиционирование

Сегментация является разделением рынка на части (сегменты). Сегментация происходит по разным основаниям - демографическая, географическая, поведенческая, психологическая и т. д.

- **Демографический знак** – мы делим целевой рынок по возрасту. Наибольшую долю составляют целевые группы молодых людей (18-35 лет) и средний возраст (35-55 лет). Доля группы детей и несовершеннолетних (до 18 лет) и взрослого возраста (старше 55 лет) ниже.
- **Географический знак** – мы делим целевой рынок на три области - «Запад» с офисом в Софии, «Центральный» с офисом в Пловдиве, «Восток» с офисом в Варне и их прилегающих районах. Наши потенциальные клиенты находятся в торговых центрах, а также со всей страны на основе организованных онлайн-продаж.
- **Психологический знак** – после анализа результатов мы нашли позитивное отношение пользователей по отношению к предлагаемым продуктам. Большинство потребителей стремятся отдохнуть после напряженного рабочего дня и рабочей нагрузки, с небольшими поездками и отпусками в стране или за рубежом. Большинство клиентов желали совместить отдых с другими видами деятельности, обучения или спорта, которые делают продукты более привлекательными.
- **Поведенческий знак** – Существенным для успеха нашей компании является поведение потенциальных клиентов.

В последние годы наблюдается тенденция активного отдыха болгарских граждан и увеличения числа поездок в стране и за рубежом.

Молодые люди имеют наибольшее желание путешествовать, изучать новые места, изучать другие культуры, учиться и заниматься спортом.

Наибольшие финансовые возможности для путешествий и обучения имеют люди среднего возраста.

Самый досуг для путешествий, развлечений и профилактики заболеваний имеют люди зрелого возраста.

Наши усилия по привлечению клиентов будут ориентированы на молодежь и людей среднего возраста, у которых есть желание путешествовать, хорошее здоровье и хорошие финансовые возможности.

Мы будем обращать внимание на потенциальных клиентов взрослой жизни, предлагая качественные сезонные продукты весной и осенью по рекламным ценам.

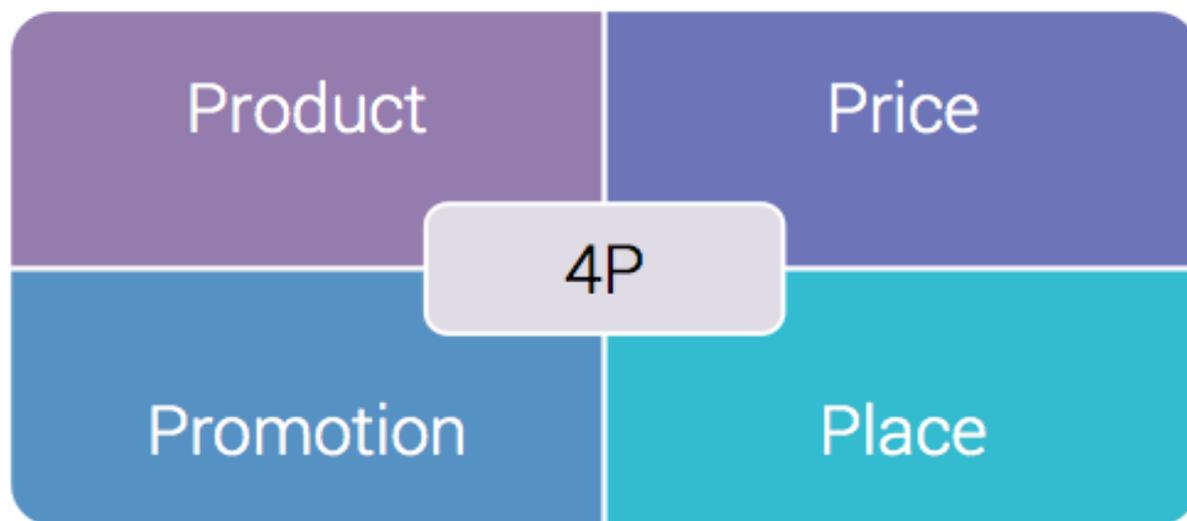
Увеличивается количество посещений иностранных граждан в стране, которые очарованы красотой и природой в Болгарии, высокий уровень обслуживания, комфорт и доступные цены. Иностранные туристы являются целевой группой потенциальных клиентов, которые должны разрабатывать с соответствующей маркетинговой и ценовой политикой.

Позиционирование – важно представить наши продукты нашим потенциальным клиентам и общественности надлежащим образом через рекламу, Интернет, социальные сети, публичные мероприятия, прессу и другие. Мы будем предлагать высококачественные услуги по разумным ценам, мы предложим рекламные и сезонные продукты, приглашительные и групповые предложения, карточки клиентов со скидками для последующих поездок нашим постоянным клиентам.

Хорошая реклама и хорошее позиционирование является положительными отзывами и уверенностью клиентов, которые увеличили бы долю рынка в нашем бизнесе.

Маркетинг-Микс

Мы рассмотрим маркетинговые методы компании, разработав методологию профессора Джерома Маккартни по четырем принципам «4P» - продукт /product/, цена /price/, продажа (placement) и продвижение (promotion).



- **Политика продукта** – имеет приоритет в маркетинге. Чтобы удовлетворить потребителей, мы должны предложить хорошие продукты в сфере отдыха, туризма, обучения и спорта. Болгария предлагает уникальные возможности для занятий различными видами туризма - черноморский, зимний, оздоровительный, спа, велнес, сельский, культурный, экологический, винный, событийный, охота, яхтенный, гольф и конгрессный туризм.

Предлагаемые туристические продукты включают пакетные программы для болгарских и иностранных клиентов на организованных экскурсиях в стране и за рубежом, отдых в стране и за рубежом, а также сопровождающее обучение /иностраные языки, информационные, нормативные и другие /, профилактику здоровья, спортивные программы и развлечения.

Предлагаемые экскурсии и туры в Болгарии включают посещение морских, горных и городских туристических объектов в Варне, Бургасе, Солнечном Берегу, Золотых Песках, Софии, Пловдиве, Велико Тырново, Банско, Боровец, Рильском монастыре и других.

Предлагаемые экскурсии и отдых за рубежом включают посещение привлекательных мест в Европе, таких как Вена, Будапешт, Париж, Москва, Петербург, Рим, Афины, Ионические острова, Корфу, Дрезден, Берлин, Королевство Монако и другие.

Для размещения мы будем выбирать отели и сети в стране и за рубежом, и мы будем обсуждать рекламные годовые тарифы и качественные услуги отелей с тремя и четырьмя звездами, включая ВВ (завтрак), НВ (завтрак и ужин) или ALL Inclusive.

Для обучения, занятий спортом, профилактики и развлечений мы будем использовать профессиональные услуги сертифицированных специалистов.

Существует определенная сезонность предлагаемых услуг, но наша цель - предлагать продукты в течение всего года, в активный сезон и в низкий сезон по рекламным ценам, скидки для стимулирования постоянных клиентов, организацию круглогодичного обучения, спортивных, реабилитационных и других программ.

- **Ценовая политика**

Ценовая политика чрезвычайно важна в маркетинговой стратегии компании. Когда мы формируем цену предлагаемых продуктов, мы предложим цену, близкую к цене конкурирующих компаний или ниже, предложим клиентам доступные цены, предвидим эластичность спроса и предложения на рынке, мы будем соблюдать затраты и ожидаемую прибыль для каждого продукта.

При ценообразовании мы используем метод «стоимость плюс прибыль». Мы рассчитываем стоимость любой предлагаемой экскурсии, отдыха или обучения, включая транспорт, страхование, сборы, проживание, питание, гид, рекламу, обучение, SPA, дополнительные развлечения и другие. Мы оцениваем каждый продукт как минимум 30 путешествующим туристам с доплатой в 20%, а затем формируем единицу цены.

Ценообразование трехдневный поездки в Банско с двумя ночами

РАСХОДЫ	Сумма без НДС	НДС	Сумма с НДС
Транспортные расходы на автобус /350 км и пребывание /2000лв + 20%НДС/	2400лв	20% /без права налогового кредита/	2400лв
Расходы проживания и завтрак /ВВ, 2 ночи для 30 туристов = 1800лв + 9%НДС/	1962лв	9% /без права налогового кредита/	1962лв
Расходы на организацию, обслуживание, руководство и надбавку /30% доходов/	1900лв	9% /НДС по марже/	2071лв
Туристический налог /2 ночи для 30 туристов = 60лв/	60лв	-	60лв
Общая стоимость для 30 туристов:	6322лв	-	6493лв
Стоимость одного туриста:	210лв/ 105EUR	-	216лв/ 108EUR

Скидки на цены, которые мы предоставляем для студентов, пенсионеров, постоянных клиентов, сезонные скидки в пределах 5% -10%.

Часть прейскуранта предлагаемых туристических услуг

Эксперсии в Болгарии	Период	Транспорт	Цена за единицу, лева/EUR
София-Банско-София, 3дня	04.01-06.01.2018г	автобус	216лв / 108EUR
София-Пловдив-Велинград, 2дня	02.01-03.01.2018г	автобус	138лв / 69EUR
Варна-София-Варна, 4дня	10.02-13.02.2018г	самолет	310лв /155EUR
Варна-Пловдив-Павел Баня, 7дней	28.02-06.03.2018г	автобус	580лв /290EUR
София-Боровец-София, 2дня	07.03-09.03.2018г	автобус	80лв / 40EUR
София-Этура-София, 1день	15.02-15.02.2018г	автобус	40лв / 20EUR
София-Белоградчик-София, 2дня	17.03-18.03.2018г	автобус	98лв / 49EUR
София-Пловдив-Солнечный берег, 5дней	02.04-06.04.2018г.	автобус	350лв/ 175EUR
Эксперсии за рубежом	Период	Транспорт	Цена за единицу, лева/EUR
София-Москва-СанктПетербург, 6дней	10.02-15.02.2018г	самолет	1800лв / 900EUR
София-Париж, 4дня	04.01-07.02.2018г	самолет	800лв / 400EUR
Варна-София-Вена-Будапешт, 4дня	05.03-08.03.2018г	автобус	240лв / 120EUR
София-Пловдив-Бухарест, 3дня	17.02-19.02.2018г	автобус	168лв / 84EUR
София-Дрезден-Берлин-Постдам,5дней	18.04-22.04.2018г	автобус	780лв / 390EUR
Варна-Пловдив-София-Прага, 4дня	09.03-12.04.2018г	автобус	680лв / 340EUR

- **Политика продаж**

Политика продаж компании определяет определяет способы быстрого и эффективного достижения продуктов нашей продукции до конечного потребителя.

Мы планируем реализовать основную часть продаж через прямые продажи (80%) через электронную платформу и веб-сайт компании, активные коммуникации и консультации через онлайн-чат, электронную почту, телефонные консультации или деловые встречи в офисах компании, охватывающих всю страну.

Планируем рекламные продажи «Last minute» через веб-сайт компании АК „Грабо Медия” (запланированный объем продаж 10%) и продажи российским туристам через туроператора ООО “Москва-Тур” / запланированный объем продаж 10%/.

- **Рекламная /коммуникационная/ политика**

Чтобы реализовать успешную и быструю связь с потенциальными клиентами, мы будем использовать различные методы презентации, рекламы, связей с общественностью, присутствие в средствах массовой информации, личных продаж, построения изображений, чтобы наилучшим образом представить продукт на рынке.

Компания организует рекламную коммуникационную политику в следующих аспектах:

- разработка и распространение электронного и книжного каталога продуктов
- распространение листовок и брошюр в оживленных местах и торговых центрах
- активные коммуникации в Интернете, социальные сети, Facebook страница компании
- электронные рекламные щиты и стены
- мероприятия с участием знаменитостей и артистов
- информационные презентации, пресса
- участие в телевизионных и представительских мероприятиях
- продвижение и скидки через веб-сайт компании и веб-сайт АК „Грабо Медия”

Мы будем выделять средства для коммуникации и рекламы в пределах 2% от запланированной прибыли, что будет многократно способствовать развитию бизнеса.

Электронная платформа и каталог продукции компании:



ЭКСКУРСИИ И ОТДЫХ В БОЛГАРИИ

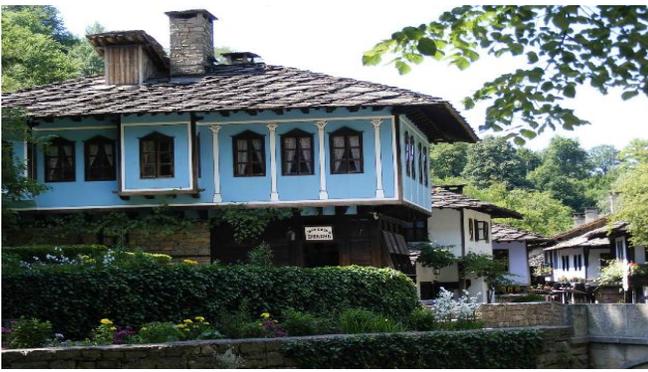
Морской отдых в Золотых Песках



Горный отдых в Банско



Экскурсия в Боженци и Этару



Экотуризм в Казанлыке и Розовая долина



Экотуризм для семи Рильских озер



Винный туризм в Староселе



Экскурсия по водопадам Ловеч и Крушуна



Экскурсия в Рильский монастырь



ЭКСКУРСИИ И ОТДЫХ В ЕВРОПЕ

Экскурсия в Москву и Санкт-Петербург



Экскурсия в Будапеште и Вене



Экскурсия в Дрезден, Берлин и Потсдам



Экскурсия в Монако



Экскурсия в Париж и Лувр



Экскурсия в Золотую Прагу



Отдых в Корфу



Отдых в Пальма-де-Майорка



III. СУЩНОСТЬ ПРОЕКТА

Цель этого проекта в *краткосрочной перспективе* разработать и начиная успешный туристический бизнес на территории Болгарии и Европы, основанной на деятельности в Софии и офисах в Пловдиве и Варне. Разработка и реализация привлекательных туристических продуктов, постоянных клиентов, реализация оптимальных продаж и прибыли. Утверждение туристической компании ООО «Болгария Тур» в сфере туризма в Болгарии и Европе.

Цели проекта в *долгосрочном пятилетнем плане* является накоплением хорошей прибыли и ресурсов для разработки своих собственных отелей и туристических объектов, развитие более широкой туристической деятельности, разработки и внедрения новых туристических продуктов, отдых и круизов, утверждения долгосрочных и новых клиентов из страны и за рубежом, создание филиала на территории Москвы для привлечения российских туристов, создание филиала на территории города Вены для привлечения туристов из Центральной Европы. Превращение компании ООО «Болгария Тур» в ведущую компанию в сфере туризма в Болгарии и Европе.

Миссия нашей деятельности - «Путешествовать удобно и познакомиться с культурным богатством Европы!».

Целевым рынком являются болгарские и иностранные туристы молодого, среднего и зрелого возраста, которые будут выбирать продукты, которые мы предлагаем, благодаря эффективной рекламе, хорошему управлению, качественным услугам, автоматизации и удобству обслуживания.

После трехмесячного периода подготовки в 2017 году наш запланированный туристический бизнес может начаться в начале 2018 года. и постепенно развивать и расширять свою деятельность в ближайшие годы.

Планируется начать свою деятельность с создания компании с ограниченной ответственностью ООО «Болгария тур» с четырьмя партнерами.

Уставный капитал компании составляет 200 000 лв. /100 000 EUR/.

Планируется привлечь заемный капитал в размере 120 000 лв. /60 000 EUR/.

Капитал предприятия общей стоимостью 320 000 левов (160 000 евро) будет обеспечивать первоначальные расходы и платежи за регистрацию и лицензирование компании, аренду офисов, приобретение оборудования, автомобиль, компьютеров и других активов компании, страхования, текущих и авансовых платежей в начале деятельности предприятия.

В следующие отчетные периоды (годы) бизнес постепенно расширит и увеличит объем собственных средств за счет реализованной прибыли на 2 000 000 левов (1 000 000 EUR) в первый год и на 6 000 00 левов (3 000 000 EUR) через три года, согласно представленные финансовые отчеты. Будет создана возможность реинвестировать и расширить бизнес-деятельность предприятия.

IV. ПЛАН БИЗНЕСА

Для успешной реализации туристического бизнеса мы будем следовать следующему плану:

- Регистрация ООО “България Тур” как общества с ограниченной ответственностью с четырьмя партнерами с ограниченной ответственностью и капиталом за 200 000 левов (100000EUR). Мы будем использовать адвокатскую службу для регистрации компании.

- Для успешного начала деятельности и покрытия первоначальных затрат мы будем использовать заемный капитал банковского кредита в размере 120 000 лв /60 000EUR/ с согласована годовая простая процентная ставка в размере 6% и трехлетний срок погашения.

- Аренда хорошо оборудованного офиса на территории Софии, откуда будет осуществлять централизованное управление, организацию и учет деятельности. Аренда офиса в Пловдиве и аренда офиса в Варне для развития бизнеса по всей Болгарии. Офисы будут арендованы с ежемесячной оплатой, избегая траты времени и огромных первоначальных инвестиций для покупки недвижимости и оборудования.

- Рабочее время будет гибким и адаптируемым к потребностям клиентов и отдыха сотрудников компании. Офисы будут работать и принимать заказы с понедельника по субботу с запланированным выходным днем в воскресенье.

- Создание оптимальной организационной структуры предприятия, в которую войдут менеджер, главный бухгалтер, три специалиста по туристским услугам, специалист по маркетингу и рекламе, четыре направляющих, которые будут разрабатывать, осуществлять работы и отчетность туристической деятельности.

- Будем развивать активную рекламу, создавать электронные рекламные стены в каждом офисе, разрабатывать электронный и бумажный каталог, брошюры, листовки, рекламные объявления, информационные презентации, участие в телевизионных мероприятиях, акциях и скидках.

- Собственных и привлеченных средств на общую сумму 320 000 лв /160 000EUR/ будут использованы для покрытия первоначальных расходов на регистрацию и лицензирование бизнеса, приобретение компьютеров, принтеров, автомобиль компании, плазменных телевизоров и других активов, разработки сайта, электронной платформы и программного обеспечения туристического бизнеса, приобретения бухгалтерского программного обеспечения, аренды офисов, страхования, для авансов и зарплат сотрудников, электричество, вода, Интернет и другие текущие расходы за первый месяц деятельности, предоплаты начальных поездок и проживания. Указанные расходы подробно описаны в организационной и финансовой части проекта.

- Разрабатывает привлекательные туристические продукты, развивать туристическую деятельность по всей стране и Европе, привлекать болгарских и иностранных туристов, делать хорошие продажи и обеспечивать соответствующие расходы, увеличивать объем денежных поступлений и платежей в последующие периоды.

- В долгосрочном пятилетнем плане мы планируем построить свою собственную туристическую базу и отели, создать филиалы и офисы на территории Москвы и Вены, расширить объем и номенклатуру продаж, создать постоянных клиентов с рекламными картами, привлечь новых болгарских и иностранных туристов для путешествий и отдыха в Болгарии и Европе.

V. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ЧАСТЬ

A. Юридическая форма

Мы организуем туристическую компанию ООО «Болгария Тур» в форме общества с ограниченной ответственностью с четырьмя партнерами – Мария Любенова, Цветелина Накова, Симона Неделчева, Антония Йончева. Первоначальный капитал, с которым зарегистрирована компания, составляет 200 000лв /100 000EUR/ с долевым участием каждого партнера 50 000лв /25 000 EUR/. Капитал будет оплачен в полном объеме в открытом счете в банке «UniCredit Bulbank» ООО для регистрации компании /В соответствии с Коммерческим законом, минимум 70% подписного капитала должен быть выплачен, при регистрации компании/.

Приняли решение о регистрации бизнеса, как общество с ограниченной ответственностью, потому что регистрируется легко, минимальный размер требуемого капитала в размере 2 BGN /1EUR/, ответственность партнеров зависит от размера их доли, партнеры имеют широкие права на деятельность и после ликвидации компании получают ликвидационную долю.

Шаги для регистрации компании:

- Выбор названия - деятельность будет осуществляться под названием ООО «Болгария Тур»
- Подготовка документов для регистрации в торговом реестре - форма заявки на регистрацию, договор компании, Протокол общего собрания, согласия и образец подпись управления, конфиденциальностью правдивость заявленных обстоятельств, конфиденциальности обстоятельств каждого менеджера, документ из банка о выплаченном капитале, отчет о прибылях и убытках, документ для деятельности и другие
- Открытие депозитного счета и оплата капитала
- Оплата сборов за регистрацию и запись компании

Для регистрации компании мы будем пользоваться услугами адвоката и заплатим комиссию в размере 150 лв /75 евро/.

В связи с деятельности будет производиться и регистрация НДС при достижении налогооблагаемого оборота 50 000лв /25000 EUR / в течение двенадцати месяцев.

Для туристической деятельности в соответствии с Законом о туризме заявки и документы для регистрации должны быть поданы министру туризма и зарегистрированы в Реестре туроператоров и туристических агентов. Заявка и регистрационный взнос для осуществления туристической деятельности составляют 4 000лв /2 000 евро/.

Б. Место деятельности

Выбор местоположения бизнеса имеет решающее значение для успеха бизнеса. Штаб-квартира и служебный адрес компании находятся в центральном офисе Софии:

- София - 55 м2 офисных помещений и ежемесячная аренда 500лв /250EUR/, бул. "Патриарх Евтимий" 27

Центральный офис стратегически выбран, расположен в центре города, роскошно спроектирован, удобен для парковки автомобиля, большой поток людей, широкий витрина с активной рекламой, достаточное пространство для развертывания деятельности с прилегающей ванной комнатой и небольшой склад для рекламных материалов и архивов, доступная ежемесячная арендная плата. Для расширения бизнеса во всей стране будут арендованы роскошно меблированные офисы с доступной ежемесячной арендной платой, расположенными в центральной части города двух дивизий:

- Пловдив - 22 м2 офисных помещений и месячная аренда 300 BGN /150EUR/, ул. "Гладстон" N31
- Варна - 25 м2 офисных помещений и месячная аренда 300 BGN /150EUR/, ул. "Преслав" N40

В. Организация деятельности

Арендованные помещения являются достаточными для деятельности. В трех офисах будет работать партнеры и наемные специалисты.

В центральном офисе в Софии будет осуществляться управление, организация и подотчетность бизнеса в целом, будет работать менеджер, главный бухгалтер, специалист туристических услуг, специалист по маркетингу и рекламе, четыре гида.

Офисы в Пловдиве и Варне будут поддерживать туристическую деятельность, привлекая дополнительных клиентов со всей страны и за рубежом. Для каждого офиса будет назначен специалист туристических услуг.

Основными направлениями деятельности компании будут: поддержание туристического сайта и платформы, организация экскурсий и отдыха, выбор направлений, отелей, транспорт, страхование, подготовка туристических пакетов, подготовка рекламных материалов, ведение активной рекламной политики, управление, финансовый и бухгалтерский учет и другие виды деятельности.

Рабочее время будет соответствовать потребностям и удобству клиентов:

Понедельник - пятница

Суббота

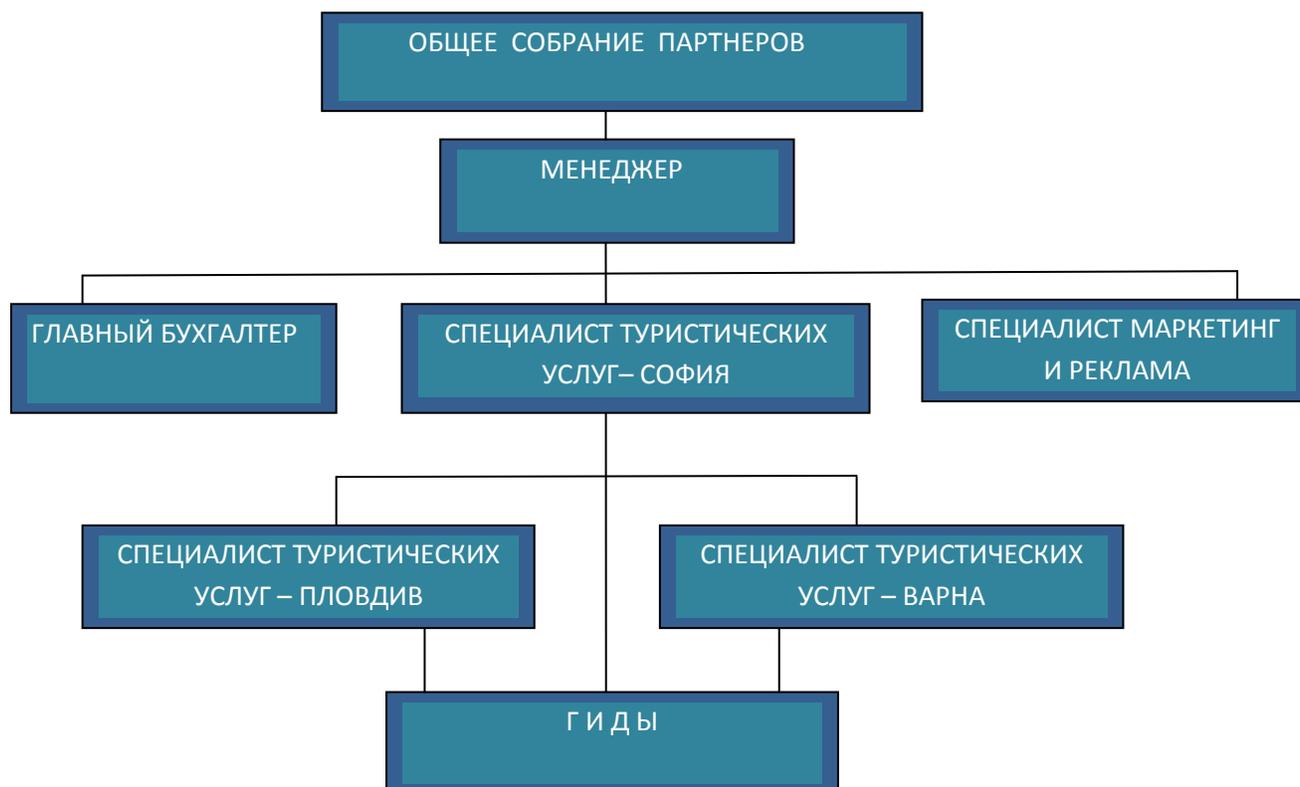
Воскресенье

10:00h-19:00h

10:00h-15:00h

выходной день

Г. Организация структуры



В компании работают четыре партнера - Мария Любенова, Цветелина Накова, Симона Неделчева, Антония Йончева, которые работают и нанимают сотрудников. Предприятие имеет следующую организационную структуру персонала:

- **Один менеджер** - Мария Лубенова, которая отвечает за общую деятельность и представляет предприятие
- **Один главный бухгалтер** - Цветелина Накова, ответственная за организацию, документирование и финансовый учет предприятия
- **Один специалист маркетинг и реклама** - Симона Неделчева, которая реализует рекламную политику в компании
- **Три специалиста туристических услуг** - Антония Йончева для Софии, один специалист в Пловдиве, один специалист в Варне, которые производят и продают туристические продукты в регионе.
- **Четыре гида** – участвуют в подготовке туристических продуктов, отвечают за реализацию программы, сопровождают и информируют туристов во время своих поездок в стране и за рубежом.

Список персонала, заработной платы и социального обеспечения:

Должность	Количество сотрудников	Ежемесячная зарплата, лева	Расходы на страхование, лева 18,5%	Ежемесячные расходы, лева	Ежегодные расходы, лева /1 занят/	Ежегодные расходы лева /всем/	Ежегодные расходы, EUR /всем/
Менеджер	1	1500	278	1778	21330	21330	10665
Главный бухгалтер	1	1300	241	1541	18486	18486	9243
Специалист маркетинг и реклама	1	1200	222	1422	17064	17064	8532
Специалист туристических услуг	3	1200	222	1422	17064	51192	25596
Гида	4	1100	204	1304	15642	62568	31284
ОБЩО:	10				89586	170640	85320

Годовая зарплата и расходы на страхование составляют 170 640левов /853 20EUR/ и будут одинаковыми в течение трех лет.

