

## **1.Резюме бизнес-плана**

В последнее время государство оказывает значительную поддержку образованию с целью предоставления равного доступа всех слоев населения к услугам образования. Одним из критериев доступности является достаточная информированность населения о возможностях получения образования.

Инициатор проекта планирует организовать в г. Талдыкорган консалтинговую компанию, основным направлением деятельности которой станет предоставление образовательных консультационных услуг. Миссией компании будет предоставление персонифицированных консультационных услуг в области образования.

### **1.1.Сведения о проекте и компании-инициаторе**

**Наименование проекта:** Открытие «Консультационных образовательных услуг».

**Сроки реализации проекта:** с 15 января 2015 г.

**Инициатор проекта:** Иванов Иван Иванович

### **1.2. Цель составления бизнес-плана**

Инициатор предполагает организовать консалтинговую компанию, основным направлением которого станут образовательные консультационные услуги. Основной целью проекта является вхождение компании в рейтинг крупнейших консалтинговых компаний Казахстана и обеспечение суммарной годовой прибыли от консалтинговых услуг в размере не менее 30 000 000 тенге уже через 3 года деятельности предприятия. Это может быть достигнуто за счёт имеющейся в распоряжении инициатора проекта богатой информационной базы, деловых связей и, главное, хорошего понимания реальной практики бизнеса в разных отраслях и разных странах.

### **1.3.Описание проекта и целесообразность его реализации**

**Проект предусматривает создание компании, оказывающей такие виды услуг как:**

- ✓ Консультации по выбору будущей профессии, учебного заведения, выявлению способностей и склонностей к той или иной профессии, построению карьеры.

- ✓ Курсы английского языка: курс состоит из 4-х модулей обучения таких как: «Elementary» - «Pre-Intermediate» - «Intermediate» - «Upper-Intermediate» - «Advanced» - «Proficiency» - каждый курс длится 4 месяца, по окончании студенты могут получить высококвалифицированные знания, также компания планирует по окончании обучения провести тестирование. Занятия будут проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 21 000 тенге.
- ✓ За последние годы ужесточили требования к сдаче школьниками выпускных классов тестов ЕНТ. В этой связи компания решила открыть курсы по подготовке к тестам ЕНТ, в данный блок обучения входят основные 4 предмета, а также английский язык. Занятия будут проводиться 8 раз в месяц, услуга будет стоить 35 000 тенге.
- ✓ Также, планируется открыть курсы репетиторства для учеников начальных классов по таким дисциплинам как казахский, русский языки, а также математика. Занятия будут проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 96 000 тенге.

Перечень услуг в дальнейшем может быть увеличен.

Для открытия консалтинговой компании планируется взять в аренду помещение, закупить компьютеры для проведения занятий, мебель, провести все необходимые подготовительные процедуры (ремонт). Также у инициатора имеется предварительная договоренность с арендодателем, который согласен заключить договор на длительный срок, что определенным образом минимизирует риск, связанный с необходимостью менять место расположения.

#### 1.4. Финансовая оценка проекта

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	14
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	13
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	14
<b>NPV</b> (чистый приведенный доход)	KZT	15 850 827
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	330,60
PI (индекс прибыльности проекта)		23,66
<b>PF</b> (потребность в финансировании)	KZT	2 030 132

CD (дефицит денежных средств)	KZT	0
Период расчета интегральных показателей	мес.	36

## 1.5. Структура финансирования

Планируется привлечение кредита в банке под 14% годовых, из них 7% берет на себя АО "Фонд "ДАМУ", согласно программе "Дорожная карта бизнеса 2020" субсидирования процентной ставки. Сумма кредита составляет 2 000 000 тенге. Дата начала погашения кредита - 25.12.2014, дата погашения кредита 25.11.2017 г

### 1.5.1. Условия привлечения финансирования

Наименование	Размер финансирования, KZT	Ставка по кредиту, %	Дата привлечения	Дата погашения
Кредит	2 000 000	14	25.12.2014	25.11.2017

## 1.6. Состояние проекта

На момент написания настоящего бизнес-плана проект находился на этапе выполненного технико-экономического обоснования идеи. Имеется расписка о договоренности с арендодателем о долгосрочной аренде помещения. Также имеется договоренность с поставщиком оборудования.

## 2. Описание проекта

### 2.1. Общее описание компании

Компания представляет собой вновь создаваемое предприятие в форме Индивидуального Предпринимательства (ИП). Целью компании является оказание образовательных консультационных услуг. Штат сотрудников организации состоит из инициатора проекта, бухгалтер, 3 обучающих тренеров и вспомогательный персонал.

