Центр социокультурной реабилитации людей, потерявших слух

«Слышать сердцем»

1.1. Бизнес-идея

Целью программы является помочь людям, потерявшим слух, адаптироваться к новым изменениям жизни.

СУГН категория $СП_3$ – е).

Программа включает в себя: обучение жестовому языку, кинотерапию, организацию экскурсий и поездок с гидами, организацию выставок и художественных мероприятий, помощь в развитии коммуникативных навыков и развитие невербальных коммуникаций.

1.2. Состояние рынка

С каждым годом позднооглохших людей становится все больше. После потери слуха люди оказываются в информационной и социальной изоляции: они уже не могут общаться как раньше со слышащими людьми, но не владеют русским жестовым языком, чтобы общаться с глухими, поэтому в работе с позднооглохшими важно использовать все технические возможности получения устной информации в текстовом виде.

Данная услуга представлена только в нескольких городах России.

1.3. Правовая форма регистрации. В качестве регистрационно-правовой формы была выбрана форма общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Госпошлина оформлена на Госуслугах; нотариальное оформление — 1000 рублей, минимальный уставной капитал ООО составляет 10 000 рублей.

Далее следует получить юридический адрес для фирмы с помощью аренды помещения. Затем из специального классификатора ОКВЭД выбираем код предпринимательской деятельности — 88.10 — Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания престарелым и инвалидам.

1.4. Система налогообложения. В качестве системы налогообложения выбран специальный режим УСН (доходы–расходы).

1.5. Источники финансирования. Источник финансирования — собственные средства организатора проекта.

1.6. График реализации

При организации любого предприятия необходимо составить соответствующий календарный план (таблица 1).

Таблица 1. Календарный план открытия бизнеса

Наименование работы	Календарные месяцы	
	1	2
Регистрация деятельности в ИФНС, открытие расчетного счета		
Поиск и аренда помещения		
Приобретение оборудования и мебели		
Найм персонала		
Рекламная кампания при открытии организации		

2.1. Обоснование затрат

Данный раздел характеризуется планированием основных экономических показателей будущей социальной организации. В первую очередь, предполагает расчет стартовых вложений, необходимых для запуска социальной организации (таблица 2). Для социальной организации было выбрано помещение площадью 148 кв. м, стоимость аренды с коммунальными платежами будет составлять 60.000 рублей ежемесячно. Данный бизнес-проект предполагает установку мебели и оборудования, расходы на аренду в течение первых двух месяцев будут отнесены к первоначальному капиталу.

Таблица 2. Перечень стартовых (инвестиционных) вложений

Направления затрат	Сумма (тыс. руб.)
Регистрация ООО	11,0
Аренда помещения до открытия	120,0
Рекламная кампания	20,0
Покупка мебели и организационной техники	250,0
Программное обеспечение 1С	7,0
Итого стартовых затрат:	**408,0**

После определения размера стартового капитала требуется экономическое обоснование текущей расходной части проекта, включающее расчет амортизационных отчислений, оценку потребностей в трудовых, материальных и иных ресурсах. В таблице 3 представлен расчет амортизационных отчислений.

Таблица 3. Расчет амортизационных отчислений проекта

Наименование основного средства	Стоимость, тыс. руб.	Срок службы, лет	Месячная амортизация, тыс. руб.
Мебель и оргтехника	250,0	10	2,1
Итого:	250,0	-	2,1

Расчет потребности в трудовых ресурсах и уровне соответствующих расходов представлен в таблице 4.

Таблица 4. Расчет затрат на оплату труда персонала за месяц

Должность	Кол-во, чел.	График работы	Сумма заработной платы, тыс. руб.
Администратор	1	5-часовой рабочий день, 5 дней в неделю	25,0
Педагог по жестовому языку	1	5-часовой рабочий день, 5 дней в неделю	30,0
Педагог по развитию невербальных навыков	1	5-часовой рабочий день, 5 дней в неделю	30,0
Уборщица	1	по утрам	8,0
Работники, сопровождающие	2	5-часовой рабочий день, 5 дней в неделю	80,0
Итого			173,0
Страховые взносы			51,9
Итого			**224,9**

Расчет общей величины текущих постоянных затрат представлен в таблице 5. Текущих переменных расходов данный вид деятельности не предполагает.