VI. ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ

Финансовая часть бизнес-проекта будет разработана с использованием следующих допущений:

- начало периода - 1 января 2018 года.
- подотчетность бизнеса будут рассмотрена в течение трех лет 2018, 2019 и 2020 годов в оптимистическом и пессимистическом варианте
- предприятие облагается 10% -ным налогом на прибыль
- предприятие зарегистрировано для НДС
- применяется прямолинейный метод амортизации долгосрочных амортизируемых активов
- порог учета и налоговой амортизации 700 BGN / 350 EUR /
- брутто-зарплата будет сохраняться в течение трех лет эксплуатации

А. Планируемые расходы

Мы проанализируем затраты на запуск и проведение деятельности в трех группах - расходы регистрации, инвестиционные расходы и эксплуатационные расходы.

Расходы регистрации - это затраты, необходимые для регистрации и начала деятельности. Происходит один раз в начале периода:

РАСХОДЫ	Стоимость, лева	Стоимость, EUR
Приложение для сохранения названия компании	20лв	10 EUR
Юридическое обслуживание регистрации компании в Коммерческом регистре	150лв	75 EUR
Стоимость перевода	30лв	15EUR
Квалифицированный сертификат электронной подписи, 3 года	200лв	100 EUR
Плата за просмотр лицензии компании	500лв	250 EUR
Плата за регистрацию туроператоров	3500лв	1750 EUR
ОБЩАЯ СУММА:	4400лв	2200EUR

Инвестиционные расходы – связанные с приобретением активов для бизнеса:

Наименование	Числа	Цена,лева	Всего,лева	Всего ,EUR
<u>Амортизируемые активы</u>				
Копировальная машина Canon 4080	3	800 лв	2 400лв	1 200 EUR
Легкий автомобиль PEUGEOT 5008, 7места	1	40 000 лв	40 000 лв	20 000 EUR
Компьютерная система ACER 2710	7	900лв	6 300лв	3 150 EUR
Портативный компьютер Lenovo 320-15	1	1 000лв	1 000лв	500 EUR
Туристическая программа „ПроСтудио”	1	1 500лв	1 500лв	750 EUR
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1	1 000лв	1 000лв	500 EUR
Всего амортизируемых активов:			52 200лв	26 100EUR
<u>Неамортизируемые активы</u>				
Плазменный телевизор Philips 39PHS4112	4	500лв	2000лв	1000EUR
Вебсайт	1	500лв	500лв	250 EUR
Маршрутизатор TR-LINK 940N	1	50лв	50лв	25 EUR
Принтер Canon 7018	4	350лв	1400лв	700 EUR
Огнетушитель	1	50лв	50лв	25 EUR
Всего неамортизируемые активы:			4 000лв.	2 000EUR

Амортизируемые основные средства со значением, превышающим принятые в бухгалтерском учете и налоговым порогом существенность 700 BGN / 350EUR /, амортизируются и расходуются на долгосрочной основе в соответствии с применяемыми на предприятии учетными и налоговыми ставками амортизации. Мы рассмотрим обесценение основных средств в течение следующих трех лет:

Долгосрочный актив	Амортиз. значение	Годовая амортиз. норма	Годовая ам.квота 2018г.	Годовая ам.квота 2019г.	Годовая ам.квота 2020г.
Копировальная машина Canon 4080	800лв	30%	240	240	240
Копировальная машина Canon 4080	800лв	30%	240	240	240
Копировальная машина Canon 4080	800лв	30%	240	240	240
Легкий автомобиль PEUGEOT5008,7м	40 000лв	25%	10 000	10 000	10 000
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Компьютерная система ACER2710	900лв	50%	450	450	-
Портативный компьютер Lenovo320-15	1 000лв	50%	500	500	-
Туристическая программа „ПроСтудио”	1 500лв	50%	750	750	-
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1 000лв	50%	500	500	-
Общая сумма, лева	52 200лв	-	15 620лв	15 620лв	10 720лв
Общая сумма, EUR	26 100EUR	-	7 810EUR	7 810EUR	5 360EUR

Неамортизируемые активы со значением, меньшим, чем принятый порог существенности, не могут учитываться как основные средства. Они отражаются как расход по стоимости, когда они вводятся в эксплуатацию с их общей стоимостью в 2018 году в размере 4 000 левов /2000 евро/. Мы предвидим другие аналогичные расходы в размере 4000левов /2000EUR/ в 2019 и 2020 годах.

Операционные расходы – это текущие расходы, связанные с деятельностью

Наименование	Общие расходы за 1 месяц, лева	Общие расходы за 1 год, лева	Общие расходы за 1 год, EUR
Аренда - Офис София	500 лв	6 000 лв	3 000 EUR
Аренда - Офис Пловдив	300 лв	3 600 лв	1 800 EUR
Аренда - Офис Варна	300 лв	3 600 лв	1 800 EUR
Электроэнергия	400 лв	4 800 лв	2 400 EUR
Вода	40 лв	480 лв	240 EUR
Защита SOT	100 лв	1 200 лв	600 EUR
Интернет NET1	30 лв	360 лв	180 EUR
Интернет Виваком	25 лв	300 лв	150 EUR
Страхование офисов и оборудования	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование гражданской ответственности	15 лв	180 лв	90 EUR
Страхование ответственности туроператора	750 лв	9 000 лв	4 500 EUR
Расходные материалы	600 лв	7 200 лв	3 600 EUR
Топливо для автомобиля	200 лв	2 400 лв	1 200 EUR
Зарплаты и обеспечение	14 220 лв	170 640 лв	85 320 EUR
Реклама	500 лв	6 000 лв	3 000 EUR
Командировочные расходы	2 000 лв	24 000 лв	12 000 EUR
ВСЕГО:	20 010 лв	240 120 лв.	120 060 EUR

Первоначальные затраты на регистрационные, инвестиционные и операционные расходы будут покрыты за счет собственных средств акционеров.

Туристические расходы

Должны быть предусмотрены туристические расходы:

- Проживание и питание (33% от стоимости пакета)
- Транспорт (25% от стоимости пакета)
- Туристический налог и страхование (2% от стоимости пакета)
- Акции, скидки, комиссии, обучение (10% от стоимости пакета)

Туристические расходы варьируются и занимают около 70% реализованного дохода от продаж (цена продукта).

Остальные 30% дохода от продаж покрывают инвестиционные, операционные, финансовые и другие непредвиденные расходы, 10% начисленный корпоративный подоходный налог и полученную прибыль для предприятия.

Процентные расходы

Полученный кредит от 120 000 левов выплачивается за трехлетний период. Займ погашается в конце каждого года. Для полученного кредита предприятие обязано согласовать 6% годовых простых процентов, которые сообщаются как финансовые расходы.

План погашения

N	Период	Обязанность по кредиту	сумма займа	Проценты 6%, лева	Проценты 6%, EUR
1	2018г	120 000лв	40 000лв	7 200лв	3 600EUR
2	2019г	80 000лв	40 000лв	4 800лв	2 500EUR
3	2020г	40 000лв	40 000лв	2 400лв	1 200EUR
		Все лева:	120 000лв	14 400лв	7 200EUR

Должны быть предусмотрены финансовые расходы на переводы и обслуживание банковских счетов с годовой стоимостью 5 000 левов /2 500 евро/ за каждый год деятельности.

Должны быть представлены ежегодные непредвиденные расходы 20 000 левов /10 000EUR/.

Б. Планируемый доход от продаж

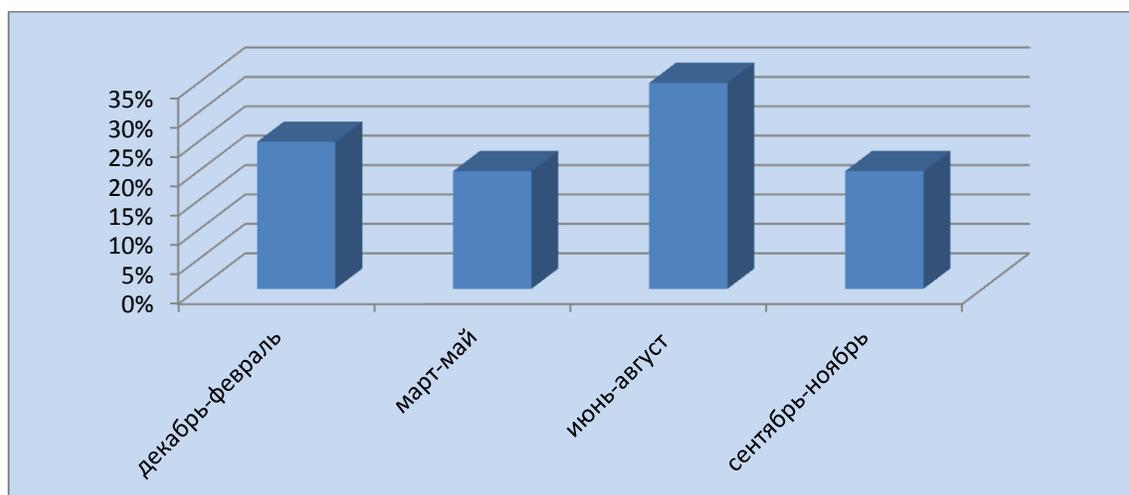
Доходы от продаж в секторе туризма имеют выраженный сезонный характер.

Топ туристической деятельности для горных и морских отпусков и поездок наблюдается в периоды лета и отпуска /июнь-август/, но в зимний период /декабрь-февраль/ горного отдыха и спорта.

Предпочтительными для экскурсий, отдыха и обучения являются весенние месяцы (март-май) и осенние месяцы (сентябрь-ноябрь) по доступным ценам и умеренной погоде.

Тенденция нашей туристической компании заключается в том, чтобы путешествовать и отдыхать в течение всего года.

График запланированных продаж по месяцам



Мы представляем ожидаемый чистый доход от продаж за три отчетных года без учета НДС.

В табличной форме представляем среднемесячные и годовые ожидаемые доходы от продаж в оптимистичной форме реализованных поездок и отдыха в Болгарии и за рубежом в 2018 году. Увеличение доходов от продаж запланировано на 2019 год с 5% по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году увеличение доходов с 10% по сравнению с 2019 годом:

Туристическая деятельность	пассажиров числа	курсы числа	услуги числа	Един.цена левов без НДС	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Путешествие за границу, автобус	40бр	10бр	400бр	500лв	200 000лв	2 400 000лв	1 200 000EUR
Путешествия за границу, самолет			100бр	900лв	90 000лв	1 080 000лв	540 000EUR
Отдых за границей, автобус	50бр.	2бр	100бр	500лв	50 000лв	600 000лв	300 000EUR
Отдых за границей, самолет			100бр	800лв	80 000лв	960 000лв	480 000EUR
Обучение за рубежом			100бр	1500лв	150 000лв	1800 000лв	900 000EUR
Путешествия в Болгарии, автобус	40бр	10бр	400бр	200лв	80 000лв	960 000лв	480 000EUR
Отдых в Болгарии			100бр	500лв	50 000лв	600 000лв	300 000EUR
Обучение в Болгарии			100бр	500лв	50 000лв	600 000лв	300 000EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:					750 000лв	9 000 000лв	4 500 000EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:					787 500лв	9 450 000лв	4 725 000EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:					866 250лв	10 395 000лв	5 197 500EUR

В табличной форме мы представляем среднемесячный и годовой ожидаемый чистый доход от продаж в пессимистичной версии, которые снизились на 20% по сравнению с тем же периодом в оптимистичном сценарии из-за сокращения объемов продаж:

Общий доход от продаж, 2018 г:					625 000лв	7 500 000лв	3 750 000EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:					656 250лв	7 875 000лв	3 937 500EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:					721 875лв	8 662 500лв	4 331 250EUR

В. Налогообложение

Налогообложение в соответствии с Законом о налоге на добавленную стоимость

Предприятие подлежит обязательной регистрации НДС при достижении налогооблагаемого оборота, превышающего 50 000 лв. в последние двенадцать месяцев. Учитывая большие объемы продаж, регистрация НДС производится в начале периода.

Обычные покупки товаров и услуг будут облагаться 20% ставки НДС и тот же будет пользоваться налоговым кредит по общим правилам Закона о налоге на добавленную стоимость.

Приобретение, обслуживание и эксплуатация семиместного автомобиля имеет право на налоговый кредит на 20% НДС, уплачиваемый по счетам-фактурам.

Продажи товаров и услуг в стране за пределами путешествий по туристическим пакетам, а также поездки в страну без проживания будут облагаться налогом по ставке 20% НДС и будут включены в реестр продаж в соответствии с общим порядком Закона НДС.

Реализованный пакет продуктов (проживание, транспорт, завтрак и другие сопутствующие услуги) будет облагаться налогом по ставке НДС 9% для поездок и проживания в стране. Налогообложение будет производиться по специальной системе НДС по разнице между значениями предоставленных и полученных туристических услуг, из которых исключается налог.

Поездки и проживание в третьих странах будут облагаться ставкой НДС 0%.

НДС имеет независимую отчетность и не входит в формирование финансового результата компании. Финансовый план будет развиваться без учета НДС на марже, доходов и расходов в течение трех рассматриваемых периодов.

Налогообложение в соответствии с Законом о корпоративном подоходном налоге

Туристическое агентство ООО “България Тур” готовит годовой финансовый отчет, в котором отчетный период совпадает с календарным годом. Налогооблагаемая прибыль /убыток/ определяется после сопоставления доходов и расходов в текущем периоде и налоговой трансформации в налоговой декларации.

Налоговая прибыль облагается 10% -ным корпоративным налогом. Корпоративный налог выплачивается на счетах государственного бюджета до 31 марта следующего года.

Г. Финансовый план

Сравнивая текущие доходы и операционные расходы, мы определим финансовый результат компании и будем облагать прибыль с корпоративным налогом /10%/. Ожидаемая балансовая прибыль составляет около 10%-20% от оборота.

Прогноз отчета о доходах и расходах – оптимистический вариант

Приходи и расходы	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
<u>ДОХОДЫ</u>						
Чистый доход от услуг	9 000 000лв	4 500 000EUR	9 450 000лв	4 725 000EUR	10 395 000лв	5 197 500EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	9 000 000лв	4 500 000EUR	9 450 000лв	4 725 000EUR	10 395 000лв	5 197 500EUR
<u>РАСХОДЫ</u>						
Туристические расходы на проживание, транспорт, страхование, скидки ... /70% доходов/	6 300 000лв	3 150 000EUR	6 615 000лв	3 307 500EUR	7 276 500лв	3 638 250EUR
Расходы регистрации	4 400лв	2 200EUR	-	-	-	-
Расходы амортизации	15 620лв	7 810EUR	15 620лв	7 810EUR	10 720лв	5 360EUR
Расходы на аренду	13 200лв	6 600EUR	13 200лв	6 600EUR	13 200лв	6 600EUR
Расходы электроэнергии	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR
Расходы воды	480лв	240EUR	480лв	240EUR	480лв	240EUR
Расходы безопасности	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR
Расходы Интернета	660лв	330EUR	660лв	330EUR	660лв	330EUR
Расходы на страхование офиса, автомобиля, туроператора	9 540лв	4 770EUR	9 540лв	4 770EUR	9 540лв	4 770EUR
Расходные материалы	7 200лв	3 600EUR	7 200лв	3 600EUR	7 200лв	3 600EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	170 640 лв	85 320EUR	170 640 лв	85 320EUR	170 640 лв	85 320EUR
Расходы на рекламу	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR
Другие расходы	4 000лв	2 000EUR	4 000лв	2 000EUR	4 000лв	2 000EUR
Командировочные расходы	24 000лв	12 000EUR	24 000лв	12 000EUR	24 000лв	12 000EUR
Процентные расходы	7 200лв	3 600EUR	4 800лв	2 400EUR	2 400лв	1 200EUR
Финансовые расходы	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR
Непредвиденные расходы	20 000лв	10 000EUR	20 000лв	10 000EUR	20 000лв	10 000EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	6 596 340лв	3 298 170EUR	6 904 540лв	3 452 270 EUR	7 558 740лв	3 779 370EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	2 403660лв	1 201 830EUR	2 545 460лв	1 272 730EUR	2 836 260лв	1 418 130EUR
КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%	240 366лв	120 183EUR	254 546лв	127 273EUR	283 626лв	141 813EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	2 163 294лв	1 081 647EUR	2 290 914лв	1 145 457EUR	2 552 634лв	1 276 317EUR

Прогноз отчета о доходах и расходах – пессимистический вариант

Приходи и разходи	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
<u>ДОХОДЫ</u>						
Чистый доход от услуг	7 500 000лв	3 750 000EUR	7 875 000лв	3 937 500EUR	8 662 500лв	4 331 250EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	7 500 000лв	3 750 000EUR	7 875 000лв	3 937 500EUR	8 662 500лв	4 331 250EUR
<u>РАСХОДЫ</u>						
Туристические расходы на проживание, транспорт, страхование, скидки ... /70% доходов/	5 250 000лв	2 625 000EUR	5 512 500лв	2 756 250EUR	6 063 750лв	3 031 875EUR
Расходы регистрации	4 400лв	2 200EUR	-	-	-	-
Расходы амортизации	15 620лв	7 810EUR	15 620лв	7 810EUR	10 720лв	5 360EUR
Расходы на аренду	13 200лв	6 600EUR	13 200лв	6 600EUR	13 200лв	6 600EUR
Расходы электроэнергии	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR
Расходы воды	480лв	240EUR	480лв	240EUR	480лв	240EUR
Расходы безопасности	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR
Расходы Интернета	660лв	330EUR	660лв	330EUR	660лв	330EUR
Расходы на страхование офиса, автомобиля, туроператора	9 540лв	4 770EUR	9 540лв	4 770EUR	9 540лв	4 770EUR
Расходные материалы	7 200лв	3 600EUR	7 200лв	3 600EUR	7 200лв	3 600EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты и обеспечения	170 640 лв	85 320EUR	170 640 лв	85 320EUR	170 640 лв	85 320EUR
Расходы на рекламу	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR
Другие расходы	4 000лв	2 000EUR	4 000лв	2 000EUR	4 000лв	2 000EUR
Командировочные расходы	24 000лв	12 000EUR	24 000лв	12 000EUR	24 000лв	12 000EUR
Процентные расходы	7 200лв	3 600EUR	4 800лв	2 400EUR	2 400лв	1 200EUR
Финансовые расходы	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR
Непредвиденные расходы	20 000лв	10 000EUR	20 000лв	10 000EUR	20 000лв	10 000EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	5 546 340лв	2 773 170EUR	5 802 040лв	2 901 020 EUR	6 345 990лв	3 172 995EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	1 953 660лв	976 830EUR	2 072 960лв	1 036 480EUR	2 316 510лв	1 158 255EUR
КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%	195 366лв	97 638EUR	207 296лв	103 648EUR	231 651лв	115 825EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 758 294лв	879 147EUR	1 865 664лв	932 832EUR	2 084 859лв	1 042430EUR

Прогноз денежных потоков на 2018 год - оптимистический вариант

Денежные потоки	Поступления левов	Платежей левов	Чистый поток левов	Поступления EUR	Платежей EUR	Чистый поток EUR
А. Денежные потоки от основной деятельности						
Денежные потоки, связанные с торговыми контрагентами	9 000 000лв	6 300 000лв	2 700 000лв	4 500 000EUR	3 150 000EUR	1 350 000 EUR
Денежные потоки, связанные с заработной платой		170 640 лв	(170 640 лв)		85 320 EUR	(85 320 EUR)
Уплаченный и возвращенный налог на прибыль		240 366лв	(240 366лв)		120 183EUR	(120 183EUR)
Другие потоки денежных средств от операционной деятельности		97 880лв	(97 880лв)		48 940 EUR	(48 940EUR)
Все денежные потоки от основной деятельности (А)	9 000 000лв	6 808 886лв	2 191 114лв	4 500 000 EUR	3 404 443EUR	1 095 557EUR
Б. Денежные потоки от инвестиционной деятельности						
Денежные потоки, связанные с основными средствами		52 200лв	(52 200лв)		26 100EUR	(26 100EUR)
Все денежные потоки от инвестиционной деятельности Б	-	52 200лв	(52 200лв)	-	26 100EUR	(26 100EUR)
В. Денежные потоки от финансовой деятельности						
Денежные потоки от взносов и их возврат владельцам	200 000лв		200 000лв	100 000EUR		100 000EUR
Денежные потоки по полученным или предоставленным кредитам	120 000лв	40 000лв	80 000лв	60 000EUR	20 000EUR	40 000EUR
Денежные потоки процентов, комиссионные, дивиденды		7 200лв	(7 200лв)		3 600EUR	(3 600EUR)
Другие денежные потоки от финансовой деятельности		5 000лв	(5 000лв)		2 500EUR	(2 500EUR)
Все денежные потоки от финансовой деятельности(В)	320 000лв	52 200лв	267 800лв	160 000EUR	26 100EUR	133 900EUR
Г. Изменения денежных средств за период (А+Б+В)	9 320 000лв	6 913 286лв	2 406 714лв	4 660 000EUR	3 453 643EUR	1 203 357EUR
Д. Денежные средства в начале периода			-			-
Е. Денежные средства в конце периода			2 406 714лв			1 203 357EUR

Прогноз денежных потоков на 2018 год - пессимистический вариант

Денежные потоки	Поступления левов	Платежей левов	Чистый поток левов	Поступления EUR	Платежей EUR	Чистый поток EUR
А. Денежные потоки от основной деятельности						
Денежные потоки, связанные с торговыми контрагентами	7 500 000лв	5 250 000лв	2 250 000лв	3 750 000EUR	2 625 000EUR	1 125 000 EUR
Денежные потоки, связанные с заработной платой		170 640 лв	(170 640 лв)		85 320 EUR	(85 320 EUR)
Уплаченный и возвращенный налог на прибыль		195 366лв	(195 366лв)		97 683EUR	(97 683EUR)
Другие потоки денежных средств от операционной деятельности		97 880лв	(97 880лв)		48 940 EUR	(48 940EUR)
Все денежные потоки от основной деятельности (А)	7 500 000лв	5 713 886лв	1 786 114лв	3 750 000 EUR	2 856 943EUR	893 057EUR
Б. Денежные потоки от инвестиционной деятельности						
Денежные потоки, связанные с основными средствами		52 200лв	(52 200лв)		26 100EUR	(26 100EUR)
Все денежные потоки от инвестиционной деятельности Б	-	52 200лв	(52 200лв)	-	26 100EUR	(26 100EUR)
В. Денежные потоки от финансовой деятельности						
Денежные потоки от взносов и их возврат владельцам	200 000лв		200 000лв	100 000EUR		100 000EUR
Денежные потоки по полученным или предоставленным кредитам	120 000лв	40 000лв	80 000лв	60 000EUR	20 000EUR	40 000EUR
Денежные потоки процентов, комиссионные, дивиденды, другие		7 200лв	(7 200лв)		3 600EUR	(3 600EUR)
Другие денежные потоки от финансовой деятельности		5 000лв	(5 000лв)		2 500EUR	(2 500EUR)
Все денежные потоки от финансовой деятельности(В)	320 000лв	52 200лв	267 800лв	160 000EUR	26 100EUR	133 900EUR
Г. Изменения денежных средств за период (А+Б+В)	7 820 000лв	5 818 286лв	2 001 714лв	3 910 000EUR	2 909 143EUR	1 000 857EUR
Д. Денежные средства в начале периода			-			-
Е. Денежные средства в конце периода			2 001 714лв			1 000 857EUR

Предполагаемые финансовые показатели

Финансовый показатель	2018г.	2018г.	2019г.	2019г.	2020г.	2020г.
	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант
Коэффициент рентабельности инвестиций = финансовый результат / инвестиции	<u>2 163 294</u> 56 200 = 38,493	<u>1 758 294</u> 56 200 = 31,286	<u>2 290 914</u> 56 200 = 40,764	<u>1 865 664</u> 56 200 = 33,197	<u>2 552 634</u> 56 200 = 45,420	<u>2 084 859</u> 56 200 = 37,097
Коэффициент рентабельности доходов от продаж = финансовый результат / чистый доход от продаж	<u>2 163 294</u> 9 000 000 =0,240	<u>1 758 294</u> 7 500 000 = 0,234	<u>2 290 914</u> 9 450 000 = 0,242	<u>1 865 664</u> 7 875 000 = 0,237	<u>2 552 634</u> 10 395 000 = 0,246	<u>2 084 859</u> 8 662 500 = 0,241
Коэффициент рентабельности расходов = финансовый результат / расходы	<u>2 163 294</u> 6 596 340 =0,328	<u>1 758 294</u> 5 546 340 =0,317	<u>2 290 914</u> 6 904 540 = 0,332	<u>1 865 664</u> 5 802 040 = 0,322	<u>2 552 634</u> 7 558 740 = 0,338	<u>2 084 859</u> 6 345 990 = 0,329
Коэффициент рентабельности собственного капитала = финансовый результат / собственный капитал	<u>2 163 294</u> 200 000 =10,816	<u>1 758 294</u> 200 000 = 8,791	<u>2 290 914</u> 200 000 = 11,455	<u>1 865 664</u> 200 000 = 9,328	<u>2 552 634</u> 200 000 = 12,736	<u>2 084 859</u> 200 000 = 10,424
Коэффициент эффективности доходов = расходы / доходы	<u>6 596 340</u> 9 000 000 =0,733	<u>5 546 340</u> 7 500 000 = 0,740	<u>6 904 540</u> 9 450 000 =0,731	<u>5 802 040</u> 7 875 000 = 0,737	<u>7 558 740</u> 10 395 000 = 0,727	<u>6 345 990</u> 8 662 500 = 0,733
Коэффициент эффективности расходов = доходы / расходы	<u>9 000 000</u> 6 596 340 = 1,364	<u>7 500 000</u> 5 546 340 = 1,352	<u>9 450 000</u> 6 904 540 =1,369	<u>7 875 000</u> 5 802 040 =1,357	<u>10 395 000</u> 7 558 740 = 1,375	<u>8 662 500</u> 6 345 990 = 1,365

Из анализа деятельности и оценочных финансовых показателей установлено, что коэффициенты рентабельности являются положительными, а планируемая деятельность является прибыльной.

Коэффициенты эффективности характеризуют взаимосвязь между суммой доходов и суммой расходов. Анализ показывает, что деятельность прибыльна и прогнозируемые доходы превышают прогнозируемые расходы. С развитием бизнеса наблюдается тенденция к увеличению объема реализованных доходов и прибыли.

Можно сделать пессимистический и оптимистический прогноз для 20% прибыли, которая в ближайшие годы может быть реинвестирована и расширена.

VII. ОЦЕНКА РИСКОВ

Существенным в разработке бизнес-плана является оценка рисков и угроз для запланированного бизнеса.