### 2.2. Суть проекта

Основной целью проекта является развитие инфраструктуры области и внесение вклада в развитие экономики РК путем организации деятельности нового консалтингового центра, с созданием новых рабочих мест. Для реализации проекта необходимо привлечение финансовых ресурсов в размере **2 000 000 млн.** тенге, которые планируется направить на проведение следующих мероприятий:

- Закуп оргтехники (Компьютера, проектор, принтера)
- Закуп мебели (Кресла, стулья, парты)
- Закуп канцтоваров

Положительными моментами данного проекта являются:

- Выгодное месторасположение (в г. Талдыкорган)
- Наличие квалифицированных кадров

Основные направления деятельности проект устроителя:

- Обучающие курсы

Услуги планируется реализовывать в г. Талдыкорган и за ее пределами

Осуществление данного проекта позволит внести вклад в развитие реального сектора экономики Алматинской области, и извлечь коммерческую прибыль.

### 2.3.Организационная структура и управленческая команда

Информация о руководителе предприятия: владелец и руководитель Центра – является Иванов Иван Иванович. В его обязанности входит оперативное управление деятельностью Центра. Так же в компании будут работать Бухгалтер, Преподаватели и вспомогательный персонал.

### 3.Описание продукта

На начальном этапе планируется оказывать четыре вида услуг:

- ✓ Консультации по выбору будущей профессии, учебного заведения, выявлению способностей и склонностей к той или иной профессии, построению карьеры.
- ✓ Курсы английского языка: курс состоит из 4-х модулей обучения таких как: «Elementary» - «Pre-Intermediate» - «Intermediate» - «Upper-Intermediate» - «Advanced» - «Proficiency» - каждый курс длится 4 месяца, по окончании студенты могут получить высококвалифицированные знания, также компаний планирует по окончании обучения провести тестирование. Занятия будут проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 21 000 тенге.
- ✓ За последние годы ужесточили требования к сдаче школьниками выпускных классов тестов ЕНТ. В этой связи компания решила открыть курсы по подготовке к тестам ЕНТ, в данный блок обучения входят основные 4 предмета, а также английский язык. Занятия будут проводиться 8 раз в месяц, услуга будет стоить 35 000 тенге.
- ✓ Также, планируется открыть курсы репетиторства для учеников начальных классов по таким дисциплинам как казахский, русский языки, а также

математика. Занятия будут проводиться 12 раз в месяц, услуга будет стоить 96 000 тенге.

В будущем планируется ввести новые направления:

- Добавить несколько языковые курсы таких как – немецкий и французский языки
- Добавить несколько групп по репетиторству учеников старших классов.

Данный перечень услуг выбран из анализа потребности рынка, так как именно эти услуги пользуются наибольшим спросом среди населения.

### **3.1. Типы продуктов и их основные характеристики**

#### **Услуги образовательной консультации:**

В последнее время образовательные консультационные услуги пользуются все большим спросом, в связи с необходимостью выбора будущей профессии, подготовкой детей к тестам, целесообразностью обращения к услугам школьных репетиторов.

Например, подготовка к тестам одного клиента будет стоить около 35000 тенге. Длительность – месяц. Занятия будут проводиться по 2 раза в неделю по 2-2,5 часа. Это даст возможность вести несколько групп параллельно.

В программе обучения большое внимание будет уделяться направлениям:

- Консалтинг по выбору учебного заведения, будущей профессии;
- Курсы английского языка;
- Подготовка к тестам;
- Репетиторство для школьников начальных классов.

## **4. Сведения о рынке и конкурентах**

### **4.1. Текущее состояние рынка**

В последние годы наблюдаются повышение спроса на услуги по курсам подготовки к тестам и курсам иностранных языков.

## 4.2. Описание нынешних и потенциальных клиентов

**Потенциальными клиентами компании являются:**

- преимущественно дети и студенты от 10 -25 лет;
- лица, которые желают изучить иностранные языки.

## 4.3. Описание компаний-конкурентов

По данным исследования рынка в Галдыкоргане присутствуют такие конкуренты как:

- Языковой центр «Light». Основным направлением компании является курсы английского языка.
- Казахская Инженерно-техническая Академия обучают магистратуры и бакалавриат так же подготовку к тестам
- Центр «Құралай» Подготовка к ЕНТ, также обучают английский, турецкий, китайский, немецкие языки.

## 4.4. Основные барьеры и риски входа на рынок

Риски не большие, поскольку это не лицензируемый вид деятельности и требует лишь наличие личного опыта у консультантов и тренеров.

## 4.5. Маркетинговая стратегия

Образовательные консультации осуществляются независимыми консультантами образования, которые помогают родителям и потенциальным студентам в организации и планирования образования. Как правило, данные консультации связаны с выбором абитуриента образовательного учреждения, определением и выбором источников финансирования образования, возможностью организации учебной стажировки за рубежом.

В Казахстане рынок образовательных консультаций находится в зачаточном состоянии. Это связано с тем, что ВУЗы и колледжи самостоятельно организуют профориентационную работу. Существуют отдельные общественные фонды, например, общественный фонд «Современное образование» (информация о нем дана в профайле ниже), которые проводят профориентационные форумы и образовательные выставки, издают различные печатные издания, посвященные сфере образования, способствуют трудоустройству казахстанских студентов и молодых специалистов.

