

Агротуризм – хороший бизнес: малозатратный и конкурентоспособный. Кроме того такой вид туристической деятельности создает дополнительные рабочие места в сельской местности, что является весьма актуальным в решении проблемы миграционных потоков из села в город. Строительство и открытие сельских гостевых домов позволит обеспечить работой деревенских жителей, остановить отток молодежи в город.

Д.Г. Пигулевская, А.С. Зыкова
Научный руководитель *М.А. Черноштанова*
ГУО СШ № 1 (Бобруйск)

БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА СУВЕНИРОВ ИЗ БИСЕРА

В 2009/2010 учебном году мы – Зыкова Анастасия и Пигулевская Дана – посещали в нашей школе кружок «Умелые ручки». Мы изготавливали из бисера, пайеток, ниток различные сувениры, «деревья счастья», брелоки, мелкие сувениры, которые очень нравились и нам, и нашим родителям, и учителям, и нашим друзьям. Нам стало интересно, может ли такое хобби приносить доход. Возможно ли самим производить сувениры из бисера, подручных материалов и продать их?

Так возникла идея нашей научно-исследовательской работы. Особенную актуальность эта идея приобретает в преддверии чемпионата мира по хоккею 2014 года, когда сувениры будут пользоваться огромной популярностью. Это могут быть вымпелы, вышитые бисером, эмблемы чемпионата и многое другое.

Планируется открыть торговую точку в центре города, в районе площади Ленина, по реализации сувенирной продукции из бисера собственного изготовления.

Общее число наименований может достигать десятка. Однако все их можно разделить на четыре основные группы: «деревья счастья» из пайеток и бисера, картины с использованием бисера, мелкие сувениры (брелоки, в том числе в виде знаков зодиака, браслеты и т. п.) и так называемые «сезонные сувениры», изготавливаемые к различным праздникам (например, сувенирные пасхальные яйца – к Пасхе, елочные украшения и фигурки животных – к Новому году, сердечки – ко Дню святого Валентина и т. п.)

Формирование спроса будет производиться с помощью рекламы в местных печатных изданиях, рекламы в общественном транспорте.

Материалы для изготовления сувениров планируется закупать на оптовых базах и малых фирмах в городах Минске и Москве.

Целевым сегментом будет выступать часть населения данного района, всего около 3600 тысяч человек. Взрослое население составит около 50 % от данного количества (1800 человек). Исходя из того, что каждый из них купит в

данной торговой точке хотя бы один сувенир в год, рассчитаем потенциальное количество продаваемых сувениров $\approx 37,5$ сувениров каждой группы в месяц.

Возьмем для расчетов 36 сувениров в месяц. Путем опроса выяснилось, что наиболее приемлемой для сувенира «дерево счастья» является цена в пределах 25 000 рублей. Это будет учтено при составлении коммерческого плана.

Рассчитаем коэффициент конкурентоспособности:

$$K_{\text{конк.}} = (\text{сумма баллов нашей торговой точки}) : (\text{сумма баллов конкурента}) \\ 100 - 100 \cdot K_{\text{конк.}} = 34 : 31 \cdot 100 - 100 = 6,25 \%. \quad K_{\text{конк.}} = 34 : 32 \cdot 100 - 100 \approx 9,67 \%$$

Изучив работу конкурентов, мы выяснили, что наша торговая точка способна занять свое собственное место на рынке торговли сувенирной продукции и конкурировать с другими аналогичными магазинами

Рассчитаем реальный прогноз реализации товара по месяцам. Он составит около 360 сувениров из каждой из четырех основных групп товаров в год.

Рассчитаем расходы на материалы за год, они составят 8 280 000 р. за год. Рассчитаем предполагаемую выручку за год, она составит 30 600 000 р. за год. Планируется, что заработная плата предпринимателя составит 1 000 000 р. в месяц. За год $1\,000\,000 \cdot 12 = 12\,000\,000$ р.

Расходы от предпринимательской деятельности (аренда, транспорт, реклама, собственная заработная плата, закупка материалов) за год составят 23 520 000 р. Рассчитаем балансовую прибыль за год (это прибыль до уплаты налогов) $30\,600\,000 - 23\,520\,000 = 7\,080\,000$ р. Размер оплачиваемого единого налога за год составит $130\,000 \cdot 0,75 \cdot 3 + 130\,000 \cdot 9 = 1\,462\,500$ р.

Отчисления в фонд социальной защиты населения (Офсзн) составляет не менее 34 % от размера минимальной заработной платы. Предполагаемая выплата в ФСЗН в размере 35 % от нашей заработной платы составит $0,35 \cdot 1\,000\,000 \cdot 12 = 4\,200\,000$ р. в год. Определяем расчетную прибыль $7\,080\,000 - 4\,200\,000 - 1\,462\,500 = 1\,417\,500$ р. в год.

На конец первого года работы магазина сувениров накопления составят 1 417 500 р. Эти средства могут быть использованы на обновление ассортимента и приобретение расходных материалов, на рекламу и т. д.