Возможные риски будут проанализированы в следующих аспектах:

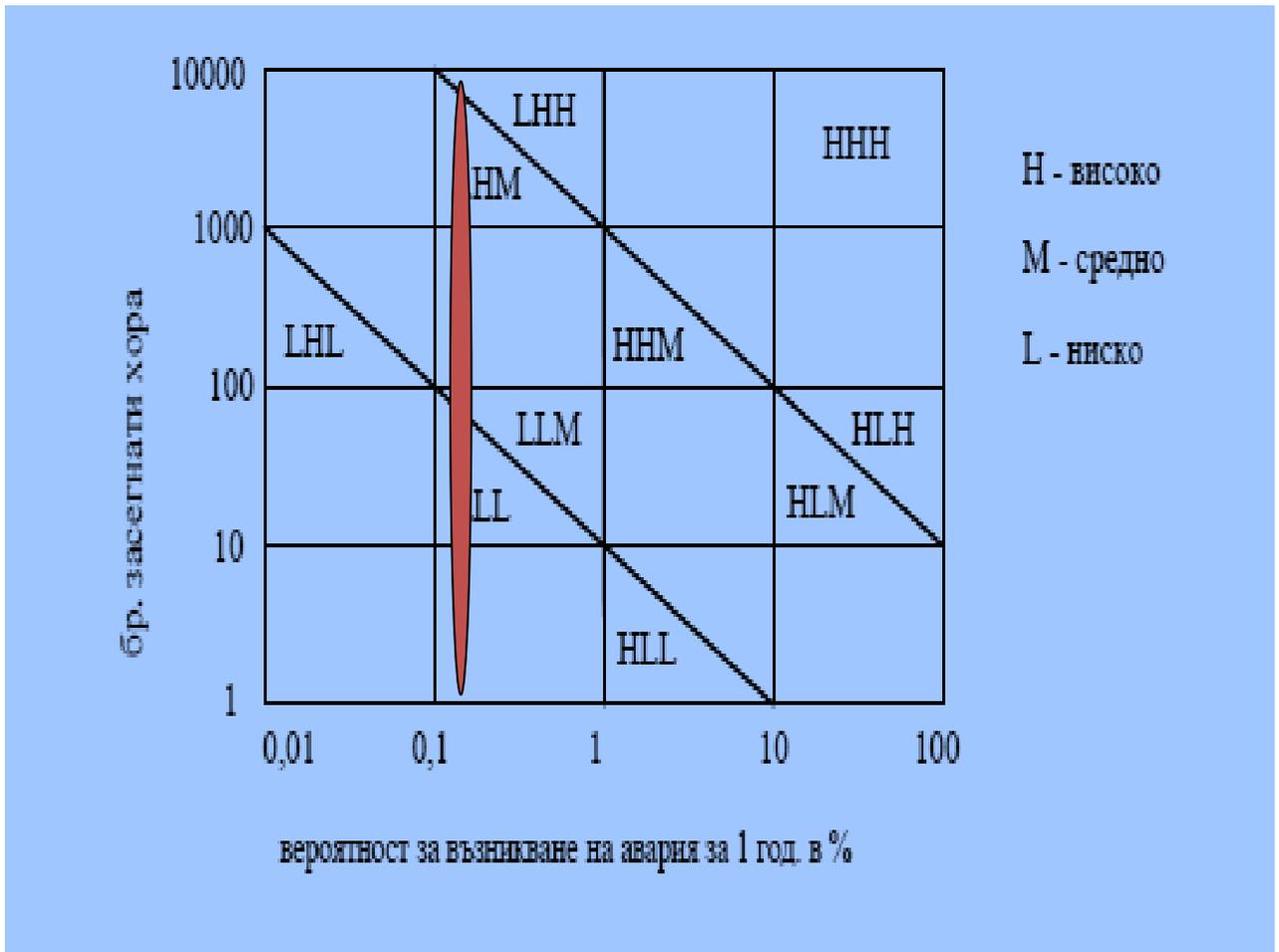
- **Природные риски** - риски наводнения, землетрясения, пожаров и других стихийных бедствий, которые могли бы помешать осуществлению операций и может привести к серьезным последствиям и повреждений
- **Политические риски** - обусловленные политической ситуацией, трудностями или отсутствием доступа, изменениями в финансовой и налоговой политике страны.
- **Риски отелей** - это возможные риски для проживания и питания туристов
- **Транспортные риски** - это возможные риски для перевозчиков от дорожно-транспортного происшествия или технического ущерба.
- **Финансовые и экономические риски для туроператора** - включают организационную, рыночную, финансовую, ценовую, валютную, капитальную, имущественную, внешнюю торговлю, торговлю, маркетинг, ликвидность и другим риском туроператора в общей организации и выполнении деятельности.
- **Риски для персонала** - это возможные риски упущений, неточностей, неправильные договоренности в организации туристической деятельности со стороны персонала компании.
- **Риски для туристов** - это возможные риски повреждения и травмы во время путешествия или отдыха туристов.

Чтобы снизить риск в бизнесе и его последствиях, планируется:

- Выбрать лицензированных перевозчиков, надежные роскошные отели класса люкс, сертифицированные гиды и тренеры.
- Назначение высококвалифицированного руководства и персонала для создания правильной организации, рекламы и выполнения деятельности путем противодействия факторам риска и конкуренции.
- В развитии туристических продуктов запланированы дневные поездки, будут проводиться тщательную проверку посещаемых сайтов, изучены политические и климатические условия в регионе. Будет оценен риск для каждой поездки и продукта.
- Предоставление превентивных мер для заключения различного страхового обеспечения зданий и оборудования, страхования гражданской ответственности, страхования ответственности туроператора, страхования туристов во время поездок и других лиц, которые в значительной степени будут покрывать происходящие страховые случаи, уменьшит потери и риск в деловой активности компании.

Финансовый анализ характеризуется высокими показателями эффективности, прибыльности и ликвидности. Существует тенденция к повышению платежеспособности населения и ежегодному увеличению на 10% потребления туристических услуг в стране и в Европе. Это предпосылка для получения реальной доли рынка с низким финансовым риском.

Из запланированных мероприятий в организации и деятельности мы должны учитывать низкий и средний риск в развитии туристического бизнеса, который представляем в матрице градации риска в зависимости от вероятности возникновения ущерба во время путешествия и отдыха по статистическим данным Национального статистического института (до 0,12%) и количество затронутых людей (до 10000):



Значение риска может быть определено методологией Хелма:

Риск = Вероятность x Последствиями , (Helm, 1996)

Риск = 0,12% . 10000 < 12лица/год . 10 000лв /5000EUR/

Риск < 120 000лв /60 000EUR/

Следует отметить, что потенциальный ущерб покрывается страховым покрытием, что значительно снижает риск в бизнесе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основываясь на анализе микро-окружающей среды и макро-среды, основываясь на проведенных маркетинговых и финансовых исследованиях, мы установили, что мы сможем конкурировать и развивать успешный бизнес в области туризма.

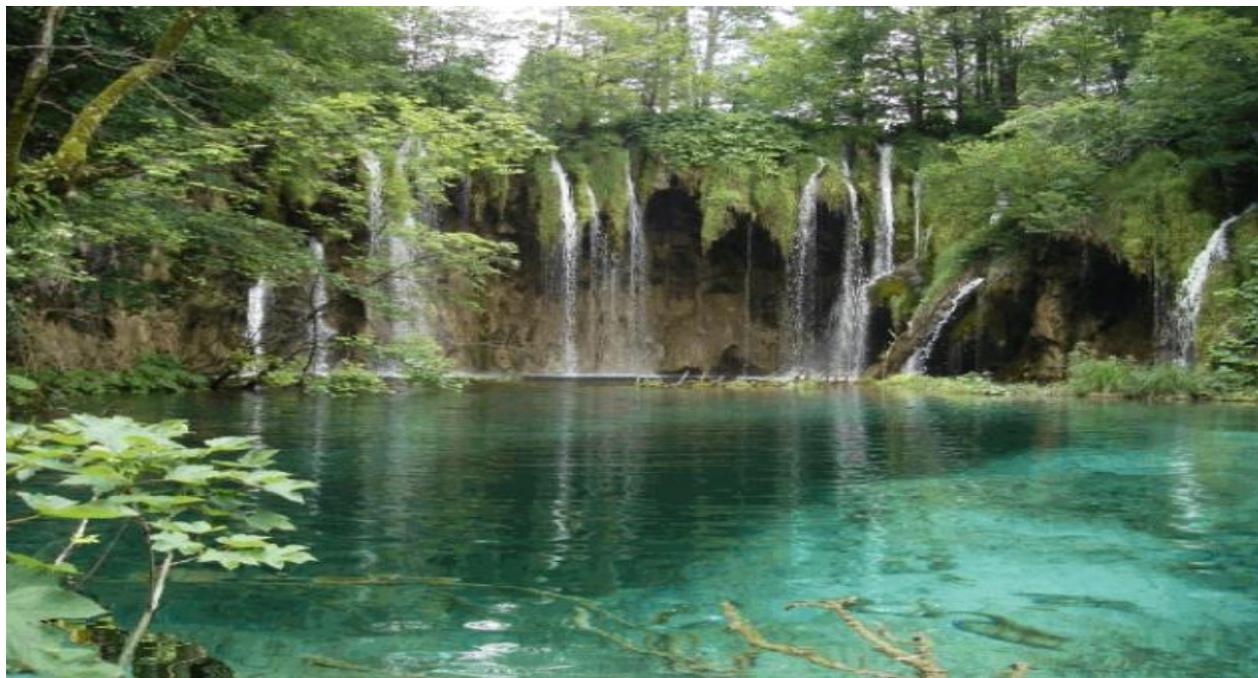
Болгария небольшая, но богатая культурными и природными достопримечательностями. Имеет развитую инфраструктуру, прекрасные горные и морские курорты, комфортабельные отели, минеральные и термальные воды, бассейны, спортивные и учебные заведения, традиции и высокий уровень обслуживания, экзотические национальные блюда, опыт SPA и другие услуги привлекательны для болгарских и иностранных туристов.

Интерес для туристов представляет собой комплексное культурное наследие и достопримечательности Европы, установленных в туристических направлениях и отдыха, которые ООО «Болгария Тур» планирует предложить в течение всего года.

Существенным для успеха нашего бизнеса является привлечение постоянных клиентов посредством гибкой рекламы и предоставления качественных туристических продуктов.

Деятельность является прибыльной, перспективной и может быть развернута на всей территории страны и за рубежом.

В ближайшие годы мы намерены расширять наш бизнес, строить наши собственные туристические объекты, создавать иностранные филиалы, привлекать иностранных туристов, предлагать нашим клиентам новые пакетные продукты.



ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Торговый закон
- Закон о туризме
- Закон о бухгалтерском учете
- Закон о подоходном налоге с предприятий
- Закон о подоходном налоге физических лиц
- Закон о налоге на добавленную стоимость
- Кодекс о труде
- Кодекс социального права
- Национальные бухгалтерские стандарты
- Международные бухгалтерские стандарты
- www.google.bg
- www.nsi.bg

Экотуризм: София - Пловдив - Казанлык - Розовая долина - Стара Загора
25.04-27.04.2018г, 01.05-03.05.2017г - 3 дня, 250лв/ 125EUR



Продолжительность: 3 дня / 2 ночи
База столовой: 2 завтрака, 2 ужина
Услуги гида: болгарский , русский

1 день: София – Пловдив – Казанлык

Выезд из Софии с площади Русского памятника в 08:00h по маршруту София - Пловдив - Казанлык. Прибытие в Пловдив в 10:00h. Автобусная экскурсия и посещение старого города. Свободное время. Выезд в Казанлык в 13:00h. Автобусная экскурсия в районе Казанлыка и просмотр розовых полей. В 16:00h размещение в Гранд-отеле Казанлык. Свободное время. Ужин. Ночь.

2 день: Казанлык - Шипка - Казанлык

Завтрак. Выезд в Долину Роуз в 08:00h. . Погружение в аутентичную атмосферу сбора урожая и переработки болгарской розы. К 12:00h поход на вершину Шипки. Обед и осмотр мемориального комплекса и церкви Шипка. Возвращение в Гранд-отель Казанлык в 16:00h. Свободное время. Ужин. Ночь.

3 день: Казанлык – Стара Загора - София

Завтрак. Выезд из отеля. Отправление в город Стара Загора в 8:00h. Панорамный обзор самого старого города в Европе и туристическая прогулка по достопримечательностям города, просмотр оперы, центра и старой части города, мемориального комплекса Самарской флаге и туристического комплекса Аязмо. Отдых и обед в водном комплексе Загорка. Свободное время для покупок и прогулок. Выезд в Софию в 15:30h.

Экскурсия на самолете София - Москва - Санкт-Петербург
10.02-15.02.2018г, 21.04-26.04.2018г - 6 дней, 1800лв/900EUR



Продолжительность: 6 дней / 5 ночей
База столовой: 5 завтраков, 5 ужинов
Услуги гида: болгарский , русский

1 день: София – Москва – Санкт-Петербург

Вылет из Софии / Терминал 2 / в 13: 25h с авиакомпанией «Аэрофлот» для Москвы. Прибытие в Москву в аэропорту Шереметьево-2 в 17:40. Выезд в Санкт-Петербург в 20:25 и прибытие в 21:50. Встреча и трансфер в отель Park Inn by Raddison Nevsky 4 *. Размещение. Ужин. Ночь.

2 день: Санкт-Петербург

Завтрак. Панорамный автобус: Невский проспект, Дворцовая площадь, Васильевский остров, каналы Грибоедова и Крюкова, крейсер Аврора. Посещение Петропавловской крепости и Эрмитажа. Свободное время. Трансфер в отель. Ужин. Ночь.

3 день: Санкт-Петербург – Царское село

Завтрак. Экскурсия в Юсуповский дворец с большими бальными залами, кабинетами, квартирами, экспозицией с восковыми фигурами. Экскурсия в Царское Село - летнюю резиденцию Екатерины Великой, осмотрев дворец. Свободное время. Трансфер в отель. Ужин. Ночь.

4 день: Санкт-Петербург – Москва

Завтрак. Свободное время. Освобождает комнату 12h. Переезд на Московский вокзал в Санкт-Петербурге. Выезд в Москву с высокоскоростным роскошным поездом Сапсан (4 часа-250 км / ч). Встреча на Ленинградском вокзале. Трансфер в отель BW Vega 4 *. Размещение. Свободное время. Ужин. Ночь.

5 день: Москва

Завтрак. Панорамный тур по Москве - Красная площадь, Блаженный Совет Василия, Башня Спаса, ГУМ - Московский торговый центр, Александровский сад, Кремлевский дворец, Театральная площадь, Тверская улица. Круиз по Москве-реке с 15 до 17 часов. Трансфер в отель. Свободное время. Ужин. Ночь.

6 день: Москва - София

Завтрак. Раннее освобождение комнату 7:30. Трансфер в аэропорт Шереметьево. Выезд Москва - София в 10 часов 05 минут с авиакомпанией «Аэрофлот». Прибытие в Софию на Терминал 2 в 12:25.



Экономическая деятельность на территории Российской Федерации
/производство кондитерских изделий/

**Международный сетевой исследовательский проект
«Молодёжный бизнес – изучаем возможности»**

Бизнес – план Архангельск «Производство северных пряников – козулей»



Авторы: обучающиеся 5А класса

Школа: муниципальное бюджетное
общеобразовательное учреждение «Средняя
школа № 55 имени А.И. Анощенкова»

Руководитель: Салкова Светлана Владимировна,
учитель истории и обществознания

Адрес: г. Архангельск, ул. Пионерская, д. 82
корпус 1

Контактный телефон: 89021937551

E-mail: swetlana.salkowa29@yandex.ru

Архангельск, 2018 года

I. Резюме

Данный бизнес - проект направлен на продвижение эксклюзивного товара, яркого поморского бренда – козулей. Такая подарочная продукция, на наш взгляд, будет пользоваться высоким спросом среди туристов, а также людей, которые заинтересованы в приобретении расписных сувенирных пряников в качестве оригинального подарка к любому празднику.

II. Анализ рынка

На данный момент изготовлением расписных пряников чаще всего занимаются мастера-одиночки и таких настоящих пряничных мастеров в Архангельске не так уж и много. Поэтому на рынке есть место и для новых мастеров, но для этого необходимо, как и в любой ручной работе – найти свой стиль. В большинстве магазинов нашего города («Магнит», «Петровский» и др.) продаются козули, изготовленные машиной. На наш взгляд, в этом случае получается товар не такой вкусный и красивый, поэтому козули должны оставаться ручной работы.

Изучив ассортимент торговых точек Архангельска, мы пришли к выводу, что козули не всегда можно купить. Чаще всего они продаются в новогодние праздники, на Маргаритинской ярмарке (ежегодно в сентябре), в музее деревянного зодчества Малые Корелы.

Стоимость одного пряника в магазине зависит от его размеров и количества использованной глазури и составляет от 100 рублей и выше за 1 штуку. В сети магазинов «Архангельский хлеб» козули продаются по цене 2000 рублей за 1 кг.

На наш взгляд, данный бизнес-проект дает широкие перспективы для качественного и количественного роста предприятия. Начав с небольшого производства расписных пряников – козуль, предприниматель в короткие сроки сможет не только нарастить объемы производства, но и ассортимент выпечки, так как продукция имеет отличную сохранность изделий, прекрасную транспортабельность и устойчивость к воздействию неблагоприятных факторов.

Таким образом, производство козулей является рентабельным видом бизнеса, которым вполне может заняться молодежь, даже не слишком осведомленная в тонкостях кулинарного искусства. Также этот бизнес

перспективен. Так, по данным маркетинговых исследований компании «СТК Групп» (*сайт: vipidei.com*) емкость только отечественного рынка имеет перспективы роста потребления порядка 37 тысяч тонн готовой пряничной продукции (в том числе и сувенирных пряников). Поскольку сейчас успешно развивается внутренний рынок, то не стоит забывать и о возможности распространения продукции за пределами региона (например, участие в различных ярмарках).

Залогом лидирующей позиции на данном рынке является умение произвести продукт, уникальный и обладающий узнаваемым непревзойденным вкусом.

III. Сущность проекта

1. Цель

Козули – это пряничное, мучное кондитерское изделие. Они изготавливаются из специально приготовленного теста, основными компонентами которого являются пшеничная мука, сахаросодержащее сырье (сахар, патока, мед), жиры, разрыхлители, различные пряности. Особенностью пряничного теста в готовом изделии является долгий срок хранения (в течение целого года козули не теряют качество), отчего эта кулинарная сладость пользуется популярностью как сувенир.

Цель бизнес-плана - создать пряничную мастерскую, изготавливающую пряничные домики, объемных ангелов, храмы, оленей, сердечки и т.п., разработать собственную торговую марку.

2. Достоинства и недостатки проекта

Анализ российского рынка и подобного предпринимательского опыта, позволяет сделать следующие выводы о достоинствах и недостатках данного бизнес - плана:

Достоинства	Недостатки
1) Самым главным, и во многом определяющим фактором, является то, что данное производство можно разместить на дому (при этом вычеркивается очень существенная статья расходов, как аренда помещения);	1) Конкуренция, необходимость завоевать рынок и место в нем;
2) Пряничное тесто, в отличие от	2) Одним из условий завоевания симпатий потребителей является производство продукции высокого качества и

<p>дрожжевого, не предъявляет повышенных требований к качеству муки, поэтому можно использовать дешевую муку;</p> <p>3) Достаточно простой технологический процесс изготовления теста, не требующий повышенной температуры и влажности воздуха;</p> <p>4) Основные компоненты для производства доступны и не требуют особых условий для транспортировки и хранения;</p> <p>5) Наиболее трудоемкие процессы по замешиванию и формовке теста легко механизированы доступными средствами;</p> <p>6) Организовать бизнес сможет человек, не имеющий какой-либо специальной подготовки. Наиболее важную роль играют творческие (художественные) способности, креативность работников, поскольку сувенирная продукция должна быть яркой и оригинальной;</p> <p>7) Не требует больших капиталовложений на начальном этапе.</p>	<p>исключительно из натуральных ингредиентов, что повлияет на завышенную себестоимость и как следствие пониженный конкурентный потенциал;</p> <p>3) В случае применения исключительно ручного труда по замесу, формовке теста, нанесения глазури, существенно вырастает фонд заработной платы наемных работников;</p> <p>4) Производство пищевой продукции вызывает определенные сложности в плане соблюдения санитарно-гигиенических требований (помещение, транспорт, персонал)</p>
---	---

3. Пошаговый план открытия бизнеса

Реализация бизнес-плана включает несколько главных этапов:

- Регистрация деятельности в налоговой службе, получение разрешений;
- Приобретение оборудования;
- Приобретение сырья;
- Организация прядничного бизнеса;
- Поиск рынка сбыта;
- Реклама продукции; создание сайта.
- Сбыт продукции.

Следует обратить внимание на то, что бизнес по производству козулей, а затем их реализация требуют аренды помещения для производственного цеха. Кроме этого понадобятся инвестиции в необходимое оборудование. При открытии собственного производства в чужом помещении существует определенный риск, так как арендаторы могут в любой момент расторгнуть договор, а чтобы этого избежать, необходимо оговорить точные сроки его действия.

Что касается сбыта продукции, то спрос на сувенирные пряники большой, так как много любителей этого сладкого лакомства, поэтому, скорее всего, проблем с реализацией не возникнет. Основными каналами сбыта могут стать торговые точки, специализирующиеся на продажах продовольственных товаров, небольшие киоски, торгующие хлебобулочными изделиями, а также гастрономы и супермаркеты, продуктовые магазины и рыночные лотки.

Штат мастерской будет небольшим – руководитель, пекарь и кондитер, при расширении производства возможно его увеличение. Пряничная мастерская будет работать 5 дней в неделю (с 9 до 17 часов).

4. Необходимые документы для бизнеса

1. Оформление индивидуального предпринимательства (необходимые документы: заявление о государственной регистрации в установленной форме; копия паспорта; документ об уплате государственной пошлины; свидетельство о постановке на учет физического лица в налоговых органах. Процесс государственной регистрации не должен занимать более 5 рабочих дней со дня предоставления документов. Данные вносятся в государственные реестры и выдается свидетельство о регистрации.)
2. Получение согласования в СЭС на помещение, утверждение рецептуры и производственного плана;
3. Заключение договора на вывоз мусора, дезинфекцию помещений.

5. Выбор оборудования

Для процесса приготовления козулей потребуется следующее оборудование:

№	Оборудование	Стоимость, руб.
1	Духовка	10 000
2	Плита	15 000
3	Вытяжка	12 000
4	Холодильник	20 000

5	Кастрюли (5 шт.)	12 000
6	Подносы для сушки (20 шт.)	2 000
7	Кондитерские мешочки, насадки для них	3 000
8	Формочки фигурные	2 000
Итого		76 000 рублей

Кроме того, необходимо будет закупить мебель для обустройства помещения (стол – 2 шт., шкаф для продуктов, стулья – 4 шт. – **40 000 рублей**), спецформу для персонала (**10 000 рублей**), для доставки потребуется наличие автомобиля. **Итого: 50 000 рублей.**

6. Необходимые продукты

№	Наименование	Количество	Цена, 1 ед. товара	Стоимость, рублей
1	Мука	100 кг	25 руб. кг	2500
2	Сахарный песок (для теста и глазури)	50 кг	50 руб. кг	2500
3	Маргарин	30 кг	100 руб. кг	3000
4	Масло растительное	10 литр	70 руб.	700
5	Сода пищевая	3 пачки	30 руб.	90
6	Вода питьевая	50 литров	5 руб. 1 литр	250
7	Пряности (имбирь)	50 пакетов	60 руб. 1 пачка	3000
Итого:				12 040 рублей

На 100 штук козулей среднего размера потребуется (книга: *Черемухина Л.А. Северная кухня.- Архангельск: Сев.-Зап. кн. изд-во, 1992 . - Стр. 247*):

№	Наименование	Количество	Расчеты	Стоимость, рублей
1	Сахарный песок	6 стаканов	180 гр * 6 = 1080 гр	55
2	Мука	15 стаканов	130 * 15 = 1950 гр	50
3	Топленое масло или маргарин	350 гр		35
4	Пряности	1 чайная ложка		60
5	Сода, гашеная	3 чайных ложки		5

	уксусом			
6	Холодная вода	4 стакана	800 гр	5
Итого:				210 рублей

Так, приблизительная себестоимость готового продукта (с учетом затрат на электричество, воду) составит 30 рублей, а цена при реализации - 100 рублей и выше.

Доход составит: $100 - 30 = 70$ рублей (за 1 штуку)

$70 * 100 = 7\ 000$ рублей (за 100 штук)

За 1 смену планируется выпуск до 300 козулей, что принесет 21 000 рублей дохода. За месяц (21 смена) – 441 000 рублей.

7. Технология производства

За несколько дней до выпечки мастер делает тесто – на это уходит один час. За раз выпекается около 100 пряников среднего размера (в течение 2 часов). Таким образом, за 1 смену пекарь сможет испечь 3 партии пряников по 100 штук (на это потребуется 6 часов) и растворить тесто (2 часа).

Роспись пряника занимает от 10 до 40 минут на пряник. За смену (8 часов) кондитер сможет расписать в среднем 50 штук и более (в зависимости от сложности рисунка).

8. Выбор система налогообложения

Оптимальным выбором системы налогообложения для ИП является УСН со ставкой 6 %, которая рассчитывается от полученного дохода (данная система может использоваться и при регистрации юридического лица).

9. Финансовый план

Доходы	Расходы
За 1 смену планируется выпуск до 300 козулей, что принесет 21 000 рублей дохода. За месяц (21 смена) – 441 000 рублей.	Для открытия производства понадобятся инвестиции, размер которых составит - 250 тысяч рублей. Начальный капитал потребуется на: <ul style="list-style-type: none"> • приобретение оборудования – 76 000 рублей; • приобретение мебели – 40 000 рублей; • приобретение спецодежды

	<p>для персонала – 10 000 рублей;</p> <ul style="list-style-type: none"> • аренду помещения – 20 000 рублей в месяц; • коммунальные услуги (в том числе вывоз мусора) – 20 000 в месяц; • закупку сырья – 12 040 рублей в месяц; • закупку упаковочных материалов – 7 000 рублей; • зарплата персонала – 20 000 рублей (повар, кондитер), 27 000 рублей (руководитель); • оплата консультаций и услуг юристов и технологов – 5 000 рублей; • регистрацию организации – 10 000 рублей; • распространение информации – 3 000 рублей.
	<p>Уплата налогов – 26460 рублей (6% от 441 000 рублей)</p>

Вывод: в течение первого месяца при благоприятных условиях возможен доход от бизнеса в размере **164 540 рублей**. Эти деньги необходимо использовать в качестве вложений в бизнес (приобретение сырья, рекламу продукции, создание группы в социальных сетях для распространения информации); в случае использования банковского кредита необходимо также часть этих денег использовать на его погашение. В последующие месяцы из статьи расходов будут исключены расходы на приобретение оборудования, мебели, спецодежды для персонала (137 тысяч рублей), что в свою очередь позволит увеличить расходы на расширение производства, рекламу продукции, повышение заработной платы работников и т.п.

Таким образом, в течение года возможно получение дохода **до 2 миллионов рублей**. При грамотном управлении производством за два года можно приобрести собственное помещение для мастерской, а возможно и собственной торговой точки.

IV. Приложение

Северные пряники-козули





**Экономическая деятельность на
территории Республики Болгария**
/производство кондитерских изделий/

Международный сетевой исследовательский проект
«Молодёжный бизнес – изучаем возможности»

БИЗНЕС-ПЛАН

„Производство северных пряников-козулей” – часть математические расчеты предполагаемой рентабельности в условиях Болгарии



МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕТЕВОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ БОЛГАРИЯ - РОССИЯ – КАЗАХСТАН

Авторская команда Мария Любомирова Любенова

Болгарии: Цветелина Пламенова Накова
Симона Петкова Неделчева
Антония Цветелинова Йончева

Научный руководитель: Станимира Георгиева Петрушкова, e-mail: sgp_2012@dir.bg
Старший учитель экономики и учета, Учитель Болгарии-2017года

Школа: „Национальная финансово-экономическая гимназия”
город София – Республика Болгария

2017/2018года, Р.Болгария

Производство пряников является также актуально и в Болгарии. Декорированные печенье ищутся и предлагаются в праздничные и будничные дни. Пищевая промышленность охватывает 13% ВВП в Болгарии, а кондитерская промышленность составляет около 2% ВВП в стране.

Трудовая деятельность в соответствии с Трудовым кодексом Болгарии может осуществляться взрослыми в возрасте старше 18 лет в течение полного 8-часового рабочего дня. Занятость может выполняться и несовершеннолетними старше 16 лет в 7-часовой рабочий день. Занятость несовершеннолетних допускается в условиях расслабленного режима работы с письменного разрешения родителя и Инспекции по труду.