За рубежом же данный рынок высокоразвит. Так, например, в Соединенных Штатах активно работают две основные профессиональные организации образовательных консультантов: Ассоциация консультантов высшего образования и Ассоциация независимых образовательных

консультантов. Первая ассоциация является профессиональной ассоциацией и сосредоточена исключительно на практике приемов в колледжи, в то время как члены Ассоциации независимых образовательных консультантов помогают студентам выбрать профессию и учебное заведение. Члены обеих ассоциаций работают как с американскими студентами, так и со студентами из других стран, которые заинтересованы в прибытии в Соединенные Штаты для учебы. Многие образовательные консультанты в США также являются членами других объединений, таких, как Национальная ассоциация консультирования колледжей, его региональных филиалов и Национальной ассоциации терапевтических школ и программ.

Маркетинговая стратегия компании направлена на увеличение объема оказываемых услуг за счет поддержания высокого качества оказываемых услуг. Тем самым, компания будет поддерживать необходимый уровень прибыли за счет уникальности предложения на рынке курсов и обучения. Такое уникальное предложение позволяет держать на достаточном уровне цены, не пытаясь их снизить.

Чтобы обеспечить достаточный поток клиентов, компания планирует заключить партнерские отношения с ВУЗами, так же планируется привлечь средние технические образовательные учебные заведения, политехнические колледжи, чтобы получать дополнительный поток клиентов.

Отдельным моментом является повышение узнаваемости Компании за счет проведения рекламных мероприятий

Маркетинговая стратегия компании направлена на увеличение объема оказываемых услуг за счет поддержания высокого качества оказываемых услуг. Тем самым, компания будет поддерживать необходимый уровень прибыли за счет уникальности предложения на рынке курсов и обучения. Такое уникальное предложение позволяет держать цены на достаточно высоком уровне.

Отдельным моментом является повышение узнаваемости Компаний за счет проведения рекламных мероприятий

#### 4.6. Объемы продаж и условия оплаты продуктов

Наименование продукта	Объем продаж, ед.
Курсы английского языка	12
Подготовка к тестам	8
Репетиторство начальных классов	12

**Курсы английского языка:** проводится 3 раза в неделю, итого в месяц 12 занятий;

**Подготовка к тестам:** проводится 1 раз с одной группой;

**Репетиторство школьников начальных классов:** проводится 3 раза в неделю, итого в месяц 12 занятий;

#### 4.7. Организация каналов сбыта продукции

Поначалу планируется дать рекламу в местную газету и в социальных сетях

#### 4.8. Цены продуктов

Наименование продукта	Цена продаж, KZT
Курсы английского языка	84000
Подготовка к тестам	35000
Репетиторства начальных классов	96000

#### 4.9. SWOT-анализ положения компании на рынке

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
	Наличие профессионального персонала, базы данных, связей с бизнес сообществом г. Талдыкорган.	Не набрана база клиентов, малый ассортимент услуг
Внешняя среда	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
	Создание новых направлений и захват 20% доли рынка	Конкуренция

### 5. План реализации проекта

#### 5.1. График реализации проекта

№	Этап	Дата начала	Дата окончания	Бюджет	Ответственный
1	Покупка компьютеров	30.12.2014	30.12.2014	70000	Иванов И.И.
2	Офисная мебель и канцтовары	25.12.2014	25.12.2014	200000	Иванов И.И.



3	Картридж Canon CLI-451XL Grey	30.12.2014	30.12.2014	9600	Иванов И.И.
4	Принтер	30.12.2014	30.12.2014	120000	Иванов И.И.
5	Проектор Optoma	30.12.2014	30.12.2014	370000	Иванов И.И.

## 6.Описание требуемых ресурсов

### 6.1.Список приобретаемых активов

Наименование актива	Дата приобретения	Срок эксплуатации	Количество единиц	Стоимость приобретения
Картридж Canon CLI-451XL Grey	30.12.2014	3	2	4800
Компьютеры	30.12.2014	3	2	100000
Офисная мебель и канцтовары	30.12.2014	3	0	1000000
Принтер	30.12.2014	3	3	40000
Проектор Optoma	30.12.2014	3	2	185000

### 6.2.Персонал

Наименование группы сотрудников	Количество сотрудников в группе	Зарботная плата каждого сотрудника, KZT
Бухгалтер	1	70000
Директор	1	80000
Преподаватель английского языка	2	60000
Преподаватель по подготовке тестам	1	60000
Репетитор для начальных классов	1	60000

Уборщица	1	40000
----------	---	-------

## 7. План производства

### 7.1. Список общих издержек

Наименование	Величина издержки, KZT
Коммунальные платежи	7000
Офисные расходы	15000
Прочие расходы	10000
Реклама и продвижение	3000
Аренда помещения	60000

