

Автономная некоммерческая организация высшего образования
**«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя
Алексия, митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес - развития

Направление подготовки 44.03.01. Педагогическое образование
Направленность (профиль) Экономическое образование

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: **«Разработка бизнес-плана открытия компании в сфере
развлекательных услуг»**

Выполнил студент:
4 курса группы ЭО - 401
очной формы обучения
Кныш Алексей Геннадьевич

Научный руководитель:
Державина Дина
Александровна, доцент, к.
экон. н.

(подпись)

Допустить к защите
Заведующий кафедрой
экономики и бизнес - развития

Подпись

Торхова Анна Николаевна
(Ф.И.О)

«__» ____ 2024г.

Тольятти
2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. Теоретические аспекты бизнес-планирования	8
1.1 Сущность, значение и цели бизнес-планирования	8
1.2 Классификация различных типов бизнес-планов	12
1.3 Структура и содержание бизнес-плана	18
1.4 Особенности бизнес-планирования в индустрии развлечений	26
Глава 2. Разработка бизнес-проекта лазерного тира «Red Shot»	32
2.1 Резюме	32
2.2 Общая концепция проекта	33
2.3 Описание предоставляемых услуг	36
2.4 Общая характеристика рынка развлекательных услуг и игровой отрасли	38
2.5 Анализ основных конкурентов	46
2.6 Маркетинговый план	55
2.7 Организационный план	60
2.8 Производственный план	62
2.9 Финансовый план	64
Глава 3. Изучение темы «Бизнес-планирование» в рамках преподавания обществознания в школе	81
3.1 Анализ содержания темы «Бизнес-планирование» в школьном курсе обществознания	81
3.2 Разработка внеурочного занятия по теме «Бизнес-планирование», с примером организации лазерного тира «Red Shot»	92
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	104
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	106
ПРИЛОЖЕНИЯ	112

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях развития бизнес-индустрии, очень важно иметь надёжно-проработанный бизнес-план, а так-же образовательную базу для более широкого экономического просвещения нашей страны.

Роль бизнеса и малых предприятий для экономики страны не может быть недооценена. Малые предприятия являются катализаторами экономического роста, инноваций и создания рабочих мест.

Вот несколько причин, почему бизнес и малые предприятия важны для экономики страны:

Работа и создание рабочих мест - малые предприятия являются крупнейшими создателями рабочих мест во многих странах. Они способствуют уменьшению безработицы и повышению уровня жизни населения.

Развитие инноваций - малые предприятия часто являются источником новаторских идей и технологий. Они способствуют развитию инноваций и научных исследований, что дает толчок к экономическому развитию.

Разнообразие экономики - малые предприятия способствуют разнообразию экономики, создавая конкуренцию, разнообразие товаров и услуг, что улучшает качество жизни и выбор потребителей.

Повышение конкурентоспособности - малые предприятия могут быть более гибкими и инновационными, что помогает им адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и повышать конкурентоспособность.

Актуальность разработки бизнес-плана лазерного тира, состоит в том, что во все времена, индустрия развлечений всегда была актуальной и до сих пор является быстроразвивающейся и динамичной средой, особенно с появлением новых компьютерных технологий. Почти все современные дети имеют компьютеры с возможностью погружения в виртуальный мир, однако они лишены живых интерактивных действий и взаимодействий с окружающей средой. Лазерный тир объединяет в себе все эти факторы, что послужит привлечением не только детской, но и взрослой аудитории.

Актуальность так же сказывается и на росте популярности киберспорта, игр и видов спорта с применением лазерного оборудования, так как оно абсолютно безопасно и способно дополнять игровые условия различными условностями. К примеру, в 2023 году интерактивная игра с лазерным оборудованием под названием «лазертаг», он же лазерный бой, был официально признан видом спорта [3, с.2], и сейчас в России появляются все больше различных секций, турниров разного уровня. Так же, лазертаг стал официальной дисциплиной «Игр будущего» — первый международный мультиспортивный турнир в концепции фиджитал-спорта. Соревнования проводились по 21 инновационной дисциплине, основанной на сочетании физической активности, современных технологий и цифровой среды.