Деловая деятельность в Республике Болгарии в соответствии с Законом о торговле может регистрироваться и осуществлять только взрослые лица старше 18 лет. Трейдером по смыслу Коммерческого кодекса является любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в Коммерческом регистре, которое сформировало предприятие - Общество с ограниченной ответственностью (ООО), Акционерное общество (АО), Единственный трейдер (ЕТ) или другое предприятие, которое профессионально занимается коммерческими сделками и услугами. Трейдеры осуществляют свою деятельность в качестве единственного трейдера или компании, учредители которой могут быть правомочные лица. Правомочные лица по смыслу Закона о лицах и семье являются взрослыми, которые в Республике Болгария должны быть не менее 18 лет.

Виртуальная и реальная бизнес-деятельность может быть реализована и в рамках учебной компании для обучения студентов в профессионально-технических училищах, обучения реальными средствами по Junior Achievement Bulgaria, «Erasmus+» и других молодежных европейских программ.

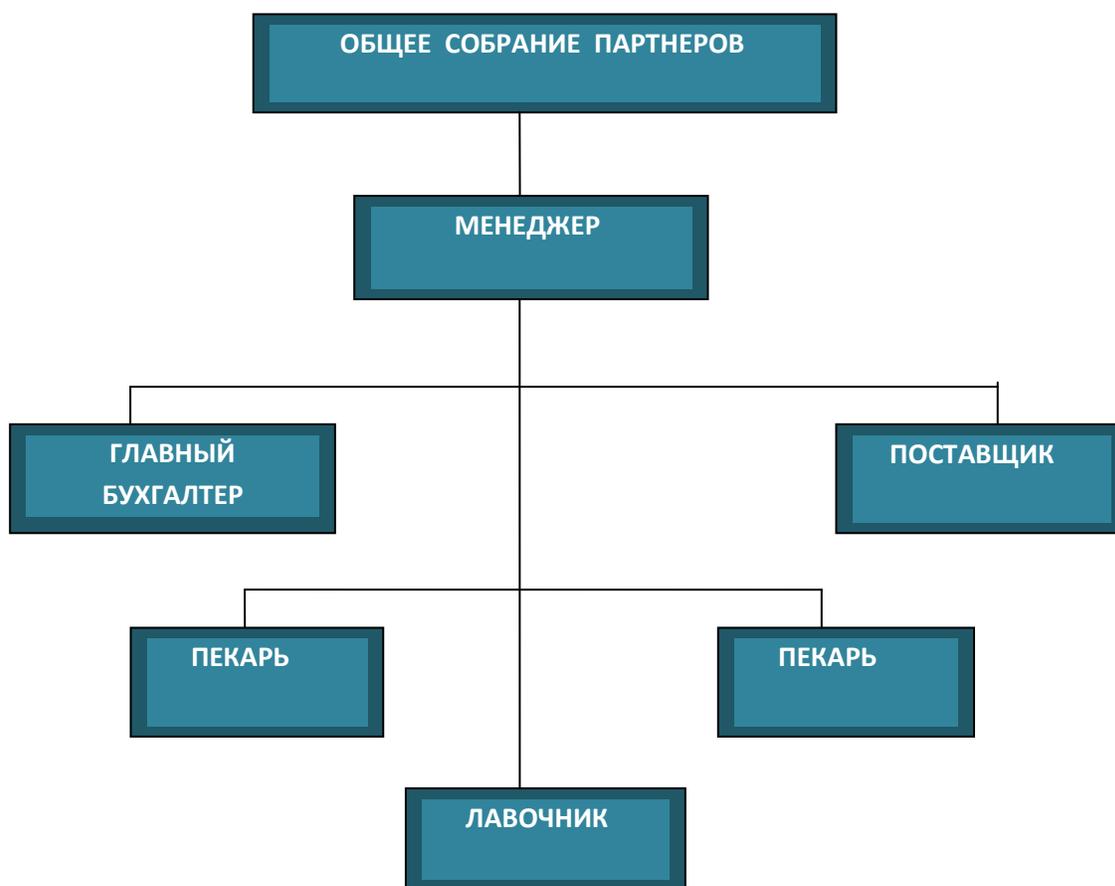
Пряники могут быть произведены на рынке в Болгарии. Производство может быть организовано в рамках коммерческого предприятия, такого как Общество с ограниченной ответственностью. Пряники могут быть проданы в пекарнях, магазинах и других торговых точках наших и других предприятий.

Бизнес включает следующие этапы: Регистрация деятельности , Приобретение оборудования, Покупка материалов и сырья, Организация бизнеса, Выбор персонала, Производственная деятельность, Продажа продукции, Реклама, Финансовый отчет

Мы организуем Общество с ограниченной ответственностью (ООО) с четырьмя партнерами с начальным капиталом 100 000левов /50 000EUR/ с 4 партнерами на 25 000лв.

Производственная деятельность, магазин и офис деятельности расположены на территории Софии в производственном помещении 70м2 с месячной арендой 500BGN /250EUR/.

Организация структуры - в предприятии будет работать менеджер, главный бухгалтер, два пекаря, лавочник, поставщик.



Рабочее время будет соответствовать потребностям и удобству клиентов:

Понедельник - пятница

10:00h-18:30h

Суббота

10:00h-16:30h

Воскресенье

выходной день

Список персонала, заработной платы и социального обеспечения:

Должность	Количество сотрудников	Ежемесячная зарплата, лева	Расходы на страхование, лева 19,2%	Ежемесячные расходы, лева	Ежегодные расходы, лева /1 занят/	Ежегодные расходы лева /всем/	Ежегодные расходы, EUR /всем/
Менеджер	1	1500	288	1788	21456	21456	10728
Главный бухгалтер	1	1300	250	1550	18600	18600	9300
Поставщик	1	1200	222	1422	17064	17064	8532
Пекарь	2	1115	215	1330	15960	31920	15960
Лавочник	1	1000	192	1192	14304	14304	7152
ОБЩО:	6					103344	51672

Годовая зарплата и расходы на страхование составляют 103 344 лева /51 672 EUR/ и будут сохраняться в течение трех лет.

ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ

Следует определить ожидаемые расходы, доходы и финансовые результаты бизнеса.

Финансовая часть проекта будет разработана с учетом следующих допущений:

- начало периода - 1 января 2018 года.
- подотчетность бизнеса будет рассмотрена в течение трех лет 2018, 2019 и 2020 годов в оптимистическом и пессимистическом варианте
- предприятие облагается 10% -ным налогом на прибыль
- предприятие зарегистрировано для НДС
- применяется прямолинейный метод амортизации долгосрочных амортизируемых активов
- порог учета и налоговой амортизации 700 BGN / 350 EUR /
- брутто-зарплата будет сохраняться в течение трех лет эксплуатации

А. ПЛАНИРУЕМЫЕ РАСХОДЫ

Планируемые расходы - мы проанализируем затраты на запуск и проведение деятельности в трех группах- расходы регистрации, инвестиционные расходы и эксплуатационные расходы.

1. Расходы регистрации - это затраты, необходимые для регистрации и начала деятельности. Происходит один раз в начале периода:

РАСХОДЫ	Стоимость, лева	Стоимость, EUR
Приложение для сохранения названия компании	20лв	10 EUR
Юридическое обслуживание регистрации компании в Коммерческом регистре	150лв	75 EUR
Стоимость перевода	30лв	15EUR
Разрешения и сборы	100лв	50EUR
Квалифицированный сертификат электронной подписи, 3 года	200лв	100 EUR
ОБЩАЯ СУММА:	500лв	250EUR

2. Инвестиционные расходы – связанные с приобретением активов для бизнеса:

Наименование	Числа	Цена,лева	Всего,лева	Всего,EUR
<u>Амортизируемые активы</u>				
Плита	2	1000 лв	2 000лв	1 000 EUR
Духовка	3	800 лв	2 400лв	1 200EUR
Грузовой автомобиль	1	30 000 лв	30 000 лв	15 000 EUR
Меблировка	1	10 000лв	10 000лв	5 000EUR
Компьютерная система ACER 2710	3	1 000лв	3 000лв	1 500 EUR
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1	1 000лв	<u>1 000лв</u>	<u>500 EUR</u>
Всего амортизируемых активов:			48 400лв	24 200EUR
<u>Неамортизируемые активы</u>				
Кастрюли	10	20лв	200лв	100EUR
Подносы	10	20лв	200лв	100EUR
Вытяжка	2	500лв	1 000лв	500EUR
Кондитерские мешочки и насадки	1	200лв	200лв	100EUR
Фигурные формы	1	200лв	200лв	100EUR
Рабочая одежда	6	100лв	600лв	300EUR
Вебсайт	1	500лв	500лв	250EUR
Принтер Canon 7018	1	350лв	350лв	175EUR
Огнетушитель	1	50лв	<u>50лв</u>	<u>25EUR</u>
Всего неамортизируемые активы:			3 300лв	1 650EUR

Амортизируемые основные средства со значением, превышающим принятые в бухгалтерском учете и налоговым порогом существенность 700BGN /350EUR/, амортизируются и расходуются на долгосрочной основе в соответствии с применяемыми на предприятии учетными и налоговыми ставками амортизации.

Мы рассмотрим обесценение основных средств в течение следующих трех лет:

Долгосрочный актив	Амортиз. значение	Годовая амортиз. норма	Годовая ам.квота 2018г.	Годовая ам.квота 2019г.	Годовая ам.квота 2020г.
Плита	1 000лв	15%	150	150	150
Плита	1 000лв	15%	150	150	150
Духовка	800лв	15%	120	120	120
Духовка	800лв	15%	120	120	120
Духовка	800лв	15%	120	120	120
Грузовой автомобиль	30 000лв	10%	3 000	3 000	3 000
Меблировка	10 000лв	30%	3 000	3 000	3 000
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1 000лв	50%	500	500	-
Общая сумма, лева	48 400лв	-	8 660лв	8 660лв	6 660лв
Общая сумма, EUR	24 200EUR	-	4 330EUR	4 330EUR	3 330EUR

Неамортизируемые активы со значением, меньшим, чем принятый порог существенности, не могут учитываться как основные средства. Они отражаются по стоимости, когда они вводятся в эксплуатацию с их общей стоимостью в 2018 году в размере 3 300 левов /1 650EUR/. Мы предвидим другие аналогичные расходы материалов в размере 3300левов /1 650EUR/ в 2019 и 2020 годах.

4. **Операционные расходы** – это текущие расходы, связанные с деятельностью

Наименование	Общие расходы за 1 месяц, лева	Общие расходы за 1 год, лева	Общие расходы за 1 год, EUR
Аренда - Офис София	500 лв	6 000 лв	3 000 EUR
Электроэнергия	400 лв	4 800 лв	2 400 EUR
Вода	40 лв	480 лв	240 EUR
Защита SOT	100 лв	1 200 лв	600 EUR
Интернет NET1	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование оборудования и деятельности	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование гражданской ответственности	15 лв	180 лв	90 EUR
Расходные материалы	275 лв	3 300 лв	1 650 EUR
Топливо для автомобиля	200 лв	2 400 лв	1 200 EUR
Зарплаты и обеспечение	8 612 лв	103 344 лв	51 672 EUR
Реклама	100 лв	1 200 лв	600EUR
ВСЕГО:	10 302 лв	123 624лв.	61 812EUR

Первоначальные затраты на регистрационные, инвестиционные и операционные расходы будут покрыты за счет собственных средств акционеров.

Производственные расходы на материалы

Производственные расходы на материалы занимают 20% от реализованных продаж.



Расчет производственных расходов на материалы:

№	Наименование	Количество	Стоимость, лев	Стоимость, EUR
1	Сахарный песок /1кг/, медь /100г/	1кг 100г	3,00лв	1,50
2	Мука	2кг	2,00лв	1,00
3	Масло	300мл	3,00лв	1,50
4	Пряности	1 чайная ложка	0,40лв	0,20
5	Сода	3 чайные ложки	0,20лв	0,10
6	Холодная вода 500мл, молоко 400мл	900мл	1,40лв	0,70
7	Яйца	7 шт	2,00лв	1,00
	Общая стоимость материалов:	4кг/100штук/ /20пакет/	12,00лв	6,00EUR
	Единичная стоимость материалов:	200г/1пакет	0,60лв	0,30EUR

Ожидаемая себестоимость и прибыль:

Цена продажи с НДС, 200 г:	3,60лв
НДС, 20%:	0,60лв
Цена продажи без НДС, 200г:	3,00лв
Производственные расходы на материалы /~20%/:	0,60лв
Заработная плата, амортизация и другие расходы /~50%/	1,50лв
Комиссии и скидки /~5%/	0,15лв
Ожидаемый профицит, прибыль до налогообложения /~25%/	0,75лв
Корпоративный налог, 10%:	0,08 лв
Чистая прибыль:	0,67лв

В Болгарии прибыль облагается 10% корпоративным налогом. Ожидаемая чистая прибыль составляет около 10-20% от объема продаж /без учета НДС/.

За день планируется производить около 300 пакетов двумя пекарями с объемом продаж 900лв /без НДС/. За месяц (25 дней) планируется производить около 22 500лв. Оборудование в цехе позволяет увеличить объем производства и продаж в ближайшие месяцы и годы.

Б. ПЛАНИРУЕМЫЕ ДОХОДЫ

Доходы будут реализованы через прямых продаж в магазине предприятия (40%) и продаж через розничные сети (60%).

Предусмотренные комиссии и скидки до 5% от объема продаж.

Мы представляем ожидаемый доход от продаж за три отчетных года (без учета НДС). В табличной форме представляем среднемесячные и годовые ожидаемые доходы от продаж в оптимистичной форме в 2018 году. Увеличение доходов от продаж запланировано на 2019 год с 5% по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году увеличение доходов с 10% по сравнению с 2019 годом:

Экономическая деятельность	Ежедневные продажи лева /без НДС/	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:	900лв	22 500лв	270 000лв	135 000EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:	945лв	23 625лв	283 500лв	141 750EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:	1040лв	26 000лв	312 000лв	156 000EUR

В табличной форме мы представляем среднемесячный и годовой ожидаемый чистый доход от продаж в пессимистичной версии, которые снизились на 20% по сравнению с тем же периодом в оптимистичном сценарии из-за сокращения объемов продаж:

Экономическая деятельность	Ежедневные продажи лева /без НДС/	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:	720лв	18 000лв	216 000лв	108 000EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:	756лв	18 900лв	226 800лв	113 400EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:	832лв	20 800лв	249 600лв	124 800EUR

В. Налогообложение

Налогообложение в соответствии с Законом о налоге на добавленную стоимость

Предприятие подлежит регистрации НДС при достижении налогооблагаемого оборота, превышающего 50 000 лв. в последние двенадцать месяцев. Учитывая большие объемы продаж, регистрация НДС производится в начале периода.

Обычные покупки товаров и услуг будут облагаться 20% ставки НДС и тот же будет пользоваться налоговой кредит по общим правилам Закона о налоге на добавленную стоимость. Продажи будут облагаться ставкой НДС 20%.

НДС имеет независимую отчетность и не входит в формирование финансового результата компании. Финансовый план будет представлен без влияния НДС на доходов и расходов в течение трех рассматриваемых периодов.

Налогообложение в соответствии с Законом о корпоративном подоходном налоге

Предприятие готовит годовой финансовый отчет, в котором отчетный период совпадает с календарным годом. Налогооблагаемая прибыль /убыток/ определяется после сопоставления доходов и расходов в текущем периоде и налоговой трансформации в налоговой декларации.

Налоговая прибыль облагается 10%-ным корпоративным налогом. Корпоративный налог выплачивается на счетах государственного бюджета до 31 марта следующего года.

Г. Финансовый план

Сравнивая текущие доходы и операционные расходы, мы определим финансовый результат компании и будем облагать прибыль с корпоративным налогом /10%/. Ожидаемая балансовая прибыль составляет около 10-20% оборота.

Прогноз отчета о доходах и расходах – оптимистический вариант

Приходи и разходи	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
<u>ДОХОДЫ</u>						
Чистый доход от продаж	270 000лв	135 000EUR	283 500лв	141 750EUR	312 000лв	156 000EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	270 000лв	135 000EUR	283 500лв	141 750EUR	312 000лв	156 000EUR
<u>РАСХОДЫ</u>						
Производственные расходы на материалы /20% доходов/	54 000лв	27 000EUR	56 700лв	28 350EUR	62 400лв	31 200EUR
Расходы регистрации	500лв	250EUR	-	-	-	-
Расходы амортизации	8 660лв	4 330EUR	8 660лв	4 330EUR	6 660лв	3 330EUR
Расходы на аренду	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR
Расходы электроэнергии	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR
Расходы воды	480лв	240EUR	480лв	240EUR	480лв	240EUR
Расходы безопасности	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR
Расходы Интернета	360лв	180EUR	360лв	180EUR	360лв	180EUR
Расходы на страхование	540лв	270EUR	540лв	270EUR	540лв	270EUR
Расходы материалов	3 300лв	1 650EUR	3 300лв	1 650EUR	3 300лв	1 650EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	103 344лв	51 672EUR	103 344лв	51 672EUR	103 344лв	51 672EUR
Расходы на рекламу	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Другие расходы	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR
Комиссии и скидки /5%доходов/	13 500лв	6 750EUR	14 175лв	7 087EUR	15 600лв	7 800EUR
Финансовые расходы	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Непредвиденные расходы	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	205 484лв	102 742EUR	208 359лв	104 180EUR	213 484лв	106 742EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	64 516лв	32 258EUR	75 141лв	37 570EUR	98 516лв	49 258EUR
КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%	6 452лв	3 226EUR	7 514лв	3 757EUR	9 852лв	4 926EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	58 064лв	29 032EUR	67 627лв	33 813EUR	88 664лв	44 332EUR

Прогноз отчета о доходах и расходах – пессимистический вариант

Приходи и разходи	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
<u>ДОХОДЫ</u>						
Чистый доход от продаж	216 000лв	108 000EUR	226 800лв	113 400EUR	249 600лв	124 800EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	216 000лв	108 000EUR	226 800лв	113 400EUR	249 600лв	124 800EUR
<u>РАСХОДЫ</u>						
Производственные расходы на материалы /20% доходов/	43 200лв	21 600EUR	45 360лв	22 680EUR	49 920лв	24 960EUR
Расходы регистрации	500лв	250EUR	-	-	-	-
Расходы амортизации	8 660лв	4 330EUR	8 660лв	4 330EUR	6 660лв	3 330EUR
Расходы на аренду	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR
Расходы электроэнергии	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR
Расходы воды	480лв	240EUR	480лв	240EUR	480лв	240EUR
Расходы безопасности	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR
Расходы Интернета	360лв	180EUR	360лв	180EUR	360лв	180EUR
Расходы на страхование	540лв	270EUR	540лв	270EUR	540лв	270EUR
Расходы материалов	3 300лв	1 650EUR	3 300лв	1 650EUR	3 300лв	1 650EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	103 344лв	51 672EUR	103 344лв	51 672EUR	103 344лв	51 672EUR
Расходы на рекламу	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Другие расходы	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR
Комиссии и скидки /5%доходов/	10 800лв	5 400EUR	11 340лв	5 670EUR	12 480лв	6 240EUR
Финансовые расходы	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Непредвиденные расходы	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	191 984лв	95 992EUR	194 184лв	97 092EUR	197 884лв	98 942EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	24 016лв	12 008EUR	32 616лв	16 308EUR	51 716лв	25 858EUR
КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%	2 402лв	1 201EUR	3 262лв	1 631EUR	5 172лв	2 586EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	21 614лв	10 807EUR	29 354лв	14 677EUR	46 544лв	23 272EUR

Предполагаемые финансовые показатели

Финансовый показатель	2018г.	2018г.	2019г.	2019г.	2020г.	2020г.
	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант
Коэффициент рентабельности инвестиций = финансовый результат / инвестиции	$\frac{58\ 064}{51\ 700}$ = 1,123	$\frac{21\ 614}{51\ 700}$ = 0,418	$\frac{67\ 627}{51\ 700}$ = 1,308	$\frac{29\ 354}{51\ 700}$ = 0,568	$\frac{88\ 664}{51\ 700}$ = 1,715	$\frac{46\ 544}{51\ 700}$ = 0,900
Коэффициент рентабельности доходов от продаж = финансовый результат / чистый доход от продаж	$\frac{58\ 064}{270\ 000}$ = 0,215	$\frac{21\ 614}{216\ 000}$ = 0,100	$\frac{67\ 627}{283\ 500}$ = 0,239	$\frac{29\ 354}{226\ 800}$ = 0,129	$\frac{88\ 664}{312\ 000}$ = 0,284	$\frac{46\ 544}{249\ 600}$ = 0,186
Коэффициент рентабельности расходов = финансовый результат / расходы	$\frac{58\ 064}{205\ 484}$ = 0,283	$\frac{21\ 614}{191\ 984}$ = 0,113	$\frac{67\ 627}{208\ 359}$ = 0,325	$\frac{29\ 354}{194\ 184}$ = 0,151	$\frac{88\ 664}{213\ 484}$ = 0,415	$\frac{46\ 544}{197\ 884}$ = 0,235
Коэффициент рентабельности собственного капитала = финансовый результат / собственный капитал	$\frac{58\ 064}{100\ 000}$ = 0,581	$\frac{21\ 614}{100\ 000}$ = 0,216	$\frac{67\ 627}{100\ 000}$ = 0,676	$\frac{29\ 354}{100\ 000}$ = 0,294	$\frac{88\ 664}{100\ 000}$ = 0,887	$\frac{46\ 544}{100\ 000}$ = 0,465
Коэффициент эффективности доходов = расходы / доходы	$\frac{205\ 484}{270\ 000}$ = 0,761	$\frac{191\ 984}{216\ 000}$ = 0,889	$\frac{208\ 359}{283\ 500}$ = 0,735	$\frac{194\ 184}{226\ 800}$ = 0,856	$\frac{213\ 484}{312\ 000}$ = 0,684	$\frac{197\ 884}{249\ 600}$ = 0,793
Коэффициент эффективности расходов = доходы / расходы	$\frac{270\ 000}{205\ 484}$ = 1,314	$\frac{216\ 000}{191\ 984}$ = 1,125	$\frac{283\ 500}{208\ 359}$ = 1,361	$\frac{226\ 800}{194\ 184}$ = 1,168	$\frac{312\ 000}{213\ 484}$ = 1,461	$\frac{249\ 600}{197\ 884}$ = 1,261

Из анализа деятельности и оценочных финансовых показателей установлено, что коэффициенты рентабельности являются положительными, а планируемая деятельность является прибыльной.

Коэффициенты эффективности характеризуют взаимосвязь между суммой доходов и суммой расходов. Анализ показывает, что деятельность прибыльна и прогнозируемые доходы превышают прогнозируемые расходы. С развитием бизнеса наблюдается тенденция к увеличению объема реализованных доходов и прибыли.

ОЦЕНКА РИСКОВ

Необходимо также оценить риск: в бизнес-плане, который включает производственный риск, коммерческий риск при продаже, риск в качестве продукции, риск для сотрудников, финансовый риск и другие.

Предприятие принимает меры по снижению риска, такие как страхование активов и деятельности, привлечение опытных и квалифицированных специалистов.

Риск может быть оценен как низкий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый анализ характеризуется хорошими показателями эффективности, прибыльности и ликвидности.

Основываясь на анализе среды и финансовых исследованиях, мы установили, что сможем развивать успешный бизнес в области производства пряников.

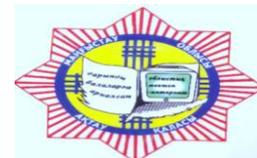
В ближайшие годы мы будем стремиться расширять производственный бизнес.

Деятельность является прибыльной, перспективной и может быть развернута на всей территории страны. Организация и успех деятельности являются индивидуальными для каждого предприятия.



**Экономическая деятельность на
территории Республики Казахстан**
/производство деревянных изделий/

бластная специализированная школа – интернат для одаренных детей с углубленным изучением различных предметов



***Международный сетевой исследовательский проект
«Молодежный бизнес- изучаем возможности»***

Бизнес- план «Изготовление изделий из дерева»



Авторская команда: Нурмагамбетова Асель
Даулетяр Бекжан
Бакибаев Нурбек
Усенов Ерсұлтан

Научный руководитель: Атамуратова Роза Жолдыбаевна
Онгарбаев Абылай Жалгасулы

Школа: „Областная специализированная школа-интернат с углубленным изучением различных предметов для одаренных детей”
г.Ақтау, Мангистауская область – Казахстан

Казахстан, 2018года

Международный сетевой исследовательский проект:

«Молодежный бизнес- изучаем возможности»

1.Задание: Изучить и представить юридические возможности детского предпринимательства в РК.

Нами были получены консультации в области гражданского и трудового права , по вопросам бизнеса специалистами центра обслуживания предпринимателей НПП РК . Изучены ряд документов в сфере предпринимательства. Справочник «100 проектов для малого бизнеса» разработанный Департаментом регионального развития НПП РК «Атамекен», который является путеводителем для начинающего бизнесмена стал нашей настольной книгой при составлении бизнес-плана.

Законодательство Республики Казахстан в сфере предпринимательства основывается на [Конституции](#) Республики Казахстан и состоит из настоящего Кодекса и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан

Предпринимательство – прежде всего вид человеческой деятельности. Основная цель предпринимательской деятельности- производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит прибыль. Радикальные перемены в социально-экономическом укладе страны явились причиной появления в казахстанском законодательстве ст.22 ГК РК 1994г, допускающий участие несовершеннолетних в имущественном обороте в качестве субъектов предпринимательской деятельности. Согласно ст.22ГК РК «Дееспособность несовершеннолетних в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет»:

1.Несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет совершают сделки с согласия родителей, усыновителей или попечителей. Форма такого согласия должна соответствовать форме, которая установлена законодательством для сделки, совершаемой несовершеннолетним.

2.Несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет вправе самостоятельно распоряжаться своим заработком, стипендией, иными доходами и созданными ими объектами права интеллектуальной собственности, а также совершать мелкие бытовые сделки.

3. Несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет самостоятельно несут ответственность по сделкам, совершенным ими в соответствии с правилами настоящей статьи и несут ответственность за вред, причиненный их действиями, по правилам настоящего Кодекса.(п.1,п.2,п.3,п.4 ст.22 ГК)

Молодёжное предпринимательство – одно из приоритетных направлений развития малого и среднего бизнеса в Казахстане. По этой причине на сегодняшний день существует множество программ поддержки молодежного предпринимательства. Среди них содействие молодым предпринимателям оказывает «Дорожная карта бизнеса – 2020», в рамках которой был разработан проект «Бизнес Советник». Данный проект является инструментом нефинансовой поддержки начинающих предпринимателей. Фондом развития предпринимательства «ДАМУ» предусмотрены такие программы, как «Даму-Көмек», «Центр поддержки предпринимательства» и «Программа финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства».

Казахстан на данный момент является страной, в которой процент дееспособного населения в возрасте от 16 до 63 лет достигает отметки 50-60%. Страна обладает огромным нереализованным потенциалом, который может быть достойно преобразован в крепкую прослойку среднего класса. Именно сейчас, формирование предпринимательской среды среди молодежи поможет создать тот базовый класс молодых бизнесменов, ту критическую массу, которая будет достойно конкурировать на мировых рынках, применяя различные виды стратегий региональной экспансии. На сегодняшний день поддержка со стороны государства представлена в виде специально созданных государственных фондов по поддержке и развитию предпринимательства, например, фонд развития предпринимательства «ДАМУ» дает возможность пройти бесплатные курсы для начинающих предпринимателей, а также участвовать в программе по получению грантов на развитие малого и среднего бизнеса. Параллельно, создаются различные дискуссионные площадки и бизнес-инкубаторы для развития и поддержки малого и среднего бизнеса.

Закон Республики Казахстан «О государственной молодежной политике в Республике Казахстан» от 9 февраля 2015 г. № 285 предусматривает поддержку предпринимательской деятельности в сфере молодежной политики. Цель государства:

- - вовлечение социально незащищенных слоев населения из числа молодежи в предпринимательскую деятельность;
- - обучение молодежи основам предпринимательской деятельности, развитие сотрудничества между учебными заведениями и работодателями на договорной основе;
- - разработка региональных программ поддержки молодежного предпринимательства;
- - сотрудничество государственных органов с лицами в целях заключения соглашений на выполнение определенных работ (услуг).