## 8. Финансовый план

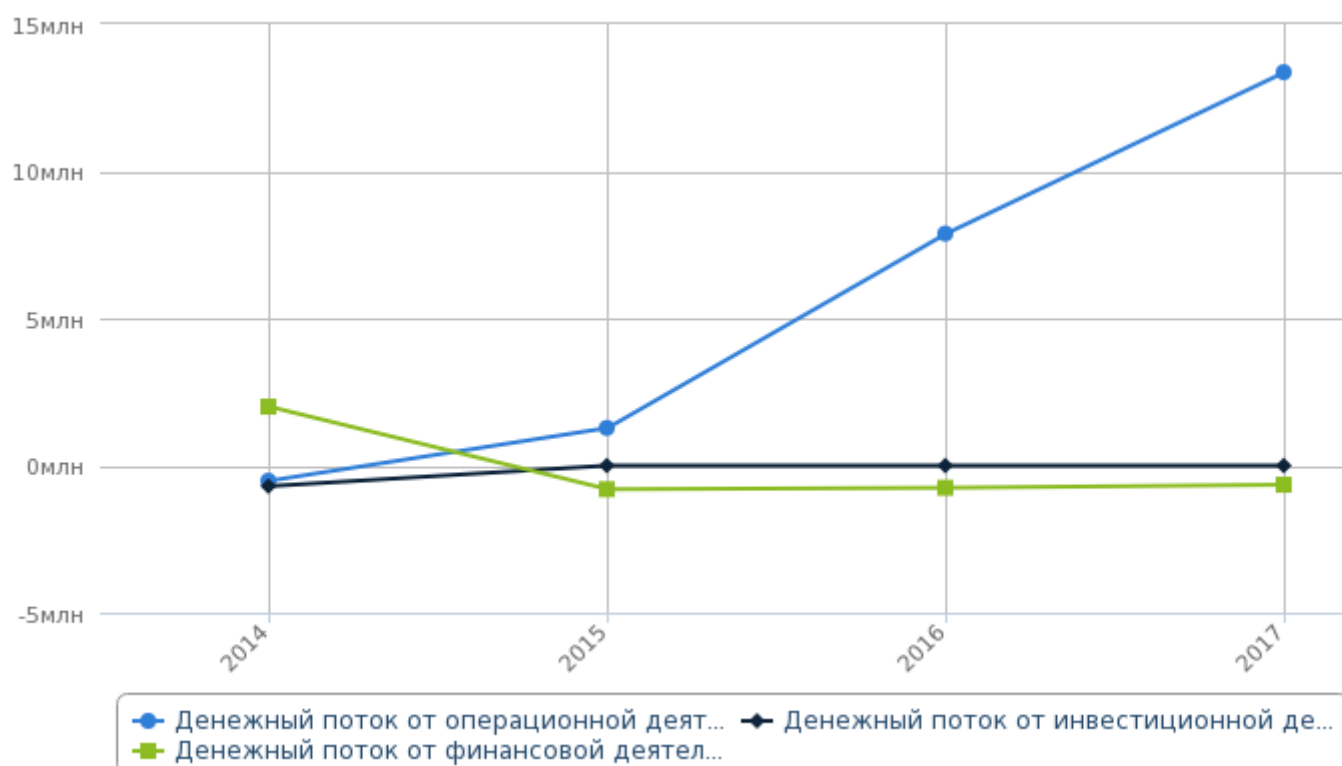
### 8.1. Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов

Вид инфляции	Показатель	
Средние темпы роста цен продаж	20%	
Средние темпы роста цен закупок	0%	
Средние темпы роста заработной платы	10%	
Наименование налога	Ставка налога	Период налогообложения
НДС	12%	квартал
Налог на имущество	0%	квартал
Налог на прибыль	3%	квартал
Социальные отчисления	5%	квартал

### 8.2. Показатели эффективности инвестиций

Прогнозные показатели эффективности инвестиций	Единицы измерения	Значения
Ставка дисконтирования	%	14
PВ (период окупаемости проекта)	мес.	13
DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта)	мес.	14
<b>NPV</b> (чистый приведенный доход)	KZT	15 850 827
IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах)	%	330,60
PI (индекс прибыльности проекта)		23,66
<b>PF</b> (потребность в финансировании)	KZT	2 030 132
CD (дефицит денежных средств)	KZT	0