Разработка бизнес-плана лазерного тира имеет актуальность для школ и педагогической среды:

1) применение практических и теоретических наработок по созданию бизнес-плана в образовательной программе. Дети будут повышать свой уровень экономической грамотности, что приведёт к их более повышенной адаптации в современных экономических реалиях и увеличит поток квалифицированных специалистов в будущем;

2) сотрудничество школ с лазерными тирами, в связи с развитием военно-патриотического воспитания, утверждению инструкции об организации обучения граждан Российской Федерации начальным знаниям в области обороны и их подготовки по основам военной службы в образовательных учреждениях [5, с.2], подготовки к ГТО, а так же включение в программу предмета ОБЖ элементы основ военной службы [7].

Объектами исследования выступают лазерный тир «Red Shot» и учебно-методическая литература по предмету обществознание.

Предметами исследования являются: методика бизнес-планирования создания малого предприятия и тема «Бизнес-планирование» в рамках преподавания обществознания в школе.

Целями выпускной квалификационной работы являются: разработка бизнес-плана по открытию лазерного тира в г. Тольятти; Разработка внеурочного занятия по теме: «Бизнес-планирование».

На основании поставленных целей необходимо сформулировать следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты бизнес-планирования;
2. Разработать бизнес-плана лазерного тира;
3. Проанализировать учебную литературу (учебники, пособия и др.) для создания внеурочного занятия по теме «Бизнес-планирование»;
4. Составить внеурочное занятие по теме «бизнес-планирование».

Методологическая база исследования. В проведенных исследованиях, которые посвящены бизнес-планированию предприятий, оказали помощь труды таких отечественных авторов, как Бекетова О.Н., Гладкий А.А., Грачёв С.А., Горбунов В.Л. и многих других.

Методическая основа работы: исследование литературы; теоретический анализ экономической и педагогической теории для определения научных основ исследования; классификация; синтез; обобщение.

Источники: нормативные документы; научная и учебно-методическая литература по теме исследования; научные статьи; монографии.

Значимость работы:

- практическая значимость исследования заключается в возможности использования в экономической деятельности предприятий и создания собственного бизнес-проекта.

- практическая значимость в части педагогического раздела заключается в возможности использования её материалов в педагогической деятельности учителя.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя введение, три главы, заключение, библиографический список и приложения.

Глава 1. Теоретические аспекты бизнес-планирования

1.1 Сущность, значение и цели бизнес-планирования

Для эффективного функционирования предприятия необходимо точно знать обо всех ресурсах: материальных, трудовых, интеллектуальных, финансовых. Важно предусмотреть источники их извлечения, как выявить эффективность использования ресурсов в работе предприятия.

Опыт компаний показывает, что недооценка или неумелая реализация планирования бизнес-процессов могут привести к существенным финансовым убыткам. Планирование, в свою очередь, приносит значительные выгоды. Помогает провести детальный анализ будущих перспектив бизнеса, ясно определить цели компании и способы их достижения, выделить ключевые показатели для последующей оценки результатов, повысить готовность компании к неожиданным изменениям на рынке, обеспечивать эффективную координацию усилий для достижения целей и выполнения основной задачи любого бизнеса - увеличения прибыли при снижении издержек [20, с.85].

План - это документ, который описывает основные направления развития компании на конкурентном рынке с учетом финансовых источников, ресурсов и рисков, связанных с реализацией бизнес-проектов. План помогает решить практически все основные проблемы, с которыми сталкиваются при создании бизнеса:

- определить конкретные направления бизнеса, его целевые рынки и положение на этих рынках;
- признать соответствие существующего персонала на предприятии условиям, которые мотивируют его требования к труду;
- сформулировать долгосрочные и краткосрочные бизнес-цели, стратегии и тактики их достижения и определить специальных лиц, ответственных за достижение цели;

- фиксировать запасы и индексы товаров и услуг, которые будут предложены потребителям, для оценки соответствующих производственных и торговых затрат;
- определить систему маркетинговых мероприятий по исследованию рынка, рекламе, стимулированию сбыта, ценообразованию, каналам сбыта и т.д.;
- оптимизировать организационную структуру управления;
- оценить финансовое положение компании, существующие финансовые и материальные ресурсы, возможность достижения поставленных целей;
- определите трудности, которые могут помешать реализации бизнес-плана, и наметить меры по их устранению.