Задание 2

Анкета проекта

Цель проекта: Изготовление изделий из дерева местному населению и туристам.

Производительность: шкатулка- 20 штук, набор для кумыса - 6шт; домбра- 20шт, юрта- 20шт , бесик-20шт, стол национальный- 4шт

Продукция: шкатулка, набор для кумыса- тегеши, кесе, ожау – служат для подачи кумыза, шубата, сорпы., домбра - музыкальный инструмент, юрта, бесик - казахская колыбель — один из самых необычных, самобытных предметов домашнего обихода казахов, считается священной реликвией каждой семьи.

Срок окупаемости: 7 месяцев

Финансирование данного проекта т.е первоначальная инвестиция предполагается за счет спонсорской помощи родительского комитета школы, которые отнеслись к нашей предстоящей работе с должным вниманием. Первоначальная инвестиция: 40000тг

Описание вида деятельности

С глубокой древности одним из распространенных видов домашнего ремесла казахов была художественная обработка дерева. Об этом свидетельствуют многочисленные археологические находки на территории Казахстана и Алтая. Старинные художественные традиции орнаментальных мотивов, технологических приемов изготовления изделий из дерева сохранились в творчестве народных мастеров Казахстана и поныне.

Невозможно переоценить значение дерева в повседневной жизни казахского народа. Из него изготавливали: своё жилище, мебель, утварь, седла, арбы, большую часть изделий, необходимых в быту и для ведения скотоводческого хозяйства и земледелия.

Само жилище кочевника - юрта, немислимо без участия дерева, поскольку каркас его изготавливается из легко гнущегося ивняка, называемого по-казахски тал.

Юрта -- древнейший символ земли Казахстана - ей 3000 лет!

Население Мангистауской области отличается своеобразным искусством , фольклором , своеобразной архитектурой, орнаментами и узорами, что будет отражаться на наших изделиях.

План маркетинга

Основными потребителями предлагаемых изделий являются местные жители Мангистауской области и туристы, посещающие наш регион. Если правильно организовать план маркетинга , то реализация товара принесет прибыль. На начальном этапе сбыт такой продукции не требует особой рекламы и затрат на поиски клиентов. Реализацию своей продукции планируем знакомым, через участие в выставках, ярмарках, через социальные сети. Мы имеем налаженные каналы сбыта продукции через бутики, сувенирные отделы, где продавцами являются родственники.

В дальнейшем при повышении объема выпуска возможны варианты стимулирования сбыта:

- Изготовление буклетов
- рекламная компания через СМИ
- искать заказы через знакомых

Для того, чтобы заниматься резьбой по дереву следует приобрести соответствующие инструменты.

Набор инструментов: паяльник, лобзик, наждачная бумага, пила, Такой комплект можно приобрести дешево на базаре. Резьбой по дереву, изготовлением изделий можем заниматься в школьной мастерской т.е вопрос аренды помещения отсутствует.

Проект рассчитан для начала на Мангистаускую область, где большой спрос на такие изделия. Конкурентов нет, т.к. этим ремеслом занимаются всего несколько мастеров в домашних условиях. В нашем регионе не осуществляется серийный выпуск таких изделий. Те, кто занимается этим индивидуально, берут дорого. А наши изделия будут стоить в 2 раза дешевле, и по качеству намного лучше.

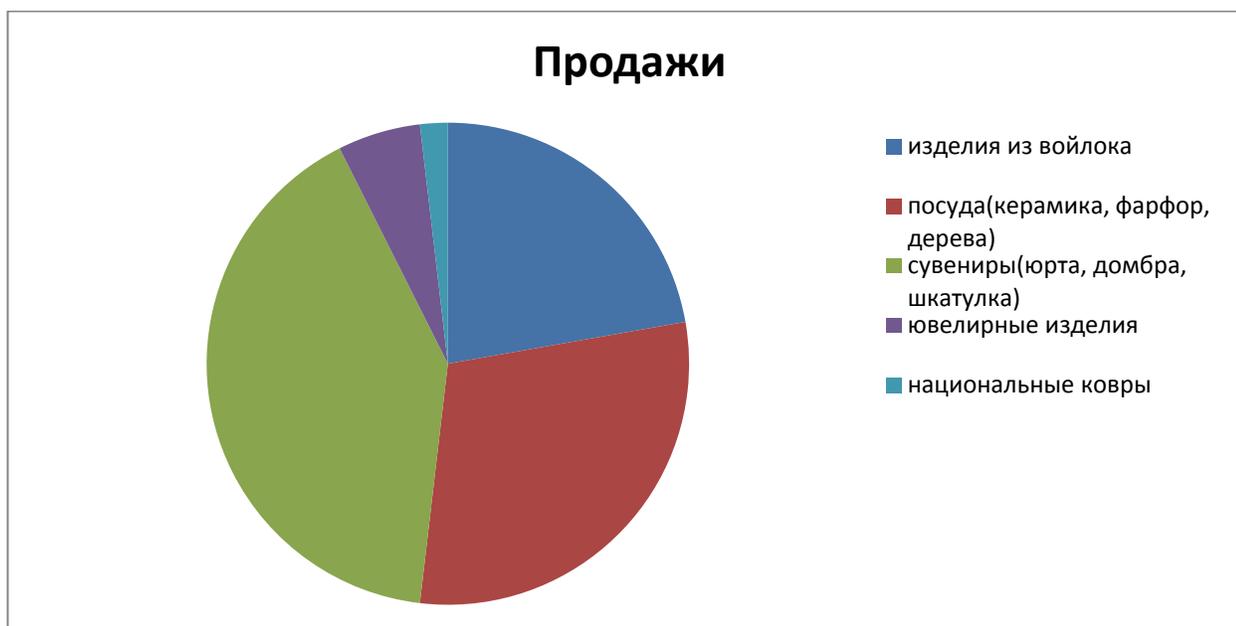
В этом году одна жительница из города Жанаозень обратилась с бизнес-идеей по производству сундуков(пользуются высоким спросом- как приданное невесты) в Палату предпринимателей . Большой спрос только в нашем регионе. Мы изучили весь рынок и уверены в этом. Изучив V спроса и предложений рынка на изделия из дерева мы выяснили, что чаще всего предложения представлены сувенирными изделиями из дерева, которые закупаются на свадебные торжества и мероприятия.

В Республике Казахстан имеется один крупный производитель изделий из дерева – ТОО «Блэк», который специализируется на изготовлении казахской посуды и утвари, выпускает качественную, экологически чистую продукцию.

Мы провели исследование, чтобы выяснить какие изделия пользуются большим спросом у населения, определили наиболее востребованную продукцию народных промыслов. На этом этапе мы использовали метод личного наблюдения, а также провели опрос продавцов бутиков и сувенирных отделов. Был взят временной промежуток-1 час. Востребованность продукции определялась количеством проданных изделий за это время.

Результаты исследования

Варианты ответов	Число проданных изделий
Изделия из войлока	12
Посуда	16
Сувениры	22
Ювелирные изделия	3
Национальные ковры	1



Маркетинговые исследования проводятся с целью получения максимально достоверной информации о том, что необходимо конечным потребителям. Это важный инструмент, с помощью которого можно легко принимать грамотные и взвешенные решения по поводу дальнейшего развития и продвижения своей продукции, включает в себя сбор информации, ее анализ и обобщение, а также результаты и выводы.!

Первоначальная инвестиция: 40000тг

Комплект инструментов обойдется примерно в 25500тенге.

Организационный и производственный план

Для производства изделий из дерева планируется приобрести:

№	Наименование	Кол-во	Цена за 1 ед.	сумма
			в тенге	
1	Фанера 1,5 м ²	2	5000	10000
2	лак	1	1500	1500
3	паяльник	1	1500	1500
4	Наждачная бумага 1м	1	1000	1000
5	лобзик	1	1500	1500
6	Рейка 5*2см	2	1000	2000
7	ПВА клей	50мл	150	150
8	губка	3	100	300
9	шурупы	20шт	500	500
10	пила	1	1000	1000
11	молоток	1	1000	1000

План доходов и расходов

Доходы

	1	2	3	4	5	6	7	всего
	месяц	месяц						
1.Шкатулка	20	20	20	20	20	20	20	140
цена	300	300	300	300	300	300	300	2100
выручка	6000	42000						
2.Кумысный набор	6	6	6		6	6	6	42
цена	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	7000
выручка	6000	42000						
3.Домбра	20	20	20	20	20	20	20	140
цена	100	100	100	100	100	100	100	700
выручка	2000	14000						
4.Бесик	20	20	20	20	20	20	20	140
цена	100	100	100	100	100	100	100	700
выручка	2000	14000						
5.Стол	1		1		1		1	4
цена	300		300		300		300	1200
выручка	300		300		300		300	1200
6. Юрта	20	20	20	20	20	20	20	140
выручка	2000	14000						
итого	18300	18000	18300	18000	18300	18000	18300	127200

Расходы

	1месяц	2месяц	3месяц	4месяц	5месяц	6месяц	7месяц	всего
материалы	25500	-	5500	-	7500	-	4450	42950
итого	25000		5500		7500		4450	42950

Итого расходы составят 42950тенге, прибыль-84250 тенге.

Прибыль от производства планируем распределить на приобретение материалов для увеличения выпуска изделий, создание рекламной продукции. В основе продвижения нашей продукции будут заложены основные факторы: качество, оригинальность, низкая цена.

План производства и доходы от реализации услуг:

1.Шкатулки – 20штук в месяц*7месяцев= 140 штук объем заказа

$140*300\text{тг}=42000\text{тг}$ выручка от продажи шкатулок.

2. Кумысной набор – 6штук в месяц*7 месяцев =42 штук объем заказа

$42*1000\text{тг}=42000\text{тг}$ от продажи набора.

3.Домбра- 20штук в месяц*7месяцев= 140 штук объем заказа

$140*100\text{тг}= 14000\text{тг}$ от продажи

4. Бесик-20штук в месяц*7месяцев= 140 штук объем заказа

$140*100\text{тг}= 14000\text{тг}$ от продажи

5.Стол- 1штук за 2месяца *4 =4 штук объем заказа

$4*300=1200\text{тг}$ выручка от продажи

6.Юрта-20штук в месяц*7месяцев= 140 штук объем заказа

$140*100\text{тг}= 14000\text{тг}$ от продажи

Финансовый план

Отчет о прибылях и убытках за 7 месяцев

Показатели	Итого, тенге
Выручка от реализации	127200
Реализация шкатулок	42000
Реализация наборов для кумыса	42000
Реализация домбры	14000
Реализация бесика	14000
Реализация стола	1200
Реализация юрты	14000
Всего	127200
Затраты	17450
Инструменты	25500
Всего затраты	42950
Доход	84250

Оценка рисков проекта

Существенных рисков при осуществлении нашего бизнес-проекта нет. Но среди всех рисков можно выделить следующие:

а) производственные риски. Неправильное распределение имеющихся ресурсов, времени и сил может отразиться на темпе развития нашего бизнеса.

Поэтому, нужно ставить перед собой реальные цели.

б) коммерческие риски. Например, повышение закупочной цены сырья для изготовления изделий.

Производство и предложение рынку нашего товара, на который имеется спрос и который принесет нам прибыль ведется согласно пунктам ст.22ГК РК 1994г, допускающий участие несовершеннолетних в имущественном обороте в качестве субъектов предпринимательской деятельности, а именно:

несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет совершают сделки с согласия родителей, усыновителей или попечителей.

несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет вправе самостоятельно распоряжаться своим заработком, стипендией, иными доходами и созданными ими объектами права интеллектуальной собственности, а также совершать мелкие бытовые сделки.

несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет самостоятельно несут ответственность по сделкам, совершенным ими в соответствии с правилами настоящей статьи и несут ответственность за вред, причиненный их действиями, по правилам настоящего Кодекса.(п.1,п.2,п.3,п.4 ст.22 ГК)

Национальные изделия из дерева





Экономическая деятельность на территории Республики Болгария

/производство деревянных изделий/

Международный сетевой исследовательский проект
«Молодёжный бизнес – изучаем возможности»

БИЗНЕС-ПЛАН
„Изготовление изделий из дерева” – част2
математические расчеты предполагаемой рентабельности в
условиях Болгарии



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕТЕВОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ
БОЛГАРИЯ - РОССИЯ – КАЗАХСТАН**

Авторская команда Мария Любомирова Любенова

Болгарии: Цветелина Пламенова Накова
Симона Петкова Неделчева
Антония Цветелинова Йончева

Научный руководитель: Станимира Георгиева Петрушкова, e-mail: sgp_2012@dir.bg
Старший учитель экономики и учета, Учитель Болгарии-2017года

Школа: „Национальная финансово-экономическая гимназия”
город София – Республика Болгария

2017/2018года, Р.Болгария

Производство изделий из дерева является также актуально и в Болгарии. Деревянные изделия ищутся и предлагаются на рынке. Деревообрабатывающая промышленность охватывает около 3% ВВП в Болгарии.

Трудовая деятельность в соответствии с Трудовым кодексом Болгарии может осуществляться взрослыми в возрасте старше 18 лет в течение полного 8-часового рабочего дня. Занятость может выполняться и несовершеннолетними старше 16 лет в 7-часовой рабочий день. Занятость несовершеннолетних допускается в условиях расслабленного режима с письменного разрешения родителя и Инспекции по труду.

Деловая деятельность в Республике Болгарии в соответствии с Законом о торговле может регистрироваться и осуществлять только взрослые лица старше 18 лет. **Треjderом по смыслу Коммерческого кодекса** является любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в Коммерческом регистре, которое сформировало предприятие - Общество с ограниченной ответственностью (ООО), Акционерное общество (АО), Единственный трейдер (ЕТ) или другое предприятие, которое профессионально занимается коммерческими сделками и услугами. Трейдеры осуществляют свою деятельность в качестве единственного трейдера или компании, учредители которой могут быть правомочные лица. Правомочные лица по смыслу Закона о лицах и семье являются взрослыми, которые в Республике Болгария должны быть не менее 18 лет.

Разрешается осуществлять самостоятельную предпринимательскую деятельность как **ремесленник** «Производство деревянных сосудов и предметов домашнего обихода», в соответствии с Законом о ремеслах и регистрации в соответствии с Законом о местных налогах и сборах, за реализацию годового производства до 50 000 лв /25 000EUR/.

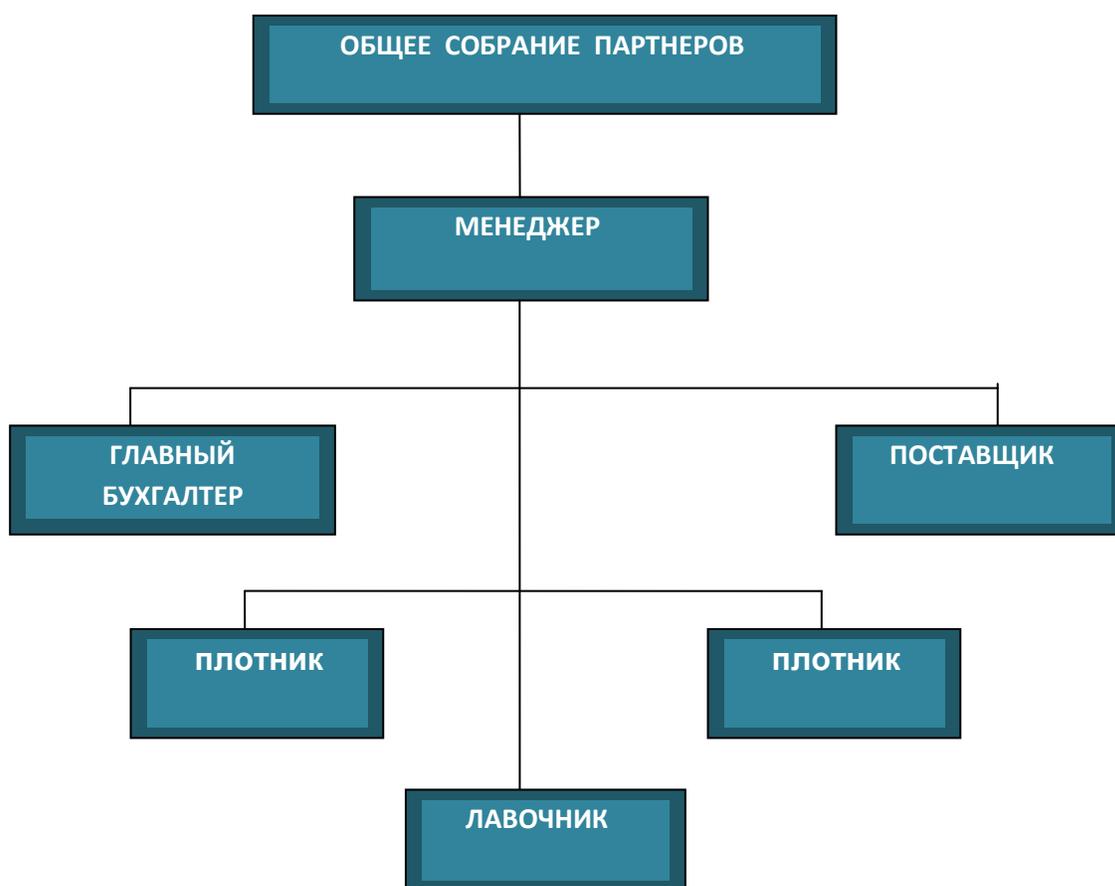
Виртуальная и реальная бизнес-деятельность может быть реализована и в рамках учебной компании для обучения студентов в профессионально-технических училищах, обучения реальными средствами по **Junior Achievement Bulgaria**, «Erasmus+» и других молодежных европейских программ.

Изделия из дерева могут быть произведены и проданы на рынке в Болгарии. Изделия могут быть проданы в мастерские, магазинах, розничных сетях и других торговых точках.

Бизнес включает следующие этапы: Регистрация деятельности , Приобретение оборудования, Покупка материалов и сырья, Организация бизнеса, Выбор персонала, Производственная деятельность, Продажа продукции, Реклама, Финансовый отчет. **Мы организуем Общество с ограниченной ответственностью (ООО)** с четырьмя партнерами с начальным капиталом 100 000левов /50 000EUR/ с 4 партнерами на 25 000лв.

Производственная деятельность, склад, магазин и офис деятельности расположены на территории Софии в помещении 100м2 с месячной арендой 700BGN /350EUR/.

Организация структуры - в предприятии будет работать менеджер, главный бухгалтер, два плотника, лавочник, поставщик.



Рабочее время будет соответствовать потребностям и удобству клиентов:

Понедельник - пятница

10:00h-18:30h

Суббота

10:00h-16:30h

Воскресенье

выходной день

Список персонала, заработной платы и социального обеспечения:

Должность	Количество сотрудников	Ежемесячная зарплата, лева	Расходы на страхование, лева 19,6%	Ежемесячные расходы, лева	Ежегодные расходы, лева /1 занят/	Ежегодные расходы лева /всем/	Ежегодные расходы, EUR /всем/
Менеджер	1	1500	294	1794	21528	21528	10764
Главный бухгалтер	1	1300	255	1555	18660	18660	9330
Поставщик	1	1200	235	1435	17220	17220	8610
Плотник	2	1200	235	1435	17220	34440	17220
Лавочник	1	1000	196	1196	14352	14352	7176
ОБЩО:	6					106 200	53 100

Годовая зарплата и расходы на страхование составляют 106 200 левов /53 100 EUR/ и будут сохраняться в течение трех лет.

ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ

Следует определить ожидаемые расходы, доходы и финансовые результаты бизнеса.

Финансовая часть проекта будет разработана с учетом следующих допущений:

- начало периода - 1 января 2018 года.
- подотчетность бизнеса будет рассмотрена в течение трех лет 2018, 2019 и 2020 годов в оптимистическом и пессимистическом варианте
- предприятие облагается 10% -ным налогом на прибыль
- предприятие зарегистрировано для НДС
- применяется прямолинейный метод амортизации долгосрочных амортизируемых активов
- порог учета и налоговой амортизации 700 BGN / 350 EUR /
- брутто-зарплата будет сохраняться в течение трех лет эксплуатации

А. ПЛАНИРУЕМЫЕ РАСХОДЫ

Планируемые расходы - мы проанализируем затраты на запуск и проведение деятельности в трех группах- расходы регистрации, инвестиционные расходы и эксплуатационные расходы.

1. Расходы регистрации - это затраты, необходимые для регистрации и начала деятельности. Происходит один раз в начале периода:

РАСХОДЫ	Стоимость, лева	Стоимость, EUR
Приложение для сохранения названия компании	20лв	10 EUR
Юридическое обслуживание регистрации компании в Коммерческом регистре	150лв	75 EUR
Стоимость перевода	30лв	15EUR
Разрешения и сборы	100лв	50EUR
Квалифицированный сертификат электронной подписи, 3 года	200лв	100 EUR
ОБЩАЯ СУММА:	500лв	250EUR

2. Инвестиционные расходы – связанные с приобретением активов для бизнеса:

Наименование	Числа	Цена,лева	Всего,лева	Всего,EUR
<u>Амортизируемые активы</u>				
Плотницкая машина Банциг	1	3000 лв	3 000лв	1 500 EUR
Столярно-фрезерный станок	1	4000 лв	4 000лв	2 000EUR
Грузовой автомобиль	1	30 000 лв	30 000лв	15 000 EUR
Меблировка	1	10 000лв	10 000лв	5 000EUR
Кондиционер	1	2 000лв	2 000лв	1 000EUR
Компьютерная система ACER 2710	3	1 000лв	3 000лв	1 500 EUR
Бухгалтерская программа, „БизнесНавигатор”	1	1 000лв	<u>1 000лв</u>	<u>500 EUR</u>
Всего амортизируемых активов:			53 000лв	26 500EUR
<u>Неамортизируемые активы</u>				
Терки	10	40лв	400лв	200EUR
Молоты	10	20лв	200лв	100EUR
Пили	10	10лв	100лв	50EUR
Сумки и мешки	1	200лв	200лв	100EUR
Рабочая одежда	6	100лв	600лв	300EUR
Вебсайт	1	500лв	500лв	250EUR
Принтер Canon 7018	1	350лв	350лв	175EUR
Огнетушитель	1	50лв	<u>50лв</u>	<u>25EUR</u>
Всего неамортизируемые активы:			2 400лв	1 200EUR

Амортизируемые основные средства со значением, превышающим принятые в бухгалтерском учете и налоговым порогом существенность 700BGN /350EUR/, амортизируются и расходуются на долгосрочной основе в соответствии с применяемыми на предприятии учетными и налоговыми ставками амортизации.

Мы рассмотрим обесценение основных средств в течение следующих трех лет:

Долгосрочный актив	Амортиз. значение	Годовая амортиз. норма	Годовая ам.квота 2018г.	Годовая ам.квота 2019г.	Годовая ам.квота 2020г.
Плотницкая машина Банциг	3 000лв	30%	900	900	900
Столярно-фрезерный станок	4 000лв	30%	1 200	1 200	1 200
Грузовой автомобиль	30 000лв	10%	3 000	3 000	3 000
Меблировка	10 000лв	30%	3 000	3 000	3 000
Кондиционер	2 000лв	30%	600	600	600
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1 000лв	50%	500	500	-
Общая сумма, лева	53 000лв	-	10 700лв	10 700лв	8 700лв
Общая сумма, EUR	26 500EUR	-	5 350EUR	5 350EUR	4 350EUR

Неамортизируемые активы со значением, меньшим, чем принятый порог существенности, не могут учитываться как основные средства. Они отражаются по стоимости, когда они вводятся в эксплуатацию с их общей стоимостью в 2018 году в размере 2 400 левов /1 200EUR/. Мы предвидим другие аналогичные расходы материалов в размере 2 400левов /1 200EUR/ в 2019 и 2020 годах.

3. Операционные расходы – это текущие расходы, связанные с деятельностью

Наименование	Общие расходы за 1 месяц, лева	Общие расходы за 1 год, лева	Общие расходы за 1 год, EUR
Аренда - Офис София	700 лв	8 400 лв	4 200 EUR
Электроэнергия	400 лв	4 800 лв	2 400 EUR
Вода	40 лв	480 лв	240 EUR
Защита SOT	100 лв	1 200 лв	600 EUR
Интернет NET1	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование оборудования и деятельности	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование гражданской ответственности	15 лв	180 лв	90 EUR
Расходные материалы	200 лв	2 400 лв	1 200 EUR
Топливо для автомобиля	200 лв	2 400 лв	1 200 EUR
Зарплаты и обеспечение	8 850 лв	106 200 лв	53 100 EUR
Реклама	100 лв	1 200 лв	600EUR
ВСЕГО:	10 665 лв	127 980лв.	63 990EUR

Первоначальные затраты на регистрационные, инвестиционные и операционные расходы будут покрыты за счет собственных средств акционеров.

Предусмотренные комиссии и скидки до 5% от объема продаж.

Производственные расходы на материалы

В столярной мастерской планируется производство качелей, скамеек, беседок, декоративных домов, клеток птиц, музыкальных ящиков и инструментов, столов, стульев, кухонных комплектов, ложек и других продуктов. **Ожидаемые производственные расходы на материалы** занимают 20% от реализованных продаж /без НДС/.



Расчет производственных расходов на материалы на 100 штук деревянных качелей

№	Наименование	Количество	Стоимость, лева	Стоимость, EUR
1	Древесный материал	50 куб.м	5 000лв	2 500EUR
2	Болты и кронштейны	10 шт	100лв	50EUR
3	Клей	10 шт /300мл/	100лв	50EUR
4	Лак	100 шт/300мл/	1 000лв	500EUR
5	Канаты	800 м	400лв	200EUR
	Общая стоимость материалов:	100 шт	6 600лв	3 300EUR
	Единичная стоимость материалов:	1 шт	66 лв	33EUR

Ожидаемая себестоимость и прибыль качели:

Цена продажи с НДС, 1шт:	400 лв
НДС, 20%:	67 лв
Цена продажи без НДС, 1шт:	333лв
Производственные расходы на материалы /~20%/:	66 лв
Заработная плата, амортизация и другие расходы /~50%/	167 лв
Комиссии и скидки /~5%/	17 лв
Ожидаемый профицит, прибыль до налогообложения /~25%/	83 лв
Корпоративный налог, 10%:	8 лв
Чистая прибыль:	75 лв

Производственные расходы на материалы занимают 20% от реализованных продаж /без НДС/. Прибыль облагается 10% корпоративным налогом. Ожидаемая чистая прибыль составляет около 10%-20% от объема продаж /без учета НДС/.

Б. ПЛАНИРУЕМЫЕ ДОХОДЫ

Доходы будут реализованы через прямых продаж в магазине предприятия (40%) и продаж через розничные сети (60%).

Мы представляем ожидаемый доход от продаж за три отчетных года (без учета НДС). В табличной форме представляем среднемесячные и годовые ожидаемые доходы от продаж в оптимистичной форме в 2018 году. Увеличение доходов от продаж запланировано на 2019 год с 5% по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году увеличение доходов с 10% по сравнению с 2019 годом:

Экономическая деятельность	Количество в месяц числа	Един.цена без НДС лева	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Деревянные качели	10шт	330лв	3 300лв	39 600лв	19 800EUR
Деревянные скамейки	10шт	200лв	2 000лв	24 000лв	12 000EUR
Деревянные беседки	10шт	700лв	7 000лв	84 000лв	42 000EUR
Декоративные дома	20шт	100лв	2 000лв	24 000лв	12 000EUR
Клетки для птиц	20шт	50лв	1 000лв	12 000лв	6 000EUR
Музыкальные ящики	20шт	100лв	2 000лв	24 000лв	12 000EUR
Музыкальные инструменты	4шт	800лв	3 200лв	38 400лв	19 200EUR
Стол	10шт	300лв	3 000лв	36 000лв	18 000EUR
Стулья	20шт	50лв	1 000лв	12 000лв	6 000EUR
Кухонные комплекты	10шт	60лв	600лв	7 200лв	3 600EUR
Деревянные ложки	40шт	5лв	200лв	2 400лв	1 200EUR
Другие продукты	20бр	10лв	200лв	2 400лв	1 200EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:			25 500лв	306 000лв	153 000EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:			26 775лв	321 300лв	160 650EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:			29 452лв	353 430лв	176 715EUR

В табличной форме мы представляем среднемесячный и годовой ожидаемый чистый доход от продаж в пессимистичной версии, которые снизились на 20% по сравнению с тем же периодом в оптимистичном сценарии из-за сокращения объемов продаж:

Экономическая деятельность	Количество в месяц числа	Един.цена без НДС лева	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:			20 000лв	244 800лв	122 400EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:			21 420лв	257 040лв	128 520EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:			23 562лв	282 744лв	141 372EUR

В. Налогообложение

Налогообложение в соответствии с Законом о налоге на добавленную стоимость

Предприятие подлежит регистрации НДС при достижении налогооблагаемого оборота, превышающего 50 000 лв. в последние двенадцать месяцев. Учитывая большие объемы продаж, регистрация НДС производится в начале периода.