### 8.3. График окупаемости NPV

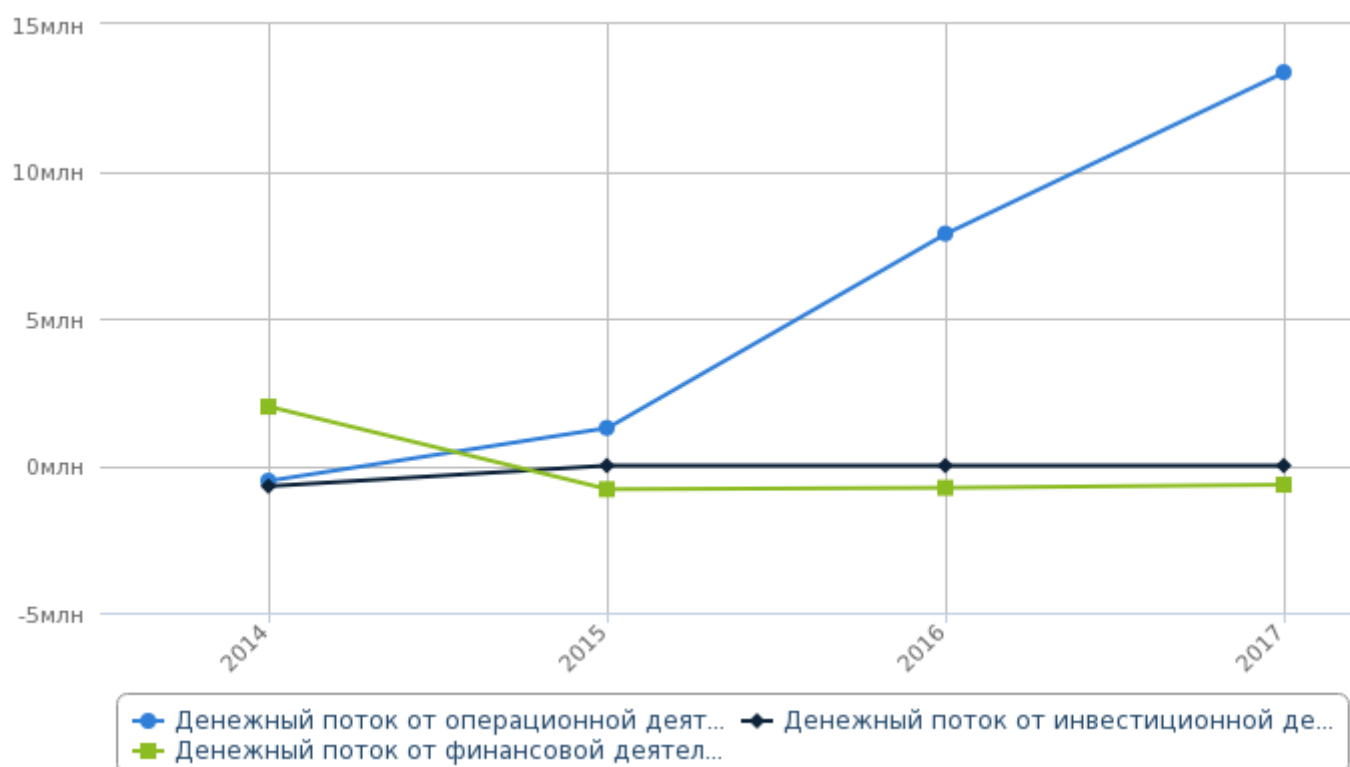


### 8.4. Отчёт о прибылях и убытках

	2014	2015	2016	2017
--	------	------	------	------

Выручка	0	31 244 889	38 836 433	42 387 400
Материалы и комплектующие	0	20 168 433	20 957 143	19 210 714
Сдельная зарплата	0	0	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	0	11 076 455	17 879 290	23 176 685
Общехозяйственные и коммерческие расходы	84 821	1 017 857	1 017 857	933 036
Инвестиционные расходы	0	0	0	0
Амортизация	0	208 214	208 214	190 863
Расходы на заработную плату	435 805	5 508 809	6 059 690	6 085 603
Финансовые расходы	0	236 000	140 000	44 000
Налог на имущество	0	0	0	0
Прочие доходы	0	118 000	70 000	22 000
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	-520 626	4 223 575	10 523 529	15 945 184
Прибыль с учетом убытков прошлых периодов	-520 626	592 013	1 133 675	1 728 342
Налог на прибыль	0	55 544	157 853	239 178
<b>Чистая прибыль</b>	-520 626	4 168 031	10 365 676	15 706 006