Таблица 5. Текущие постоянные затраты за месяц

Затраты	**Сумма, тыс. руб.**
Арендная плата помещения	60,0
Оплата труда персонала, включая страховые начисления	224,9
Амортизация	2,1
Реклама	10,0
Обслуживание техники	10,0
Итого текущих затрат:	**307,0**

2.2. Экономическое обоснование доходной части социальной организации

Для последующих расчетов необходимо спланировать количество потенциальных посетителей и объем потребляемых услуг. Учитывая, что конкуренция практически отсутствует, предполагается полная загруженность рабочего времени. При условии, что средняя продолжительность занятия составляет в среднем около пяти часов, общее количество рабочих дней в среднем – 20 дня, общее количество оказанных услуг составит 100 программ. В среднем на одну программу могут записаться не более 10 человек, учитывая их медицинский статус. Следовательно, общее количество занятий составит:

100*10 = 1000 шт.

Как было отмечено раннее, у данного центра нет конкурентов в городе, поэтому для определения цены на услуги воспользуемся формулой точки безубыточности. Для этого постоянные расходы делятся на объем услуг. Данное действие позволит получить стоимость занятия, которая, с одной стороны, не принесет социальной организации прибыли, но, с другой, – и убытков тоже.

Таким образом: 307 тыс. руб./1000 шт. = 307 руб. за занятие.

Соответственно, цена выше указанной величины, позволит компании получить прибыль для дальнейшего развития, о чем говорилось в пункте 1.1. Следовательно, будет установлена цена на уровне 400 рублей за занятие с человека. Доход от реализации = 1000 шт.*400 руб. = 400 тыс. руб.

2.3. Прибыль от реализации определяется как разность доходов и расходов социальной организации и составит, таким образом:

Пр = 400 тыс. руб. – 307 тыс. руб. = 93 тыс. руб.

2.4. Расчет налога: как указывалось выше, ООО будет оплачивать налоги по УСН (доходы минус расходы). Ставка налога при таком варианте – 15%.

Сумма налога = 93 тыс. руб.*0,15 = 13,95 тыс. руб.

2.5. Чистая прибыль социальной организации будет составлять 79,05 тыс. руб.

2.6. Рентабельность расходов рассчитывается как отношение прибыли к текущим расходам социальной организации:

R(1) = 79,05/307,0*100 = 25,7%.

2.7. Рентабельность продаж R(2) определяется как отношение прибыли к доходам социальной организации:

R(2) = 79,05/400,0*100 = 19,7%.

2.8. Рентабельность стартового капитала рассчитывается как отношение прибыли к инвестиционным вложениям:

R(3) = 79,05/408,0*100 = 19,3%.

2.9. Срок окупаемости социальной организации определяется как отношение величины стартового капитала к прибыли:

Ток = 408,0/79,05 = 6 мес. = 1,5 года.

Представим сводную таблицу финансовой части проекта (таблица 6).

Таблица 6. Показатели финансовой части бизнес-плана (расчетный период – один месяц)

Показатели	Ед. измерения	Значение
Выручка от реализации	тыс. руб.	400,0
Текущие затраты	тыс. руб.	307,0
Прибыль от реализации	тыс. руб.	93,0
Налоговые платежи	тыс. руб.	13,95
Чистая прибыль	тыс. руб.	79,05
Рентабельность расходов	%	25,7
Рентабельность продаж	%	19,7
Стартовые затраты	тыс. руб.	408,0
Рентабельность инвестиционных затрат	%	19,3
Период окупаемости инвестиций	мес.	6