Каждое предприятие может зарегистрироваться в соответствии с Законом о НДС и по собственной инициативе.

Обычные покупки товаров и услуг будут облагаться 20% ставки НДС и тот же будет пользоваться налоговым кредит по общим правилам Закона о налоге на добавленную стоимость. Продажи будут облагаться ставкой НДС 20%.

НДС имеет независимую отчетность и не входит в формирование финансового результата компании. Финансовый план будет представлен без влияния НДС на доходов и расходов в течение трех рассматриваемых периодов.

Налогообложение в соответствии с Законом о корпоративном подоходном налоге

Предприятие готовит годовой финансовый отчет, в котором отчетный период совпадает с календарным годом. Налогооблагаемая прибыль /убыток/ определяется после сопоставления доходов и расходов в текущем периоде и налоговой трансформации в налоговой декларации.

Налоговая прибыль облагается 10%-ным корпоративным налогом. Корпоративный налог выплачивается на счетах государственного бюджета до 31 марта следующего года.

Г. Финансовый план

Сравнивая текущие доходы и операционные расходы, мы определим финансовый результат компании и будем облагать прибыль с корпоративным налогом /10%/. Ожидаемая балансовая прибыль составляет около 10%-20% оборота.

Прогноз отчета о доходах и расходах – оптимистический вариант

Приходи и разходи	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
<u>ДОХОДЫ</u>						
Чистый доход от продаж	306 000лв	153 000EUR	321 300лв	160 650EUR	353 430лв	176 715EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	306 000лв	153 000EUR	321 300лв	160 650EUR	353 430лв	176 715EUR
<u>РАСХОДЫ</u>						
Производственные расходы на материалы /20% доходов/	61 200лв	30 600EUR	64 260лв	32 130EUR	70 686лв	35 343EUR
Расходы регистрации	500лв	250EUR	-	-	-	-
Расходы амортизации	10 700лв	5 350EUR	10 700лв	5 350EUR	8 700лв	4 350EUR
Расходы на аренду	8 400лв	4 200EUR	8 400лв	4 200EUR	8 400лв	4 200EUR
Расходы электроэнергии	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR
Расходы воды	480лв	240EUR	480лв	240EUR	480лв	240EUR
Расходы безопасности	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR
Расходы Интернета	360лв	180EUR	360лв	180EUR	360лв	180EUR
Расходы на страхование	540лв	270EUR	540лв	270EUR	540лв	270EUR
Расходы материалов	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	106 200лв	53 100EUR	106 200лв	53 100EUR	106 200лв	53 100EUR
Расходы на рекламу	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Другие расходы	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR
Комиссии и скидки /5%доходов/	15 300лв	7 650EUR	16 065лв	8 033EUR	17 672лв	8 836EUR
Финансовые расходы	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
нные расходы	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	223 880лв	111 940EUR	227 205лв	113 603EUR	233 238лв	116 619EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	82 120лв	41 060EUR	94 095лв	47 047EUR	120 192лв	60 096EUR
<i>КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%</i>	8 212лв	4 106EUR	9 410лв	4 705EUR	12 019лв	6 010EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	73 908лв	36 954EUR	84 685лв	42 342EUR	108 173лв	54 086EUR

Прогноз отчета о доходах и расходах – пессимистический вариант

Приходи и расходы	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
<u>ДОХОДЫ</u>						
Чистый доход от продаж	244 800лв	122 400EUR	257 040лв	128 520EUR	282 744лв	141 372EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	244 800лв	122 400EUR	257 040лв	128 520EUR	282 744лв	141 372EUR
<u>РАСХОДЫ</u>						
Производственные расходы на материалы /20% доходов/	48 960лв	24 480EUR	51 408лв	25 704EUR	56 549лв	28 274EUR
Расходы регистрации	500лв	250EUR	-	-	-	-
Расходы амортизации	10 700лв	5 350EUR	10 700лв	5 350EUR	8 700лв	4 350EUR
Расходы на аренду	8 400лв	4 200EUR	8 400лв	4 200EUR	8 400лв	4 200EUR
Расходы электроэнергии	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR	4 800лв	2 400EUR
Расходы воды	480лв	240EUR	480лв	240EUR	480лв	240EUR
Расходы безопасности	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR	1200лв	600EUR
Расходы Интернета	360лв	180EUR	360лв	180EUR	360лв	180EUR
Расходы на страхование	540лв	270EUR	540лв	270EUR	540лв	270EUR
Расходы материалов	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	106 200лв	53 100EUR	106 200лв	53 100EUR	106 200лв	53 100EUR
Расходы на рекламу	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Другие расходы	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR	2 000лв	1 000EUR
Комиссии и скидки /5%доходов/	12 240лв	6 120EUR	12 852лв	6 426EUR	14 137лв	7 069EUR
Финансовые расходы	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Непредвиденные расходы	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	208 580лв	104 290EUR	211 140лв	105 570EUR	215 566лв	107 783EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	36 220лв	18 110EUR	45 900лв	22 950EUR	67 178лв	33 589EUR
<i>КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%</i>	3 622лв	1 811EUR	4 590лв	2 295EUR	6 718лв	3 359EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	32 598лв	16 299EUR	41 310лв	20 655EUR	60 460лв	30 230EUR

Предполагаемые финансовые показатели

Финансовый показатель	2018г.	2018г.	2019г.	2019г.	2020г.	2020г.
	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант
Коэффициент рентабельности инвестиций = финансовый результат / инвестиции	<u>73 908</u> 55 400 = 1,334	<u>32 598</u> 55 400 = 0,588	<u>84 685</u> 55 400 = 1,529	<u>41 310</u> 55 400 = 0,746	<u>108 173</u> 55 400 = 1,953	<u>60 460</u> 55 400 = 1,091
Коэффициент рентабельности доходов от продаж = финансовый результат / чистый доход от продаж	<u>73 908</u> 306 000 = 0,242	<u>32 598</u> 244 800 = 0,134	<u>84 685</u> 321 300 = 0,264	<u>41 310</u> 257 040 = 0,161	<u>108 173</u> 353 430 = 0,306	<u>60 460</u> 282 744 = 0,214
Коэффициент рентабельности расходов = финансовый результат / расходы	<u>73 908</u> 223 880 = 0,330	<u>32 598</u> 208 580 = 0,156	<u>84 685</u> 227 205 = 0,373	<u>41 310</u> 211 140 = 0,196	<u>108 173</u> 233 238 = 0,464	<u>60 460</u> 215 566 = 0,280
Коэффициент рентабельности собственного капитала = финансовый результат / собственный капитал	<u>73 908</u> 100 000 = 0,739	<u>32 598</u> 100 000 = 0,326	<u>84 685</u> 100 000 = 0,847	<u>41 310</u> 100 000 = 0,413	<u>108 173</u> 100 000 = 1,082	<u>60 460</u> 100 000 = 0,605
Коэффициент эффективности доходов = расходы / доходы	<u>223 880</u> 306 000 = 0,732	<u>208 580</u> 244 800 = 0,852	<u>227 205</u> 321 300 = 0,707	<u>211 140</u> 257 040 = 0,821	<u>233 238</u> 353 430 = 0,660	<u>215 566</u> 282 744 = 0,762
Коэффициент эффективности расходов = доходы / расходы	<u>306 000</u> 223 880 = 1,367	<u>244 800</u> 208 580 = 1,174	<u>321 300</u> 227 205 = 1,414	<u>257 040</u> 211 140 = 1,217	<u>353 430</u> 233 238 = 1,515	<u>282 744</u> 215 566 = 1,312

Из анализа деятельности и оценочных финансовых показателей установлено, что коэффициенты рентабельности являются положительными, а планируемая деятельность является прибыльной.

Коэффициенты эффективности характеризуют взаимосвязь между суммой доходов и суммой расходов. Анализ показывает, что деятельность прибыльна и прогнозируемые доходы превышают прогнозируемые расходы. С развитием бизнеса наблюдается тенденция к увеличению объема реализованных доходов и прибыли.

ОЦЕНКА РИСКОВ

Необходимо также оценить риск: в бизнес-плане, который включает производственный риск, коммерческий риск при продаже, риск в качестве продукции, риск для сотрудников, финансовый риск и другие.

Предприятие принимает меры по снижению риска, такие как страхование активов и деятельности, привлечение опытных и квалифицированных специалистов.

Риск может быть оценен как низкий и средний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый анализ характеризуется хорошими показателями эффективности, прибыльности и ликвидности.

Основываясь на анализе среды и финансовых исследованиях, мы установили, что сможем развивать успешный бизнес в области производства деревянных изделий.

В ближайшие годы мы будем стремиться расширять производственный бизнес.

Деятельность является прибыльной, перспективной и может быть развернута на всей территории страны и даже за рубежом. Организация и успех деятельности являются индивидуальными для каждого предприятия.



Экономическая деятельность на территории Российской Федерации

/деятельность питейных заведений и ресторанов/

**Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение
«Видновская гимназия»**

Проект «Бизнес – кафе»

в рамках Международного сетевого исследовательского проекта

«Молодежный бизнес - изучаем возможности»

Участники и разработчики проекта:

Куликова Элеонора 10 б

Туниева Наталья 10 б

Барахвостова Валерия 9 а

Салимуллина Лия 9 а

Куратор проекта:

Митрофанова Т.Н.

Г.Видное 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

- 1.1 Юридические возможности детского и молодежного предпринимательства в РФ.
- 1.2 Идея бизнес проекта – «Бизнес - кафе»
- 1.3 Обоснованность его актуальности в РФ
- 1.4 Представление бизнес – плана проекта «Бизнес – кафе»
- 1.5 Организационный план.
- 1.6 Финансовый план
- 1.7 Возможные риски и факторы их наступления:

1.1 Юридические возможности детского и молодежного предпринимательства

Для того чтобы разработать идею нашего «Бизнес - кафе», мы изучили основные положения и стандарты в сфере молодежного и детского предпринимательства в РФ и познакомились с правовой базой.



Гражданин с момента рождения и до своей смерти обладает правоспособностью, то есть способностью иметь гражданские права и нести обязанности. В содержание правоспособности включается и право заниматься предпринимательской деятельностью (ст. 18 ГК РФ).

Может ли человек с рождения заняться предпринимательской деятельностью?

Конечно же, нет. С рождения и до 18 лет, то есть до своего совершеннолетия, гражданин является недееспособным, то есть он не может приобретать и осуществлять свои гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их. За несовершеннолетних, не достигших 14 лет, почти все сделки совершают от их имени родители, усыновители и опекуны (ст. 28 ГК РФ). Они же несут имущественную ответственность по сделкам малолетнего гражданина и за вред, причиненный ребенком. Ребенок может лишь распоряжаться карманными деньгами, совершать мелкие бытовые сделки и безвозмездные сделки, направленные на получение выгоды.

Таким образом, заниматься предпринимательской деятельностью гражданин может с 18 лет, с момента приобретения полной дееспособности. Однако здесь существует исключение. Несовершеннолетний (не достигший возраста 18 лет) приобретает полную дееспособность с момента вступления в брак. Статьей 13 Семейного кодекса РФ брачный возраст установлен в 18 лет, но при наличии уважительных причин разрешается вступать в брак лицам, достигшим 16 лет. Следовательно, 16-летний подросток, вступивший в брак, становится полностью дееспособным.

Кроме того, несовершеннолетний, достигший возраста 16 лет, может быть объявлен полностью дееспособным, если он:

- работает по трудовому договору, в том числе по контракту;
- занимается предпринимательской деятельностью.

Объявление 16-летнего подростка полностью дееспособным (эмансипация) производится:

- по решению органов опеки и попечительства при наличии согласия обоих родителей (усыновителей, попечителя);
- по решению суда, если родители не дают своего согласия на признание подростка полностью дееспособным.

С 14 до 18 лет ребенок вправе самостоятельно:

- совершать мелкие бытовые сделки, не требующие нотариального удостоверения и государственной регистрации;
- распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами;
- осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения и т.д.;
- вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими.

Все прочие сделки он может совершать с письменного согласия родителей, усыновителей или попечителей. С 14 лет ребенок уже самостоятельно несет материальную ответственность за сделки, которые он совершает.

Таким образом, на основании письменного согласия родителей, заверенного нотариально, подросток может заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью с 14 лет.

Федеральный закон об индивидуальном предпринимательстве планировался, но так и не был принят. В связи с чем представления людей о юридической и правовой базе организации бизнеса остаются весьма туманными. Право на занятие предпринимательской деятельностью гарантировано каждому гражданину статьёй 34 Конституции РФ. К тому же, государство старается оказывать малому бизнесу помощь и поддержку в рамках федеральных и региональных целевых программ:

- Информационная поддержка и консалтинг (проведение семинаров и курсов, распространение информации, подготовка обучающих материалов);

Инфраструктурная поддержка (создание среды для развития бизнеса, бизнес-инкубаторы и фонды развития предпринимательства);

Поддержка инноваций и научно-технических разработок;

Организационная помощь в ярмарочно-выставочной деятельности (льготное или бесплатное предоставление мест на мероприятиях и выставочного оборудования);

Упрощение таких составляющих деятельности субъектов МСП, как правовое регулирование, бухгалтерское сопровождение, порядок лицензирования и оформления разрешительной документации;

Финансовые меры поддержки (субсидии, гранты, компенсации, льготы).

Нам, как имеющим минимальный опыт в предпринимательской деятельности, полученный в основном за счёт школьных мероприятий--ярмарок, аукционов и т.д., важен любой вид помощи от государства, которая позволит повысить уровень организации и значительно облегчит первые шаги в этой непростой сфере.

Получить все виды помощи от государства могут лишь те субъекты предпринимательства, которые уже знакомы властям и внесены в реестр

получателей поддержки. Но малому бизнесу, который планирует воспользоваться финансовой помощью, понадобится еще и принять участие в конкурсном отборе. Необходимо не просто принести уставные и регистрационные документы на участие в конкурсе на получение выбранной поддержки от государства, но и заполнить специальную заявку, сведения в которой и будут основанием для отбора участников программы. Каждому значимому критерию присваиваются свои баллы и простой подсчет и сравнение помогает выбрать тех, кто достоин получить средства из государственного кармана.

В качестве основных критериев оценки выделяют: количество создаваемых рабочих мест, бюджетная эффективность (налоги и сборы), социальная значимость бизнеса, а также иные специфические параметры, каждому из которых присваиваются свои значения баллов.

Есть и другие способы получения финансовой помощи. В настоящее время на просторах Интернета активно действует система краудфандинга.

Краудфандинг(англ. crowdfunding — «народное финансирование») — способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах. Действие этой системы заключается в том, что человек озвучивает какую-либо идею и примерную сумму, которая требуется для её осуществления, а другие люди могут помочь ему, если посчитают идею стоящей. Очень здорово, что существуют подобные сайты, так как они помогли воплотить в жизнь не одну задумку!

Однако, помимо поиска средств на реализацию нашего проекта, не менее важно определить его узкую направленность. Обдумывая этот вопрос, мы базировались на нескольких аспектах:



1. Актуальность, "полезность" бизнес-кафе;
2. Востребованность, то есть определение аудитории, на которую мы будем работать(опросы)
3. Бизнес-план (расчёт затрат, расходов и доходов)

В то же время мы понимали, что хотим помогать людям, находя новые нестандартные решения острых общественных проблем. Таким образом, мы выбрали в качестве объекта деятельности социальное предпринимательство.

Социальное предпринимательство — это один из видов бизнес-деятельности, главными целями которой являются оказание помощи людям и работа с их проблемами. Такой вид бизнеса отличается от чистой благотворительной деятельности способностью проектов самоокупаться и приносить прибыль. Субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные организации могут проявлять активность в различных направлениях, работая в рамках общественно-полезных проектов в области здравоохранения, сельского хозяйства, предоставления услуг, образования и др.

Сегодня невозможно дать однозначное определение социальному предпринимательству, потому что это многогранное явление, которое имеет отношение ко многим сферам жизни человека. Самое краткое и ёмкое может звучать так: «Получение прибыли от оказания помощи другим людям».

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



Основные характеристики:

- ~ориентированность на проблемы людей;
- ~наличие новых решений (так как привычные традиционные способы урегулирования проблем становятся неэффективными);
- ~тиражируемость (возможность делиться опытом с другими организациями по стране и миру);
- ~самоокупаемость (независимость от поддержки спонсоров); ~возможность получения прибыли (необходимо поддерживать и стимулировать развитие

проекта, чтобы он приносил доход и удовлетворял потребности своего владельца). Основная особенность организаций социального предпринимательства — это то, что они способствуют изменениям в обществе и характеризуются тремя компонентами: Выявление несправедливости, выраженной в маргинализации или страдании определенных групп граждан, которые остро нуждаются в материальных средствах или политической поддержке для достижения благополучного существования путем трансформации.

Нахождение возможностей достижения благополучия для какой-либо группы в социуме, страдающей от несправедливости – при помощи вдохновения, креативного подхода к проблеме, активных решительных действий и смелости предпринимателя. Постепенный процесс, ведущий к установлению справедливости, которая становится фактором, облегчающим страдания части людей благодаря «созданию стабильной экосистемы в условиях нового равновесия». Это способствует достижению благополучного существования в будущем данного состава граждан, а также общества в целом. Очень часто решение проблем при помощи социального предпринимательства приносит более эффективные результаты, чем те, которых добиваются благотворительные некоммерческие организации или государство при помощи своих стандартных алгоритмов. Можно перечислить основные преимущества коммерческих социально ориентированных предприятий по сравнению с государственными инстанциями: Высокая степень вовлеченности в процесс предпринимателя и его мотивация к достижению успехов от деятельности организации. У государственных структур появляется возможность передать некоторые полномочия социально ориентированному бизнесу, сокращая тем самым свои административные расходы и временной ресурс, отведенный на реализацию программ: от разработки до внедрения в жизнь реально действующего проекта, который способен оказать помощь определенной группе лиц, испытывающей необходимость в поддержке. Организации в области социального предпринимательства берут на себя роль установки равновесия между гражданами с различным уровнем социального благополучия. Благодаря деятельности предпринимателей и их социально направленных организаций, государство способно следить за эффективностью регулирования равновесия в рамках государственного контроля и в то же время передавать вопросы поиска новых решений проблем современного социума на уровень социально ориентированного бизнеса. Высокий уровень конкуренции среди организаций такого типа способствует тому, что наиболее активные компании фокусируются на своих конкретных целях и стараются их достигать наиболее эффективно.

1.2. Идея «Бизнес - кафе»

Сейчас очень актуальна идея создания *индивидуального предпринимательства, собственного бизнеса*. Государство поддерживает *молодых* предпринимателей, и благодаря этому многие люди хотят проявить себя в бизнесе. Им нужна финансовая, моральная поддержка, которую сможет оказать наш проект – бизнес-кафе. Для того чтобы основать свое дело и нужно понимать не только сколько можно получить прибыли, но и осознавать *риски*. Неопытному молодому предпринимателю будет сложно, поэтому наше бизнес-кафе сможет помочь ему основать прибыльное дело. Общаясь с другими такими же предпринимателями, молодежь сможет найти партнеров и существовать вместе на выгодных условиях.



Основной целью проекта „Бизнес – кафе» - организация и помощь молодежи, которая желает реализовать свои идеи и возможности в предпринимательской деятельности за счет продажи общения, а так же реализация актуального контента в области ведения бизнеса. Объединить молодежь с перспективными бизнес идеями и потенциальных работодателей.

Помимо этого, главной целью является получение заведения прибыли за счет продажи комфортных условий общения между теми людьми которые только хотят реализовать себя в бизнесе и теми кто уже себя реализовал и или ищет новые идеи для продвижения своего бизнеса, или партнеров в сфере молодежного предпринимательства, реализации общения, генерирования актуальных идей.

Наше «Бизнес - кафе» является чем-то средним между кафе, клубом, интернет-клубом, комнатой отдыха, деловым кабинетом. Основное отличие от всем привычных кафе заключается в том, что посетители оплачивают *время*, проводимое в нем.

Задачи – пути достижения цели – это:

- 1) Создание комфортных условий, где молодежь сможет собираться создавать, обсуждать бизнес идеи (антикафе – клуб общения «Бизнес - кафе»);
- 2) Привлечение в «Бизнес - кафе» амбициозных, креативных, творческих молодых людей и опытных бизнесменов и предпринимателей из молодежной среды, которые заработали свой капитал за счет startup для квалифицированной помощи молодым предпринимателям;
- 3) Создание сети кафе для получения расширения финансовых возможностей;
- 4) Создания на базе «Бизнес - кафе» - клуба для реального и виртуального (дистанционного) общения через собственный сайт с молодыми бизнесменами своей страны и выход на международный уровень;

Учитывая все это, можно понять, что наш проект направлен на молодую аудиторию, а конкретно на молодежь, готовую к предпринимательской деятельности. На рынке труда требуются *грамотные молодые* предприниматели, и благодаря этому бизнес-кафе они появятся очень скоро, потому что бизнес-кафе будет помогать молодежи, заинтересованной в экономике и создании своего дела.

Используя СМИ и систему ИНТЕРНЕТ можно достичь популярности в регионе и привлечь клиентов, учитывая то, что например в Ленинском районе аналогов бизнес-кафе нет.

Актуальность создания бизнес-кафе:

- 1) современная молодежь начала активно интересоваться бизнесом и им нужно место, где можно будет собираться, и общаться с людьми со схожими интересами;
- 2) в бизнес-кафе молодежь сможет получить поддержку как информационную, так и моральную, за счет небольшой платы за время, проведенное в нашем заведении;
- 3) молодые предприниматели могут получить квалифицированную помощь от опытных экспертов и бизнесменов;
- 4) молодежь сможет понять принципы и основы бизнеса и основать свое дело, понимая и учитывая риски;
- 5) на рынке труда требуются грамотные молодые предприниматели, и благодаря этому у нашего «Бизнес-кафе» появится возможность для развития в общероссийскую сеть.



Нами так же был проведен **анализ рынка** в нашем сегменте.

Антикафе, известное за рубежом как «тайм каф», является заведением, изначально предназначенным для проведения встреч с близкими людьми, бизнес-партнерами в спокойной обстановке, где никто не помешает обсудить собравшимся те или иные темы. Во многих государствах антикафе существуют уже долгое время и сумели доказать свою востребованность среди огромной аудитории. У нас заведения такого характера пока что встречаются крайне редко, но возможно, что в скором времени все изменится коренным образом.

Сложная финансовая обстановка в стране сделала для части людей, например, для студентов, финансово трудным посещение ресторанов, однако им по-прежнему нужно место для культурного отдыха и досуга. Востребованность антикафе для подростков и для взрослых людей будет только расти, ведь это по-настоящему удобный формат посещения. Благодаря универсальности, которой оно обладает, антикафе будет привлекать широкую аудиторию, которая быстро превратится в постоянных клиентов. Примеры российских антикафе:

1. Антикафе «Циферблат»-по отзывам весьма популярное заведение. Посетители отмечают приятную обстановку, вкусные напитки и занимательный досуг(концерты). Свободное пространство для отдыха, работы, творчества, чтения, игр, общения. В этом плане «Циферблат» очень выгодно отличается от кафе-баров-ресторанов своей организационной политикой. Здесь нет назойливых официантов, громкой музыки и баснословных цен. Наоборот все тихо, мирно, уютно и даже как-то по-домашнему расслабленно. Можно не просто прийти поесть, а провести тут целый день. В «наличии» несколько видов чаев, кофе и печенья. Время посещения — не ограничено, поэтому еду и напитки можно приносить с собой. Вето на алкоголь и табак.
2. Антикафе «Cleverclub», предлагающее своим посетителям пространство для творчества. Именно это и является "изюминкой" этого заведения. Клиенты отмечают ту домашнюю обстановку, которую удалось воссоздать владельцам кафе.

3. Антикафе «Время-Терпит»

В антикафе «Время-Терпит» придерживаются принципов, согласно которым главное в нашей жизни – саморазвитие, а главные качества человека – ум и креативность. И убеждены, что для развития вышеуказанных качеств времени не жалко. В уютных залах, обставленных в стиле кантри (цветастые обои и шторы, деревянная мебель и оригинальные безделушки на полочках), собираются люди, которые не желают сводить жизнь к традиционной формуле «работа-дом-телевизор». Здесь не только отдыхают, общаются, развлекаются и играют в игры (хотя и игр здесь хватает), но и активно занимаются творчеством и самообразованием. В антикафе «Время терпит» можно посмотреть по-настоящему хорошие фильмы и почитать книги, заставляющие задумываться о серьезных вещах, получить психологическую помощь и консультации. В программе антикафе – занятия английским языком, лекции и практикумы по психологии семейной жизни, обучение искусству видеосъемки и оригинальной кулинарии. В залах заведения проходят концерты, спектакли, лекции и семинары по самой разнообразной тематике. Оплата времени пребывания в антикафе достаточно демократична.

4. Dick Mack's pub

Этот паб находится в небольшом городке Дингл, что на западном побережье Ирландии. Аккуратные разноцветные домики здесь соседствуют с изумрудными холмистыми ландшафтами, а здешнюю гавань регулярно посещает дельфин, ставший даже символом города! Dick Mack's – старенький уютный паб, главная ценность которого – его посетители. Местные жители отличаются необыкновенной общительностью и с удовольствием знакомятся с туристами, рассказывая им городские мифы и легенды. Кстати, некоторые завсегдатаи приходят в паб с гитарами, так что у вас есть отличный шанс попасть на импровизированный концерт! Нами был проведен **анализ рынка кафе и антикафе**, наличие **конкурентов** и оценка их деятельности в Ленинском районе. Эти данные мы сгруппировали в таблицу.