### 8.5. График прибыли

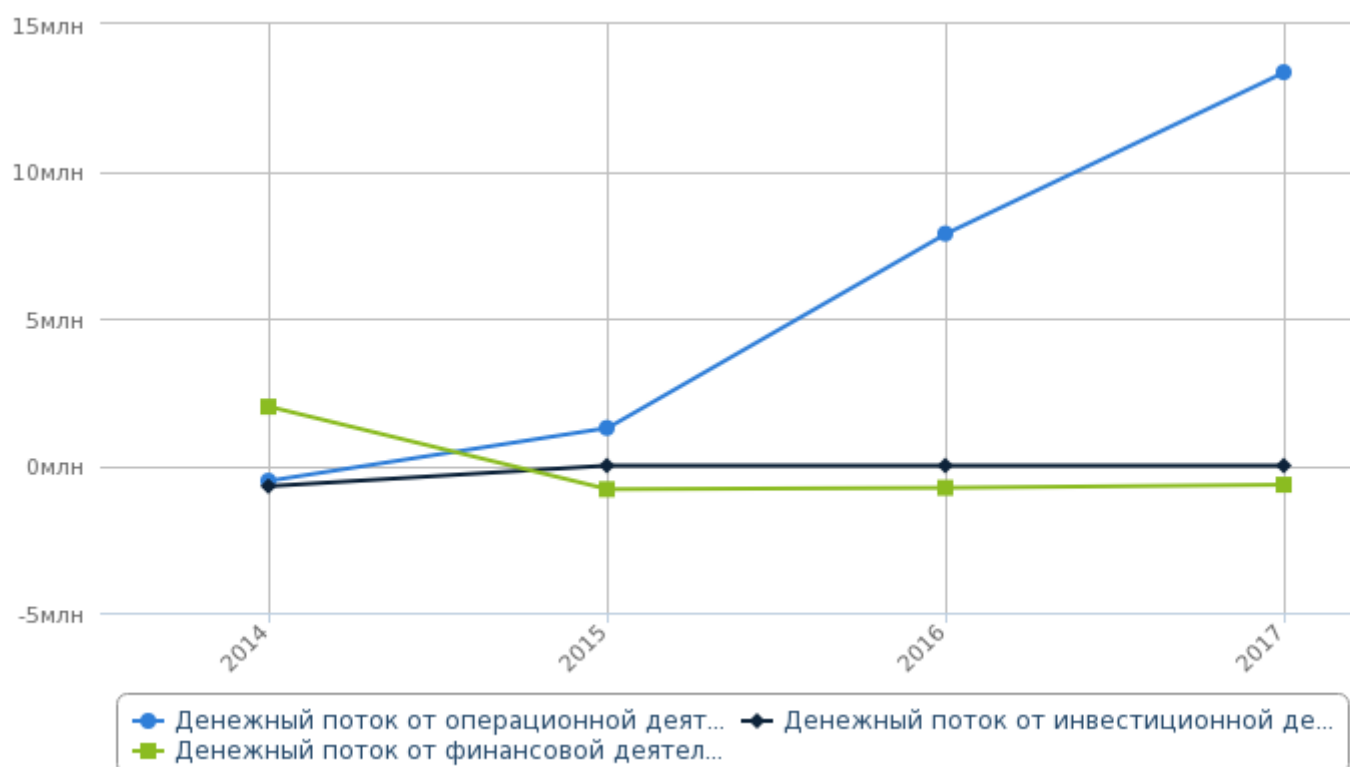


## 8.6. Отчёт о движении денежных средств

	2014	2015	2016	2017
Поступления от продаж	0	30 562	38 700	42 238
Затраты на материалы и комплектующие	0	22 589	23 472	21 516
Затраты на сдельную заработную плату	0	0	0	0
Выплаты персоналу по заработной плате	423	5 435	5 978	6 004
Прочие выплаты	94	1 140	1 140	1 045
Выплата налогов	0	119	230	311
<b>Денежный поток от операционной деятельности</b>	-517	1 279	7 880	13 363
Приобретение основных средств	700	0	0	0
Продажа основных средств	0	0	0	0
<b>Денежный поток от инвестиционной</b>	-700	0	0	0

<b>деятельности</b>				
Поступление кредитов	2 000	0	0	0
Погашение кредитов	0	686	686	629
Выплаты процентов по займам	0	236	140	44
Лизинговые платежи	0	0	0	0
Собственный (акционерный) капитал	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0
Другие поступления	0	118	70	22
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	2 000	-804	-756	-651
Денежный поток за период	783	475	7 124	12 712
Баланс наличности на начало периода	300	1 083	1 559	8 683
Баланс наличности на конец периода	1 083	1 559	8 683	21 395

### 8.7. График денежных потоков

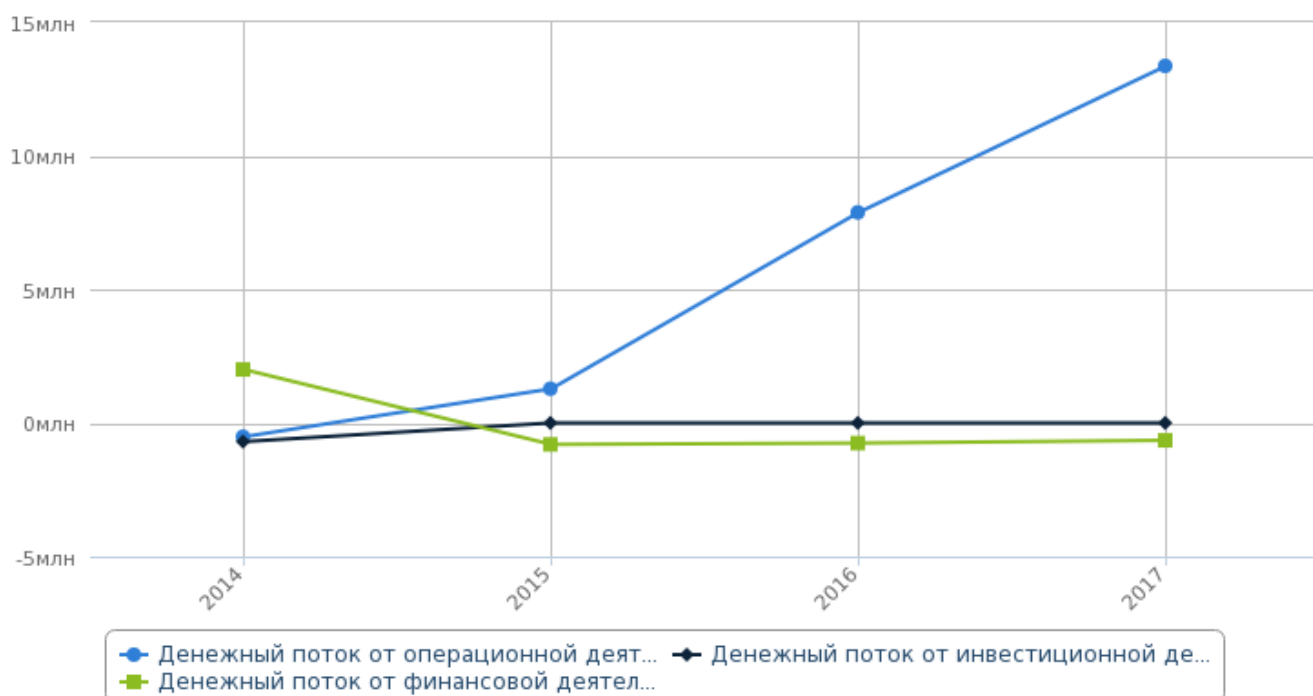


## 8.8.Баланс

	2014	2015	2016	2017
Денежные средства	1 083	1 559	8 683	21 395
Дебиторская задолженность	0	683	820	969
НДС по приобретенным ценностям	85	2 627	5 264	7 682
Запасы	0	0	0	0
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>1 169</b>	<b>4 869</b>	<b>14 767</b>	<b>30 046</b>
Основные средства	625	416	208	17
Предоплаченные расходы	0	0	0	0
Незавершенные инвестиции	0	0	0	0
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>625</b>	<b>416</b>	<b>208</b>	<b>17</b>
<b>Итого активы</b>	<b>1 793</b>	<b>5 286</b>	<b>14 975</b>	<b>30 063</b>
Краткосрочные обязательства по займам	629	629	629	0
Кредиторская задолженность	8	9	10	10
Задолженность по налогам	6	15	24	34

Долгосрочные обязательства по займам	1 371	686	0	0
Итого обязательства	2 014	1 338	662	44
Нераспределенная прибыль	-521	3 647	14 013	29 719
Добавочный капитал	0	0	0	0
Акционерный капитал	300	300	300	300
Итого собственный капитал	-221	3 947	14 313	30 019
<b>Итого собственный капитал и обязательства</b>	<b>1 793</b>	<b>5 286</b>	<b>14 975</b>	<b>30 063</b>

### 8.9.График соотношения собственного и заемного капитала



### 8.10.Финансовые показатели

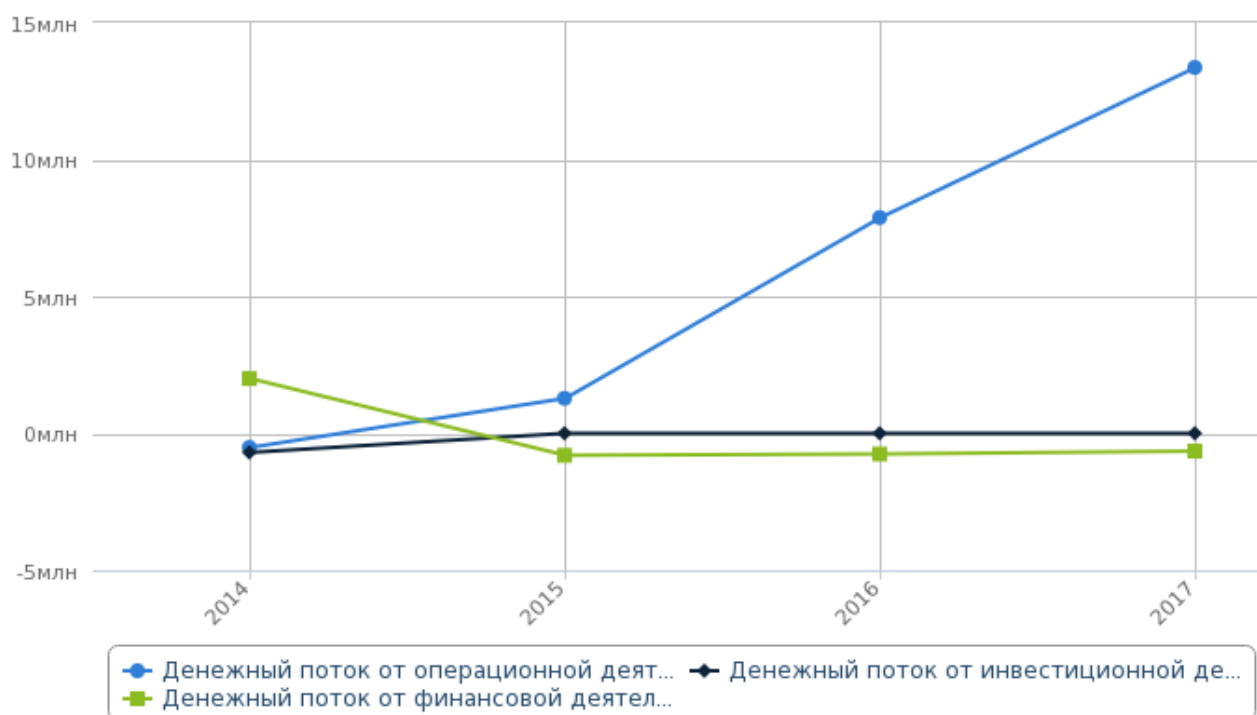
	2014	2015	2016	2017
<b>Показатели ликвидности</b>				
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %	182	746	2 230	68 326
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %	182	746	2 230	68 326
Чистый оборотный капитал (NWC)	526 159	4 216	14 104	30 001