НАЗВАНИЕ	АДРЕС	НАПРАВЛЕННОСТЬ	СРЕДНИЙ ЧЕК
1. Видное Местечко	ул. Павла Фёдоровича Гаевского, 1А	РЕСТОРАН, КАФЕ: БЕСПЛАТНЫЙ Wi-Fi, Оплата картой... +доп: DJ, ЗАКРЫТИЕ ПОД БАНКЕТ.	500–800 руб
2. Мульти	МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, Видное, БЕРЕЗОВАЯ УЛ., 5	ДЕТСКОЕ КАФЕ: Wi-Fi, БИЗНЕС-ЛАНЧ, КОФЕ С СОБОЙ, ЗАВТРАК, ДЕТСКАЯ КОМНАТА, ОПЛАТА КАРТОЙ	400–600 руб
3. ТАМАДА	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, Видное, ПРОСП. ЛЕНИНСКОГО КОМСОМОЛА, 5А	Wi-Fi, ДОСТАВКА ЕДЫ, ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА, ОПЛАТА КАРТОЙ	600–1500 руб
4. КАФЕ КОРИЦА	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, Видное, СОВЕТСКАЯ УЛ., 10, КОРП. 1	Wi-Fi, БИЗНЕС-ЛАНЧ, КОФЕ С СОБОЙ, ЗАВТРАК, ОПЛАТА КАРТОЙ	400 руб
5. КАФЕ ПАНДА	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, Видное, БЕРЕЗОВАЯ УЛ., 9	ТИП: ДЕТСКОЕ КАФЕ, ЗАКУСОЧНАЯ, ТАВЕРНА, ТРАКТИР, ФАСТ-ФУД Доп. (выпечка, бесплатная парковка, летняя веранда)	300 руб

6.РЕСТОРАН ЭФФЕ	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, СОВЕТСКИЙ ПР., 7	Wi-Fi, БИЗНЕС-ЛАНЧ, ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА, ОПЛАТА КАРТОЙ, ЗАВТРАК	500–1500 РУБ
7.МУЛАТКА	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, БЕЛОКАМЕННОЕ Ш., 4Б	ТИП: РЕСТОРАН, НОЧНОЙ КЛУБ, БАР, ПАБ Wi-Fi, ДОСТАВКА ЕДЫ, КОФЕ С СОБОЙ, ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА, ОПЛАТА КАРТОЙ	800 РУБ
8.ФЕЛИЧИТА	МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, ОЛЬХОВАЯ УЛ., 4	ТИП: КАФЕ, ПИЦЦЕРИЯ, СТОЛОВАЯ БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА, Wi-Fi, ДОСТАВКА ЕДЫ	700–800 РУБ
9.Гриль Хаус	МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, СОВЕТСКИЙ ПР., 3	РЕСТОРАН, КАФЕ, БЫСТРОЕ ПИТАНИЕ	300-1100 РУБ
10.CAFE DE PARIS	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, ПРОСП. ЛЕНИНСКОГО КОМСОМОЛА, 46А	Wi-Fi, БИЗНЕС-ЛАНЧ, ЗАВТРАК, ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА, ОПЛАТА КАРТОЙ ТИП: КАФЕ	1000–1500 РУБ
11.РЕСТОРАН-БАР ЛУННАЯ НОЧЬ	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, ПРОСП. ЛЕНИНСКОГО КОМСОМОЛА, 1А	Wi-Fi, КОФЕ С СОБОЙ, ЛЕТНЯЯ ВЕРАНДА	700–1500 РУБ
12.ВИДНОФФ	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, РАЙОН РАСТОРГУЕВО, КООПЕРАТИВНАЯ УЛ., 2, ВИДНОЕ	ОСОБ-ТИ: МЕНЮ НА АНГЛИЙСКОМ, DJ, ЖИВАЯ МУЗЫКА, БЕСПЛАТНАЯ ПАРКОВКА, БАРНАЯ СТОЙКА, ВИНОТЕКА, ЗАКРЫТИЕ ПОД БАНКЕТ	2000–3500 РУБ
13.ТРАКТИР ПО-ЩУЧЬЕМУ	ЛЕНИНСКИЙ Р-Н, ВИДНОЕ, ШКОЛЬНАЯ УЛ., 43А	КАФЕ Wi-Fi, БИЗНЕС-ЛАНЧ	1500 РУБ

Вывод: исходя из этих данных можно сделать вывод, что в нашем сегменте анти кафе в Ленинском районе на данный момент отсутствуют конкуренты. К тому же проанализировав данные, не одно кафе в городе не предоставляет тот спектр услуг, которые предлагаем мы. Средний чек варьирует от 300 до 3500 р.

Также мы нашли одного конкурента в пределах города Москвы
Бизнес-молодость.

«Что такое Бизнес Молодость?»

Бизнес Молодость БМ - самое крупное сообщество предпринимателей в России. Люди находят партнеров по бизнесу, жен, друзей, поставщиков, наставников, заводят бесценные знакомства и набираются опыта в нашем сообществе. Мы приезжаем друг к другу в гости в другие города, вместе делаем бизнес, вместе развиваемся и развлекаемся. Наше сообщество – здоровая среда, в которой невозможно не расти.

ЗАВТРА

Приоткроем завесу тайны. Проведем, так называемый, «День открытых дверей».

Сегодня мы работаем над тем, что будет завтра. Сегодня мы вкладываем деньги и силы в:

«**Бизнес-мир**» - это глобальная социальная сеть, которая объединяет всех предпринимателей. Единая база знаний, в которой содержится информация об участниках, подрядчиках и контрагентах. В которой всего за два клика вы сможете увидеть лучшее решение любой насущной проблемы.

«**Бизнес-юность**» - программа, раскрывающая потенциал подростков в возрасте от 11 до 17 лет. Общение с родителями, учителями, внешний вид, выбор своего направления в жизни.

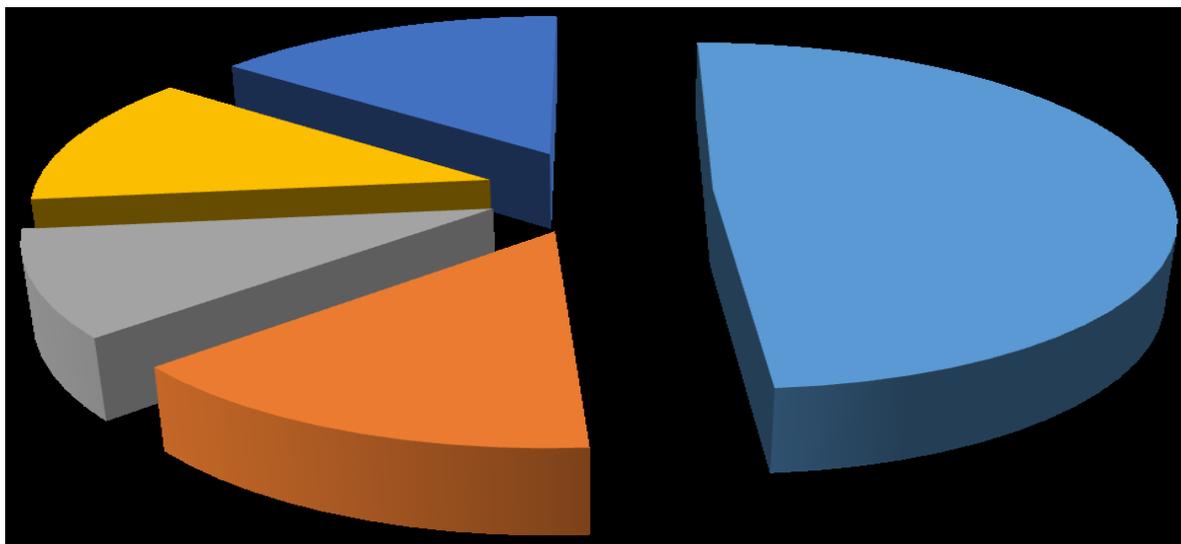
«Вторая молодость» - создается для того, чтобы люди старшего поколения могли идти в ногу со временем. Вести активный образ жизни, общаться с детьми и родственниками по скайпу и заниматься любимым делом. А не угасать перед телевизором, не зная, куда потратить свое свободное время. Как это обычно бывает.

«Бизнес-ученые» - коммерциализация патентов и инноваций. Создание команд ученых и бизнесменов. И все для того, чтобы светлые и смелые идеи не оставались на бумаге, а претворялись в жизнь, открывая новые рынки и новые горизонты, давая возможность ученым реализовать свой творческий потенциал и достойно жить на плоды от собственной мысли. **«Бизнес-завод»** - Площадка, где работают, общаются, едят и отдыхают люди, повернутые на бизнесе. **«Заболевшие»** делом своей жизни.»
Информация взята с их сайта.

№	Название курса	Цена, руб.	Целевая аудитория
1	Интенсив	От 10 000	Люди, интересующиеся бизнесом, начинающие предприниматели
2	Цех	От 20 900	Начинающие бизнесмены
3	Мастер-группа	От 23 000	Владельцы бизнеса, слушатели, хорошо аттестованные на курсах коучинга
4	Реальный Директ	От 15 000	Владельцы бизнеса в сети, подрядчики, новички, которые хотят запустить эффективную рекламную кампанию

Мастер-классы "Бизнес молодость" (Россия, Москва) – отзывы. Отзывы писали 41 человек, на их мнении основывается диаграмма. (Есть также те, кто поддержал отзывы, как плохие, так и хорошие: ВАЖНО отметить, что плохих отзывов намного больше, чем хороших. Кол-во людей, поддержавших плохих больше 400, хороших-63: подсчеты проводились на основе данных).

Отзывы по 5-тибальной шкале:



Примеры отзывов:

1. Николай 812- 5 звезд

Россия, Санкт-Петербург

Достоинства: Хороший заряд мотивации

Недостатки:

Не всем подходит такая скорость

Моё знакомство с "бизнес молодость" началась в 2014 году. Тогда после мастер класса мы с другом решили записаться на "интенсив". "Интенсив", так раньше назывался у них двухдневный тренинг на котором давалось максимум информации.

После прохождения данного мероприятия у меня появилась невероятная мотивация что-то создать. Пробовал много разных проектов от продажи одежды до создания интернет магазинов. Мой партнер не выдержал большого темпа и нем пришлось прекратить общение. Вскоре и я перегорел. В данный момент веду несколько блогов и получаю скромную прибыль от рекламы. О проекте ничего плохого не могу сказать, так как из многим из моих друзей он помог. Каждое слово тренеров данного проекта толкает вас на действие. Если вы хотите просто побыть в роли наблюдателя, лучше выбрать другой курс.

Время использования: 2 дня

Стоимость: 5000 руб.

Год посещения: 2014

Страна: Россия

Регион (край, область, штат): Москва

Город или поселок: Москва

Авторская орфография сохранена.

2.Отзыв: Мастер-классы "Бизнес молодость" (Россия, Москва) - секта. и всего лишь...Достоинства:

lonelymammy-1 звезда

Россия, Новосибирск

для фанатиков

Недостатки:

Реальная секта, которая вытягивает деньги и трансформирует сознание.

Есть у меня подружка. Вот попала она в эту секту. Куча терминологии пафосной, а толку никакого. Этот "Эффективен", а этот "Не эффективен". Бизнес Бизнес! Все вокруг Бизнесмены, плюнуть короче не в кого. Нужно быть успешным, вот там по 1500 человек приходит и у каждого свой бизнес. И рот про БМ не закрывается.

Я попыталась поработать с ней, и ещё с парочкой ребят оттуда же. Смешно просто.

Люди даже элементарно в икселе не работают, всё на коленке, всё на бегу, всё типа в голове. Купил - продал. Ну и какой же это бизнес! Это - пафос.

Но это ладно. Но когда она мне скинула слайды, которые им там показывают. Боже мой, ребята, вы что, с ума сошли за это бабки платить. Да вас разводят как лохов....

Это просто такая тусовка успешных людей. Если хочешь быть успешным - приходи в БМ. И улыбайся, как все, говори о важных вещах, желательно общими, умными, высокопарными фразами!...

Напридумывали там в БМ кучу умных аббревиатур, сокращений, определений, формул.

И говорят на высоконаучном мудрёном языке о том, что небо - голубое, и в одном метре - 100 сантиметров, а ещё Дважды два - четыре. Люди верят, улыбаются, хлопают.

1600 человек в зале без кондиционеров да еще и с пакетами для мусора на голове. И казаки с барабаном! Вот это я понимаю, секта.

Авторская орфография сохранена

3.антон 19 климов-1 звезда

Россия, Москва

Достоинства:

Нет

Недостатки:

Развод на деньги, наркотический воздух в зале и секта

Люди, не глупите, это секта, в зале одурманивающий воздух. Психологическая болтовня, которую выдержит лишь полный фанатик, поглощенный во весь тот бред с переодеванием и вымоганием денег. "Общие цели" выбор "ниши" - только и слышишь это. 100 000 рублей отвалите пожалуйста и потом за создание сайта и т.п.

Год посещения: 2016

Страна: Россия

Регион (край, область, штат): Москва

Город или поселок: Москва

Общее впечатление: секта и мошенничество

Информация о предпринимательстве в Видном: Какие документы нужны для регистрации индивидуального предпринимателя? - Паспорт; - Свидетельство ИНН; Какой срок подготовки документов и регистрации в налоговой инспекции? 7 рабочих дней регистрация в налоговой инспекции + 1 день на подготовку документов. Что входит в ваши услуги? - Подготовка комплекта документов; - Оплата пошлин; - Сдача и получение документов в налоговой инспекции по доверенности; - Печать (если необходима); Схема работы: - Согласование заказа и оплата услуг; - Подготовка документов и оплата пошлин; - Заверение заявления, нотариальной доверенности и паспорта у нотариуса; - Сдача нами документов в налоговую инспекцию по доверенности; - Получение нами документов из налоговой инспекции по доверенности; - Передача комплекта документов клиенту; Какие документы я получу после регистрации индивидуального предпринимателя? - Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве ИП; - Уведомление о постановке на учет физического лица в налоговом органе; - Лист записи Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП); - Уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения. Информация о развитии малого и среднего предпринимательства в Ленинском муниципальном районе Московской области. На 01.01.2015 года число субъектов малого и среднего предпринимательства, охваченных статистическим учетом, составило 2065 единицы, из них малых-363, микропредприятий - 1685, 17-средних предприятий. К числу занятых в малом предпринимательстве, относятся 2876 индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных по месту жительства. Количество малых и средне предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек составляет 198,5 единицы. На предприятиях малого и среднего бизнеса занято 31,32% от общего числа работающих в районе, что составляет 14,8тыс. человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства традиционно сконцентрированы в таких отраслях, как оптовая и розничная торговля - 37%, операции с недвижимым имуществом – 23%, обрабатывающие производства -

9%, строительство - 10%, транспорт и связь - 6%, в прочих видах деятельности (деятельность гостиниц, здравоохранение, предоставление прочих коммунальных, социальных услуг)- 15%. Отраслевая структура предпринимательства свидетельствует о преимущественном его развитии в сфере торговли и операциях с недвижимым имуществом -60%. Общеэкономический оборот (производство и реализация) субъектов малого и среднего предпринимательства за 2014 год составил 73,8 млрд. рублей, что на 101,2% превышает показатель прошлого года. Доля оборота СМП в общем обороте организаций района составила 18,4% . Список организаций, с которыми мы могли бы сотрудничать: 1. На базе нашего района активно развивается некоммерческая организация "Центр интеллектуально-творческого культурного развития "Познавательные игры", руководителем которой является Махров Кирилл Анатольевич. Он с удовольствием идёт на контакт с представителями органов школьного самоуправления, молодёжными организациями, готов к сотрудничеству. Имея большой опыт работы в сфере инновационных форм обучения, он готов к помощи в развитии нашей идеи(проведение лекций, тренингов). Привлечь предпринимателей мы можем возможностью получения процента с лекций, семинаров, вкусной едой(комплексными обедами), возможностью получения неквалифицированного персонала в лице представителей молодёжи и возможностью рекламы их продукции.

1.3 . Обоснованность актуальности,

1.4 . Сущность проекта

1. Основная цель: получение прибыли за счет посетителей. которые оплачивают время, проводимое в нем. Все остальное может предоставляться бесплатно или по символической цене. В стоимость могут входить угощения, развлечения, мероприятия. Меню может включать в себя легкие закуски, прохладительные напитки, чай, кофе, шоколад, пончики, конфеты, бутерброды. Также посетителям не возбраняется приносить еду с собой или заказывать ее через службы доставки в других заведениях.
2. Целевая аудитория: Основной контингент – это молодежь (школьники, студенты, фрилансеры, молодые и опытные предприниматели.

Всех посетителей антикафе в зависимости от целей посещения можно разделить на несколько типов:

1. молодежь, которая пришла получить квалифицированную помощь и поделиться своими идеями, найти единомышленников, пообщаться в легкой и непринужденной обстановки в компании друзей).

2. клиенты, пришедшие с целью провести деловую встречу, поработать в комфортной свободной обстановке, воспользоваться интернетом, зарядить гаджеты;

Средний возраст посетителей – 25 лет.

3. Требуемые вложения: 500 тыс. Срок окупаемости 6 месяцев.



SWOT-анализ проекта

Сильные стороны

- Отсутствие серьезной конкуренции в локальной среде
- Взаимная выгода предпринимателей и амбициозной молодежи
- Высокое качество оборудования
- Живое общение
- Надежные ресурсы

Слабые стороны

- Снижение конкурентоспособности
- Большие вложения
- Недостаточная осведомленность в сфере бизнеса
- посторонние риски

Возможности	Угрозы
<input type="checkbox"/> Материальная помощь государства <input type="checkbox"/> Становление ведущей молодежной компанией в данном городе <input type="checkbox"/> Толчок для создания собственного бизнеса многим людям	<input type="checkbox"/> Инфляция <input type="checkbox"/> Возможность не заинтересовать потребителя (ведет за собой некупаемость проекта) <input type="checkbox"/> Неспособность воплощения некоторых проектов в жизнь

1.5 Организационный план.

Презентация и открытие. Любому бизнесу необходимо дать эффектный старт. Поэтому открытие кафе должно быть проведено в виде праздничной яркой и веселой церемонии. Чем более интересным и впечатляющим будет открытие, тем большее внимание будет приковано к заведению.

1. Регистрация бизнеса. Требуется несколько разрешений и лицензий, регистрация ИП или ООО. Госпошлина за открытие ИП сейчас составляет около 800 рублей. Также потребуются регистрация вывески «Бизнес - кафе», программа производственного контроля (ППК), разрешение СЭС.

Коды ОКВЭД для антикафе:

51 – «Деятельность учреждений клубного типа»;

72 – «Иная деятельность по организации отдыха».

Предпринимательская деятельность в обязательном порядке должна быть зарегистрирована в ИФНС. ППК – это нормативный документ санитарно-эпидемиологического законодательства РФ. В нем подробно прописаны санитарно-противоэпидемиологические (профилактические) мероприятия по фактическому расположению объекта и соблюдению санитарно-гигиенических норм.

2. Формат: организация антикафе с тематическим направлением бизнес продвижения.

3. Выбор помещения, необходимо ориентироваться на несколько параметров:

- линия домов (первая или вторая);
- наличие поблизости остановок общественного транспорта;
- наличие парковки рядом;
- наличие всех коммуникаций – электросетей, канализации, водопровода;
- техническое и санитарно-гигиеническое состояние помещения;
- проходимость места.

Удачное место-это центральные районы города, места рядом с бизнес-центрами, студенческими городками, общежитиями. Но стоимость аренды помещения в таких местах всегда будет выше, чем в спальных районах или пригородах. Исходя из этого оптимальными представляются средние районы

или микрорайоны города. Меньшую проходимость в этом случае можно компенсировать более масштабной и эффективной рекламной кампанией, интересными маркетинговыми уловками.



4. График работы заведения. В самом начале реализации проекта, пока заведение будет работать в тестовом режиме, лучше всего подойдет график с 10:00 до 21:00, так как с 16:00-21:00 удобнее приходиться студентам очникам и школьникам, а с 10:00-16:00 студентам, которые учатся в вечернее время, либо заочникам. В дальнейшем время может быть скорректировано.

5. Мебель и инвентарь закупаем исходя из площади пространства (можно закупить полностью обстановку не новую, а ту что продают, те у кого в силу ряда причин бизнес не «пошёл».)

6. Штатный состав. Учитывая специфичность нашего «Бизнес - кафе», в штат нужно подбирать людей, которые хорошо понимают саму идею и концепцию заведения.

Управляющий (выполняет также бухгалтерские расчеты) – 1 человек; (эти должности займут участницы проекта)

администратор – 1 человек; (эти должности займут участницы проекта)

официант - 1 человек;

уборщица – 1 человек (может на неполный рабочий день, по совместительству, по принципу аутсорсинга);

менеджер по продвижению и развитию проекта; - 2 человека (эти должности займут участницы проекта)

Общее количество персонала – 5-6 человек.

Таблица 2. Штатный состав и заработная плата (данные взяты на основе среднестатистической заработной платы по области.)

Должность	Оклад, руб	Количество человек	Итого, руб
Управляющий и менеджер по продвижению и развитию проекта	20000	3	60000
Администратор	17000	1	17000

Уборщица (неполный рабочий день)	12000	1	12000
Официант	15000	1	15000
ИТОГО:			64000 руб. 104000 руб

7. Продвижение «Бизнес - кафе». Самой лучшей рекламой в таких видах бизнеса считается «сарафанное радио» - «маркетинг из уст в уста», клиенты расскажут не только в живом общении, но и в социальных сетях интернета. Кроме «сарафанного радио» необходимо использовать другие виды рекламы: рекламу на транспорте; рекламу в местных СМИ, в том числе на телевидении и радио; раздачу листовок; рекламу в интернете; участие в разных массовых мероприятиях в других заведениях и организациях, в том числе участие в семинарах, выставках, бизнес-тренингах и т.д. (виды рекламы и затраты на неё будут определяться индивидуально и по необходимости)



8. Формирование группы постоянных клиентов в большей степени зависит именно от качества оказываемых услуг. Также хорошим стимулом к посещению может стать система скидок и бонусов, предоставление абонементов. Постоянная связь с клиентами даст возможность постоянно держать в курсе широкий круг людей.

1.6 Финансовый план

Стоимость посещения – 2 рубля/минута

Посадочных мест – 55 шт.

Средний трафик посещаемости – 50 человек/день

Среднее время посещения – 2 часа (120 минут)

Средний чек на человека – 240 рублей.

Исходя из этих данных, рассчитаем дневную выручку:

$240 * 50 = 12\ 000$ (рублей)

Месячная выручка составит $12\ 000 * 30 = 360\ 000$ рублей.

Поскольку добиться такой посещаемости в первые месяцы работы практически невозможно. Поэтому дальнейшие расчеты, связанные с окупаемостью вложений, будут предполагать, что выход на плановые объемы продаж произойдет на 3-ий месяц работы «Бизнес - кафе»



Так же мы будем применять такое понятие как «стоп - чек». Так как клиенты почасово оплачивают свое нахождение в нашем заведении, то постоянные посетители могут очень долго пребывать в нем, что в итоге вырастает в весьма приличные суммы, особенно если это касается частых визитов. Данный факт может существенно уменьшить количество посетителей заведения. Чтобы этого не было, мы и будем применять «стоп-чек». Это означает, что любой посетитель может прийти, заплатить фиксированную сумму и пребывать без каких-либо ограничений. Обычно стоп-чеки бывают разного номинала и включают в себя дополнительный сервис.

Планируемые доходы:

1. Оплата посещения (2 рубля-минута или абонементов)
2. Продажа бизнес-планов, бизнес-идей (10% от реализации)
3. Платные консультации (2 рубля-минута или абонементов)
4. Платные тренинги (некоторые, зависит от самого тренинга) 2 рубля-минута или абонементов
5. Прибыль с рекламы на нашем web-сайте + от партнёров, чьи организации мы будем рекламировать в самом кафе

Планируемые расходы:

1. Закупка качественных продуктов (молоко, кофе, чай, сахар, печенье, зефир, мармелад, готовые десерты)
2. Аренда помещения (с включенными в стоимость коммунальными услугами)
3. Зарплата персонала

4. Деньги на рекламу кафе (первичные расходы)

5. Мебель, техника (первичные расходы)

6. Ежемесячные отчисления в пенсионный фонд

План денежных поступлений:

Федеральный закон об индивидуальном предпринимательстве планировался, но так и не был принят. В связи с чем представления людей об юридической и правовой базе организации бизнеса остаются весьма туманными. Право на занятие предпринимательской деятельностью гарантировано каждому гражданину статьёй 34 Конституции РФ. К тому же, государство старается оказывать малому бизнесу помощь и поддержку в рамках федеральных и региональных целевых программ:

- Информационная поддержка и консалтинг (проведение семинаров и курсов, распространение информации, подготовка обучающих материалов);
- Инфраструктурная поддержка (создание среды для развития бизнеса, бизнес-инкубаторы и фонды развития предпринимательства);
- Поддержка инноваций и научно-технических разработок;
- Организационная помощь в ярмарочно-выставочной деятельности (льготное или бесплатное предоставление мест на мероприятиях и выставочного оборудования);
- Упрощение таких составляющих деятельности субъектов МСП, как правовое регулирование, бухгалтерское сопровождение, порядок лицензирования и оформления разрешительной документации;
- Финансовые меры поддержки (субсидии, гранты, компенсации, льготы).

Нам, как имеющим минимальный опыт в предпринимательской деятельности, полученный в основном за счёт школьных мероприятий--ярмарок, аукционов и т.д., важен любой вид помощи от государства, которая позволит повысить уровень организации и значительно облегчит первые шаги в этой непростой сфере.

Получить все виды помощи от государства могут лишь те субъекты предпринимательства, которые уже знакомы властям и внесены в реестр получателей поддержки. Но малому бизнесу, который планирует воспользоваться финансовой помощью, понадобится еще и принять участие в конкурсном отборе. Необходимо не просто принести уставные и регистрационные документы на участие в конкурсе на получение выбранной поддержки от государства, но и заполнить специальную заявку, сведения в

которой и будут основанием для отбора участников программы. Каждому значимому критерию присваиваются свои баллы и простой подсчет и сравнение помогает выбрать тех, кто достоин получить средства из государственного кармана.

В качестве основных критериев оценки выделяют: количество создаваемых рабочих мест, бюджетная эффективность (налоги и сборы), социальная значимость бизнеса, а также иные специфические параметры, каждому из которых присваиваются свои значения баллов.

Ещё один способ—организация бизнеса на средства учебного заведения(школы) при условии наличия соответствующих правовых норм.

Также существует возможность привлечения инвесторов.

Информация о налоговых платежах:

Налоговые каникулы — установленный законодательно срок, в течение которого впервые зарегистрированные ИП на УСН или ПСН могут применять нулевые налоговые ставки, установленные в связи с принятием Федерального закона от 29.12.2014 № 477-ФЗ о внесении изменений в ч.2 НК РФ.

Налоговыми каникулами в 2016 году смогут воспользоваться ИП, соблюдающие ряд требований:

- ИП должен быть впервые зарегистрированным.
- ИП должен использовать одну из двух систем налогообложения — УСН и ПСН. В случае применения общей системы налогообложения или спецрежимов вновь зарегистрированный предприниматель может в течение двух лет перейти на УСН или ПСН, чтобы воспользоваться льготой.
- Деятельность ИП должна быть связана с производственной, социальной или научной сферой.
- Доля услуг, работ или товаров, на которые распространяется налоговая ставка 0%, должна составлять не менее 70% от общего дохода.

Налоговые каникулы действуют не более двух налоговых периодов с момента регистрации ИП. Регионы получили право самостоятельно определять конкретные виды деятельности, которые подпадают под налоговые льготы, и устанавливать ограничения на их применение в зависимости от численности работников и предельного размера доходов.

Важно помнить, что налоговые каникулы распространяются исключительно на налог, уплачиваемый при УСН и ПСН, при этом они не освобождают предпринимателей от других налогов (акцизы, земельный, транспортный налоги и др.). Также ИП, несмотря на налоговые каникулы, должны уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование за себя и наемных работников. Следует обратить внимание на то, что по итогам года нужно сдать отчет по УСН с указанием ставки 0%.

1.7 Возможные риски и факторы их наступления: Любой бизнес план предполагает риски, и антикафе не является исключением в данной ситуации. Заведение может долгое время пустовать по причине того, что потенциальная публика ранее с подобным не сталкивалась.

Как известно, ко всему новому наши соотечественники относятся с недоверием. Пока они поймут, что такое антикафе и решатся посетить его, пройдет не менее 2-4-х месяцев. Соответственно ,этот срок заведение может работать в убыток. Подобный риск был предусмотрен в финансовой стороне дела.