		690	866	735
<b>Показатели оборачиваемости</b>				
Коэф. оборачиваемости запасов (IT)	0	0	0	0
Коэф. оборачиваемости оборотного капитала (WCT)	0	13	4	2
Коэф. оборачиваемости активов (AT)	0	11	4	2
Коэф. оборач. дебиторской задолж. в днях (ACP)	0	7	7	7
Коэф. оборач. кредиторской задолж. в днях (PT)	0	0	0	0
<b>Показатели финансовой устойчивости</b>				
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %	112	25	4	0
Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), %	76	13	0	0
Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR)	0	1	10	20
Долг / EBITDA	-0	0	0	0
Коэффициент покрытия процентов (ICR)	0	20	78	401
Средний срок погашения долга (AMD)	-0	1	0	0
Коэффициент автономии, %	-12	75	96	100
Коэффициент финансового риска, %	-907	33	4	0
Операционный рычаг	0	2	2	1
<b>Показатели рентабельности</b>				
Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	0	0	0	1
Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	0	13	27	37
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-348	141	108	78
Рентабельность собственного капитала	2 832	327	121	79

(ROE), %				
Фондорентабельность, %	-1 000	811	3 369	15 423
<b>Денежные потоки</b>				
Свободный денежный поток проекта (FCFF)	-1 216 567	1 275 344	7 877 720	13 362 197
Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE)	783 433	357 170	7 054 106	12 690 286

### 8.11. График денежных потоков от проекта и для собственника



### 8.12. Финансовый план

	2014	2015	2016	2017
Финансирование	2 000 000	0	0	0
Погашение кредитов	0	685 714	685 714	628 571
Выплаты процентов по займам	0	236 000	140 000	44 000
Лизинговые платежи	0	0	0	0
Пополнение собственного капитала	0	0	0	0

Другие поступления	0	118 000	70 000	22 000
<b>Денежный поток от финансовой деятельности</b>	<b>2 000 000</b>	<b>-803 714</b>	<b>-755 714</b>	<b>-650 571</b>

### 8.13. Анализ безубыточности

	2014	2015	2016	2017
Выручка	0	31 244 889	38 836 433	42 387 400
Постоянные издержки	520 626	6 970 880	7 425 761	7 253 501
Переменные издержки	0	20 168 433	20 957 143	19 210 714
Прибыль от реализации	-520 626	4 105 575	10 453 529	15 923 184
Точка безубыточности	0	20 035 945	16 225 789	13 303 072
Запас финансовой прочности	0	11 208 944	22 610 644	29 084 327
Запас финансовой прочности, % к выручке	0	36	58	69

### 8.14. Оценка проектных рисков

№	Наименование риска	Оценка риска	Способы устранения и минимизации негативных последствий
<b>Внешние риски:</b>			
1	Выход на рынок сильного конкурента	Высокая	Поддержание на высоком уровне качества услуг.
2	Снижение уровня спроса как результат перенасыщенности рынка	Средняя	Расширение предлагаемых услуг.
<b>Внутренние риски</b>			

1	Снижение качества продукции, как результат недостаточного опыта персонала	Средняя	Прием на работу только высококвалифицированного персонала или обучать действующий персонал
2	Нехватка собственных средств для финансирования проекта	Низкая	Поддержание минимального запаса денежных средств

## 9. Заключение

Согласно результатам осуществленного анализа можно сделать вывод о том, что проект станет окупаемым уже через год. Прогнозируется рост предоставляемых услуг за счет повышения спроса. Риски проекта невысокие, так как в данный момент практически отсутствует конкуренция. Проект позволит инициатору реализовывать свой научный потенциал, практический опыт, знания и выстраивать эффективные социальные связи.