Источники информации:

<https://yandex.ru/maps/10719/vidnoe/>

<http://www.adm-vidnoe.ru/index/0-173> <http://magnagroup.ru/content/registratsiya-ip-vidnoe>

<http://molodost.bz/>

<http://hiterbober.ru/business-schools/biznes-molodost-otzyvy-realnye-bm.html>

http://otzovik.com/review_3456806.html

<https://planeta.ru/>



Экономическая деятельность на территории Республики Болгария

/деятельность питейных заведений и ресторанов/

**Международный сетевой исследовательский проект
«Молодёжный бизнес – изучаем возможности»**

БИЗНЕС-ПЛАН
„Бизнес - кафе” – част2
математические расчеты предполагаемой рентабельности в
условиях Болгарии



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕТЕВОЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ
БОЛГАРИЯ - РОССИЯ – КАЗАХСТАН**

Авторская команда Мария Любомирова Любенова

Болгарии: Цветелина Пламенова Накова
Симона Петкова Неделчева
Антония Цветелинова Йончева

Научный руководитель: Станимира Георгиева Петрушкова, e-mail: sgp_2012@dir.bg
Старший учитель экономики и учета, Учитель Болгарии-2017года

Школа: „Национальная финансово-экономическая гимназия”
город София – Республика Болгария
2017/2018года, Р.Болгария

Рестораны и кафетерий предлагают коммерческие услуги, которые актуальны и востребованы на болгарском рынке и занимают около 2% ВВП в Болгарии.

Трудовая деятельность в соответствии с Трудовым кодексом Болгарии может осуществляться взрослыми в возрасте старше 18 лет в течение полного 8-часового рабочего дня. Занятость может выполняться и несовершеннолетними старше 16 лет в 7-часовой рабочий день. Занятость несовершеннолетних допускается в условиях расслабленного режима с письменного разрешения родителя и Инспекции по труду.

Деловая деятельность в Республике Болгарии в соответствии с Законом о торговле может регистрироваться и осуществлять только взрослые лица старше 18 лет.

Трейдерам по смыслу Коммерческого кодекса является любое физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в Коммерческом регистре, которое сформировало предприятие - Общество с ограниченной ответственностью (ООО), Акционерное общество (АО), Единственный трейдер (ЕТ) или другое предприятие, которое профессионально занимается коммерческими сделками и услугами. Трейдеры осуществляют свою деятельность в качестве единственного трейдера или компании, учредители которой могут быть правомочные лица. Правомочные лица по смыслу Закона о лицах и семье являются взрослыми, которые в Республике Болгария должны быть не менее 18 лет.

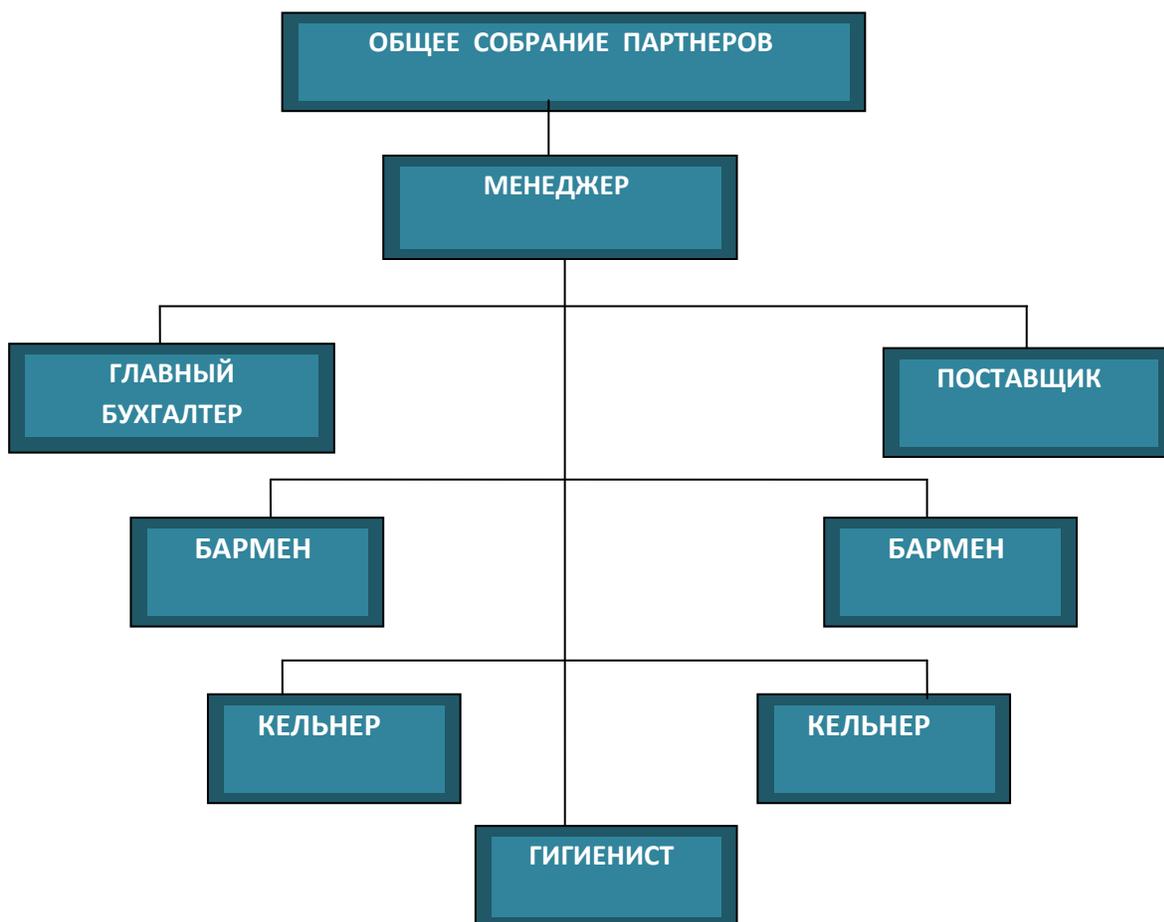
Виртуальная и реальная бизнес-деятельность может быть реализована и в рамках учебной компании для обучения студентов в профессионально-технических училищах, обучения реальными средствами по **Junior Achievement Bulgaria**, «Erasmus+» и других молодежных европейских программ.

В рыночной экономике клиенты ищут, и в то же время бизнес может успешно предлагать продукты питания и напитки в кафе, клуб-баре, караоке-баре, снэк-баре и других заведениях, которые сочетают в себе деятельность кофе, питья, столовой, деловых встреч, игр, музыки, танцев, развлечений и т. д.

Бизнес включает следующие этапы: Регистрация деятельности , Приобретение оборудования, Покупка материалов и сырья, Организация бизнеса, Выбор персонала, Производственная деятельность, Продажа, Реклама, Финансовый отчет. **Мы организуем „Бизнес-кафе” как Общество с ограниченной ответственностью (ООО)** с четырьмя партнерами с начальным капиталом 100 000левов /50 000EUR/ с 4 партнерами на 25 000лв.

Оборудованный коммерческий зал на 100 мест, кухня, ванная комната и склад расположены на территории Софии в помещении 120м2 с месячной арендой 1000BGN /350EUR/. Аренда оборудована и зарегистрирована как кофе, что снизит стоимость оборудования и регистрацию.

Организация структуры - в предприятии будет работать менеджер, главный бухгалтер, два бармена, два кельнера, поставщик, гигиенист.



Рабочее время будет соответствовать потребностям и удобству клиентов:

Вторник - Воскресенье
08:30h-22:30h

Понедельник
выходной день

Список персонала, заработной платы и социального обеспечения:

Должность	Количество сотрудников	Ежемесячная зарплата, лева	Расходы на страхование, лева 18,9%	Ежемесячные расходы, лева	Ежегодные расходы, лева /1 занят/	Ежегодные расходы лева /всем/	Ежегодные расходы, EUR /всем/
Менеджер	1	1500	284	1784	21408	21408	10704
Главный бухгалтер	1	1300	246	1546	18552	18552	9276
Поставщик	1	1200	227	1427	17124	17124	8562
Бармен	2	1200	227	1427	17124	34248	17124
Кельнер	2	1000	189	1189	14268	28536	14268
Гигиенист	1	800	151	951	11412	11412	5706
ОБЩО:	8					131 280	65 640

Годовая зарплата и расходы на страхование составляют 131 280 левов /65 640 EUR/ и будут сохраняться в течение трех лет.

ФИНАНСОВАЯ ЧАСТЬ

Следует определить ожидаемые расходы, доходы и финансовые результаты бизнеса.

Финансовая часть проекта будет разработана с учетом следующих допущений:

- начало периода - 1 января 2018 года.
- отчетность бизнеса будет рассмотрена в течение трех лет 2018, 2019 и 2020 годов в оптимистическом и пессимистическом варианте
- предприятие облагается 10% -ным налогом на прибыль
- предприятие зарегистрировано для НДС
- применяется прямолинейный метод амортизации долгосрочных амортизируемых активов
- порог учета и налоговой амортизации 700 BGN / 350 EUR /
- брутто-зарплата будет сохраняться в течение трех лет эксплуатации

А. ПЛАНИРУЕМЫЕ РАСХОДЫ

Планируемые расходы - мы проанализируем затраты на запуск и проведение деятельности в трех группах- расходы регистрации, инвестиционные расходы и эксплуатационные расходы.

1. Расходы регистрации - это затраты, необходимые для регистрации и начала деятельности. Происходит один раз в начале периода:

РАСХОДЫ	Стоимость, лева	Стоимость, EUR
Приложение для сохранения названия компании	20лв	10 EUR
Юридическое обслуживание регистрации компании в Коммерческом регистре	150лв	75 EUR
Стоимость перевода	30лв	15EUR
Разрешения и сборы	100лв	50EUR
Квалифицированный сертификат электронной подписи, 3 года	200лв	100 EUR
Начальная лицензия на торговлю алкогольными напитками	100лв	50EUR
ОБЩАЯ СУММА:	600лв	300EUR
<i>Годовая лицензия на торговлю алкогольными напитками</i>	<i>1500лв</i>	<i>750EUR</i>

2. Инвестиционные расходы – связанные с приобретением активов для бизнеса:

Наименование	Числа	Цена,лева	Всего,лева	Всего,EUR
<u>Амортизируемые активы</u>				
Звуковое и световое оборудование	1	4 000 лв	4 000лв	2 000EUR
Кухонное оборудование	1	3 000лв	3 000лв	1 500EUR
Грузовой автомобиль	1	30 000 лв	30 000лв	15 000 EUR
Кондиционер	2	2 000лв	4 000лв	2 000EUR
Компьютерная система ACER 2710	3	1 000лв	3 000лв	1 500 EUR
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1	1 000лв	<u>1 000лв</u>	<u>500 EUR</u>
Всего амортизируемых активов:			45 000лв	22 500EUR
<u>Неамортизируемые активы</u>				
Завесы	10	60лв	600лв	300EUR
Скатерти	50	10лв	500лв	250EUR
Коробки и сумки	4	50лв	200лв	100EUR
Рабочая одежда	8	100лв	800лв	400EUR
Вебсайт	1	500лв	500лв	250EUR
Принтер Canon 7018	1	350лв	350лв	175EUR
Огнетушитель	1	50лв	<u>50лв</u>	<u>25EUR</u>
Всего неамортизируемые активы:			3 000лв	1 500EUR

Амортизируемые основные средства со значением, превышающим принятые в бухгалтерском учете и налоговым порогом существенность 700BGN /350EUR/, амортизируются и расходуются на долгосрочной основе в соответствии с применяемыми на предприятии учетными и налоговыми ставками амортизации.

Мы рассмотрим обесценение основных средств в течение следующих трех лет:

Долгосрочный актив	Амортиз. значение	Годовая амортиз. норма	Годовая ам.квота 2018г.	Годовая ам.квота 2019г.	Годовая ам.квота 2020г.
Звуковое и световое оборудование	4 000лв	30%	1 200	1 200	1 200
Кухонное оборудование	3 000лв	30%	900	900	900
Грузовой автомобиль	30 000лв	10%	3 000	3 000	3 000
Кондиционер	2 000лв	30%	600	600	600
Кондиционер	2 000лв	30%	600	600	600
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Компьютерная система ACER2710	1 000лв	50%	500	500	-
Бухгалтерская программа „БизнесНавигатор”	1 000лв	50%	500	500	-
Общая сумма, лева	45 000лв	-	8 300лв	8 300лв	6 300лв
Общая сумма, EUR	22 500EUR	-	4 150EUR	4 150EUR	3 150EUR

Неамортизируемые активы со значением, меньшим, чем принятый порог существенности, не могут учитываться как основные средства. Они отражаются по стоимости, когда они вводятся в эксплуатацию с их общей стоимостью в 2018 году в размере 3 000 левов /1 500EUR/. Мы предвидим другие аналогичные расходы материалов в размере 3 000 левов /1 500EUR/ в 2019 и 2020 годах.

4. Операционные расходы – это текущие расходы, связанные с деятельностью

Наименование	Общие расходы за 1 месяц, лева	Общие расходы за 1 год, лева	Общие расходы за 1 год, EUR
Аренда - Офис София	1 000 лв	12 000 лв	6 000 EUR
Электроэнергия	500 лв	6 000 лв	3 000 EUR
Вода	100 лв	1 200 лв	600 EUR
Защита SOT	100 лв	1 200 лв	600 EUR
Интернет NET1	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование оборудования и деятельности	30 лв	360 лв	180 EUR
Страхование гражданской ответственности	15 лв	180 лв	90 EUR
Расходные материалы	200 лв	2 400 лв	1 200 EUR
Топливо для автомобиля	200 лв	2 400 лв	1 200 EUR
Зарплаты и обеспечение	10 940 лв	131 280лв	65 640 EUR
Реклама	100 лв	1 200 лв	600EUR
ВСЕГО:	13 215 лв	158 580лв	79 290EUR

Первоначальные затраты на регистрационные, инвестиционные и операционные расходы будут покрыты за счет собственных средств акционеров.

Предусмотренные скидки до 5% от объема продаж.

Коммерческая надбавка

В кофе будут предлагаться чай, кофе, безалкогольные и алкогольные напитки, завтраки, сэндвичи, салаты, блюда, десерты и другие. Планируется стоимость материалов занять 40% от реализованных продаж /без НДС/.



Ожидаемая стоимость и прибыль за Блюдо с сыром и колбасой, 1кг:

№	Наименование	Количество	Стоимость, лева	Стоимость, EUR
1	Сыр	2000г	15лв	10EUR
2	Желтый сыр	2000г	20лв	10EUR
3	Ветчина	2000г	25лв	15EUR
4	Луканка	2000г	30лв	20EUR
5	Прошутто	2000г	30лв	20EUR
	Общая стоимость материалов:	10шт, 10кг	120лв	75 EUR
	Единичная стоимость материалов:	1шт, 1кг	12лв	37,5EUR

Цена продажи с НДС, 1шт: 36лв

НДС, 20%: 6лв

Цена продажи без НДС, 1шт: 30лв

Стоимость материалов /~40%/: 12лв

Зарботная плата, амортизация и другие расходы /~30%/ 9лв

Скидки /~5%/ 2лв

Ожидаемый профицит, прибыль до налогообложения /~22%/ 7лв

Корпоративный налог, 10%: 1лв

Чистая прибыль /~20%/: 6лв

Стоимость материалов занимают 40% от реализованных продаж /без НДС/. Прибыль облагается 10% корпоративным налогом. Ожидаемая чистая прибыль составляет около 10-20% от объема продаж /без учета НДС/.

Б. ПЛАНИРУЕМЫЕ ДОХОДЫ

Доходы будут реализованы через прямых продаж в кофе (80%) и через доставкой на дом (20%).

Мы представляем ожидаемый доход от продаж за три отчетных года (без учета НДС). В табличной форме представляем среднемесячные и годовые ожидаемые доходы от продаж в оптимистичной форме в 2018 году. Увеличение доходов от продаж запланировано на 2019 год с 5% по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году увеличение доходов с 10% по сравнению с 2019 годом:

Экономическая деятельность	Количество в месяц числа	Един.цена без НДС лева	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Чай	1000шт	2лв	2 000лв	24 000лв	12 000EUR
Кафе	1500шт	2лв	3 000лв	36 000лв	18 000EUR
Безалкогольная напитокка	1000шт	3лв	3 000лв	36 000лв	18 000EUR
Алкогольная напитокка	1000шт	7лв	7000лв	84 000лв	42 000EUR
Завтрак	200шт	10лв	2 000лв	24 000лв	12 000EUR
Сэндвич	200шт	8лв	1 600лв	19 200лв	9 600EUR
Салат	500шт	8лв	4 000лв	48 000лв	24 000EUR
Блюдо	100шт	30лв	3 000лв	36 000лв	18 000EUR
Мороженое с фруктами	200шт	10лв	2 000лв	24 000лв	12 000EUR
Торт	200шт	8лв	1 600лв	19 200лв	9 600EUR
Другие продукты	500бр	8лв	4 000лв	48 000лв	24 000EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:			33 200лв	398 400лв	199 200EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:			34 860лв	418 320лв	209 160EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:			38 346лв	460 152лв	230 076EUR

В табличной форме мы представляем среднемесячный и годовой ожидаемый чистый доход от продаж в пессимистичной версии, которые снизились на 20% по сравнению с тем же периодом в оптимистичном сценарии из-за сокращения объемов продаж:

Экономическая деятельность	Количество в месяц числа	Един.цена без НДС лева	Ежемесячные продажи лева	Годовые продажи лева	Годовые продажи EUR
Общий доход от продаж, 2018 г:			26 560лв	318 720лв	159 360EUR
Общий доход от продаж, 2019 г:			27 888лв	334 656лв	167 328EUR
Общий доход от продаж, 2020 г:			30 676лв	368 112лв	184 056EUR

В. Налогообложение

Налогообложение в соответствии с Законом о налоге на добавленную стоимость

Предприятие подлежит регистрации НДС при достижении налогооблагаемого оборота, превышающего 50 000 лв. в последние двенадцать месяцев. Учитывая большие объемы продаж, регистрация НДС производится в начале периода.

Каждое предприятие может зарегистрироваться в соответствии с Законом о НДС и по собственной инициативе.

Обычные покупки товаров и услуг будут облагаться 20% ставки НДС и тот же будет пользоваться налоговым кредит по общим правилам Закона о налоге на добавленную стоимость. Продажи будут облагаться ставкой НДС 20%.

НДС имеет независимую отчетность и не входит в формирование финансового результата компании. Финансовый план будет представлен без влияния НДС на доходов и расходов в течение трех рассматриваемых периодов.

Налогообложение в соответствии с Законом о корпоративном подоходном налоге

Предприятие готовит годовой финансовый отчет, в котором отчетный период совпадает с календарным годом. Налогооблагаемая прибыль /убыток/ определяется после сопоставления доходов и расходов в текущем периоде и налоговой трансформации в налоговой декларации.

Налоговая прибыль облагается 10%-ным корпоративным налогом. Корпоративный налог выплачивается на счетах государственного бюджета до 31 марта следующего года.

Г. Финансовый план

Сравнивая текущие доходы и операционные расходы, мы определим финансовый результат компании и будем облагать прибыль с корпоративным налогом /10%/. Ожидаемая балансовая прибыль составляет около 10%-20% оборота.

Прогноз отчета о доходах и расходах – оптимистический вариант

Приходи и расходы	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
ДОХОДЫ						
Чистый доход от продаж	398 400лв	199 200EUR	418 320лв	209 160EUR	460 152лв	230 076EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	398 400лв	199 200EUR	418 320лв	209 160EUR	460 152лв	230 076EUR
РАСХОДЫ						
Расходы материалов /40%доходов/	159 350лв	79 675EUR	167 328лв	83 664EUR	184 060лв	92 030EUR
Расходы регистрации	600лв	300EUR	-	-	-	-
Годовая лицензия на алкогольные напитки	1500лв	750EUR	1500лв	750EUR	1500лв	750EUR
Расходы амортизации	8 300лв	4 150EUR	8 300лв	4 150EUR	6 300лв	3 150EUR
Расходы на аренду	12 000лв	6 000EUR	12 000лв	6 000EUR	12 000лв	6 000EUR
Расходы электроэнергии	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR
Расходы воды	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Расходы безопасности	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Расходы Интернета	360лв	180EUR	360лв	180EUR	360лв	180EUR
Расходы на страхование	540лв	270EUR	540лв	270EUR	540лв	270EUR
Расходы материалов	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	131 280лв	65 640EUR	131 280лв	65 640EUR	131 280лв	65 640EUR
Расходы на рекламу	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Комиссии и скидки /5%доходов/	19 920лв	9 960EUR	20 916лв	10 458EUR	23 008лв	11 504EUR
Финансовые расходы	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Непредвиденные расходы	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR	5 000лв	2 500EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	354 460лв	177 230EUR	362 824лв	181 412EUR	379 648лв	189 824EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	43 940лв	21 970EUR	55 496лв	27 748EUR	80 504лв	40 252EUR
<i>КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%</i>	4 394лв	2 197EUR	5 550лв	2 775EUR	8 050лв	4 025EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	39 546лв	19 773EUR	49 946лв	24 973EUR	72 454лв	36 227EUR

Прогноз отчета о доходах и расходах – пессимистический вариант

Приходи и расходы	2018г. лева	2018г. EUR	2019г. лева	2019г. EUR	2020г. лева	2020г. EUR
ДОХОДЫ						
Чистый доход от продаж	318 720лв	159 360EUR	334 656лв	167 328EUR	368 112лв	184 056EUR
ВСЕ ДОХОДЫ	318 720лв	159 360EUR	334 656лв	167 328EUR	368 112лв	184 056EUR
РАСХОДЫ						
Расходы материалов /40%доходов/	127 488лв	63 744EUR	133 862лв	66 931EUR	147 244лв	73 622EUR
Расходы регистрации	600лв	300EUR	-	-	-	-
Годовая лицензия на алкогольные напитки	1500лв	750EUR	1500лв	750EUR	1500лв	750EUR
Расходы амортизации	8 300лв	4 150EUR	8 300лв	4 150EUR	6 300лв	3 150EUR
Расходы на аренду	12 000лв	6 000EUR	12 000лв	6 000EUR	12 000лв	6 000EUR
Расходы электроэнергии	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR	6 000лв	3 000EUR
Расходы воды	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Расходы безопасности	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Расходы Интернета	360лв	180EUR	360лв	180EUR	360лв	180EUR
Расходы на страхование	540лв	270EUR	540лв	270EUR	540лв	270EUR
Расходы материалов	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы топлива	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR	2 400лв	1 200EUR
Расходы зарплаты, обеспечения	131 280лв	65 640EUR	131 280лв	65 640EUR	131 280лв	65 640EUR
Расходы на рекламу	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Комиссии и скидки /5%доходов/	15 936лв	7 968EUR	16 732лв	8 366EUR	18 406лв	9 203EUR
Финансовые расходы	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR	1 200лв	600EUR
Непредвиденные расходы	3 000лв	2 500EUR	3 000лв	2 500EUR	3 000лв	2 500EUR
ВСЕ РАСХОДЫ	316 604лв	158 302EUR	323 174лв	161 587EUR	336 230лв	168 115EUR
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	2 116лв	1 058EUR	11 482лв	5 741EUR	31 882лв	15 941EUR
<i>КОРПОРАТИВНЫЙ НАЛОГ, 10%</i>	212лв	111EUR	1 148лв	574EUR	3 188лв	1 594EUR
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 904лв	952EUR	10 334лв	5 167EUR	28 634лв	14 317EUR

Предполагаемые финансовые показатели

Финансовый показатель	2018г.	2018г.	2019г.	2019г.	2020г.	2020г.
	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант	оптимистичный вариант	пессимистический вариант
Коэффициент рентабельности инвестиций = финансовый результат / инвестиции	$\frac{39\ 546}{48\ 000}$ = 0,824	$\frac{1\ 904}{48\ 000}$ = 0,040	$\frac{49\ 946}{48\ 000}$ = 1,041	$\frac{10\ 334}{48\ 000}$ = 0,215	$\frac{72\ 454}{48\ 000}$ = 1,509	$\frac{28\ 634}{48\ 000}$ = 0,597
Коэффициент рентабельности доходов от продаж = финансовый результат / чистый доход от продаж	$\frac{39\ 546}{398\ 400}$ = 0,099	$\frac{1\ 904}{318\ 720}$ = 0,006	$\frac{49\ 946}{418\ 320}$ = 0,119	$\frac{10\ 334}{334\ 656}$ = 0,031	$\frac{72\ 454}{460\ 152}$ = 0,157	$\frac{28\ 634}{368\ 112}$ = 0,078
Коэффициент рентабельности расходов = финансовый результат / расходы	$\frac{39\ 546}{354\ 460}$ = 0,112	$\frac{1\ 904}{316\ 604}$ = 0,006	$\frac{49\ 946}{362\ 824}$ = 0,138	$\frac{10\ 334}{323\ 174}$ = 0,032	$\frac{72\ 454}{379\ 648}$ = 0,191	$\frac{28\ 634}{336\ 230}$ = 0,085
Коэффициент рентабельности собственного капитала = финансовый результат / собственный капитал	$\frac{39\ 546}{100\ 000}$ = 0,395	$\frac{1\ 904}{100\ 000}$ = 0,019	$\frac{49\ 946}{100\ 000}$ = 0,499	$\frac{10\ 334}{100\ 000}$ = 0,103	$\frac{72\ 454}{100\ 000}$ = 0,725	$\frac{28\ 634}{100\ 000}$ = 0,286
Коэффициент эффективности доходов = расходы / доходы	$\frac{354\ 460}{398\ 400}$ = 0,890	$\frac{316\ 604}{318\ 720}$ = 0,993	$\frac{362\ 824}{418\ 320}$ = 0,867	$\frac{323\ 174}{334\ 656}$ = 0,966	$\frac{379\ 648}{460\ 152}$ = 0,823	$\frac{336\ 230}{368\ 112}$ = 0,913
Коэффициент эффективности расходов = доходы / расходы	$\frac{398\ 400}{354\ 460}$ = 1,124	$\frac{318\ 720}{316\ 604}$ = 1,007	$\frac{418\ 320}{362\ 824}$ = 1,153	$\frac{334\ 656}{323\ 174}$ = 1,036	$\frac{460\ 152}{379\ 648}$ = 1,212	$\frac{368\ 112}{336\ 230}$ = 1,095

Из анализа деятельности и оценочных финансовых показателей установлено, что коэффициенты рентабельности являются положительными, а планируемая деятельность является прибыльной.

Коэффициенты эффективности характеризуют взаимосвязь между суммой доходов и суммой расходов. Анализ показывает, что деятельность прибыльна и прогнозируемые доходы превышают прогнозируемые расходы. С развитием бизнеса наблюдается тенденция к увеличению объема реализованных доходов и прибыли.

ОЦЕНКА РИСКОВ

Необходимо также оценить риск: в бизнес-плане, который включает коммерческий риск при продаже, риск в качестве продукции, риск для сотрудников, потребительский риск, финансовый риск и другие.

Предприятие принимает меры по снижению риска, такие как страхование активов и деятельности, привлечение опытных и квалифицированных специалистов.

Риск может быть оценен как низкий и средний.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый анализ характеризуется хорошими показателями эффективности, прибыльности и ликвидности.

Основываясь на анализе среды и финансовых исследованиях, мы установили, что сможем развивать успешный бизнес в в сфере ресторанных и кафетерий.

В ближайшие годы мы будем стремиться расширять бизнес.

Деятельность является прибыльной, перспективной и может быть развернута на территории страны. Организация и успех деятельности являются индивидуальными для каждого предприятия.

ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ /ЗАКЛЮЧЕНИЕ/

Финансовый анализ характеризуется хорошими показателями рентабельности, ликвидности и эффективности деятельности предприятий в Болгарии, России и Казахстане.

Деятельность является прибыльной, перспективной и может быть развернута на всей территории страны и даже за рубежом.

Основываясь на анализе среды и финансовых исследованиях, мы установили, что сможем развивать успешный бизнес в области туризма, производства, услуг, торговли, кафе.

В ближайшие годы мы будем стремиться реализовать и расширять бизнес, построить собственную базу, создать филиалы и офисы на территории страны и за рубежом.

Организация и успех деятельности являются индивидуальными для каждого предприятия, управленческой команды, финансовых возможностей и экономических условий конкретной страны в Европе.

Выражаем нашу благодарность организаторам международного конкурса МИТЕ-2018 за возможность разработки совместного сетевого проекта!



Россия



Болгария



Казахстан