Бизнес-план — это документ экономического содержания, который отражает прогнозируемое будущее предприятия. Он может охватывать различные масштабы планирования, включая развитие компаний, видов деятельности, новых продуктов, систем оплаты труда и другие аспекты. В плане отражены стратегические и тактические цели, которые стоят перед предприятием независимо от их функционального направления. Эти цели включают в себя анализ организационной, управленческой, финансово-экономической сфер, выявление потенциальных бизнес-возможностей, оценку сильных и слабых сторон, а также определение инвестиционных целей на планируемый период [11, с.74].

Бизнес-план представляет собой всесторонний инструмент управления, объединяющий стратегические и тактические цели для предприятия, независимо от его специализации. Он включает в себя оценку организационного, управленческого и финансово-экономического состояния компании, выявление потенциальных бизнес-возможностей, анализ сильных и слабых сторон, а также определение инвестиционных целей для планируемого периода.

Бизнес-план является инструментом, который на практике демонстрирует общие и специфические аспекты функционирования предприятия в условиях рынка, выбор стратегии и тактики конкуренции, оценку необходимых финансовых, материальных и человеческих ресурсов для достижения поставленных целей. Он предоставляет объективное представление о возможностях развития производства, методах продвижения продукции, ценообразовании, потенциальной прибыли, основных финансово-экономических показателях компании, а также выявляет проблемные области и предлагает способы их решения. Бизнес-план может быть использован в различных отраслях независимо от масштаба компании, вида собственности и правовой формы организации. В рамках этого документа можно рассмотреть как внутренние проблемы, связанные с управлением компанией, так и внешние аспекты, такие как взаимоотношения с другими фирмами и организациями. Благодаря бизнес-плану становится возможным взглянуть на деятельность предприятия со стороны и проанализировать ее эффективность [12, с.12].

Бизнес-план стал принципиально новым элементом для экономики. Основной целью его разработки является планирование с целью обеспечения поддержки экономической активности на ближайшие и дальние периоды в соответствии с потребностями рынка и наличием необходимых ресурсов. Другие цели включают:

- Получение более подробной информации о возможностях бизнеса в форме конкретных числовых и качественных данных.
- определение жизнеспособности и устойчивости предприятия в будущем, минимизация рисков с использованием бизнес-плана;

Бизнес-план — это документ, позволяющий оценить целесообразность вложения средств (капитала) при составлении проекта. Обоснованный бизнес-план является важным инструментом как для предпринимателя, так и для его партнеров и кредиторов, предоставляя качественные и количественные данные. В современной практике функции бизнес-плана включают:

- Основу для разработки стратегий и тактик ведения бизнеса;
- Возможность оценить потенциал для новых направлений деятельности и наблюдать за процессами внутри компании при формировании и реализации планов;
- Привлечение потенциальных партнеров, готовых вложить свой капитал или технологии в бизнес.

Планирование – ключевой элемент управления предприятием, включающий разнообразные виды планирования как отдельный процесс. Хотя планирование варьируется в зависимости от поставленных задач, бизнес-план обычно сосредотачивается на инвестиционных аспектах и развитии компании. Без инвестиций основа бизнес-плана отсутствует, в отличие от стратегического планирования. Бизнес-план устанавливает конкретные временные рамки для достижения целей, в отличие от стратегического и тактического планирования. В бизнес-плане функциональные компоненты, такие как маркетинговый и производственный планы, являются равноправными элементами структуры, в отличие от других видов планирования [23, с.129].

В таблице 1.1 представлены основные различия между бизнес-планом и стратегическим планом на основе определенных характеристик.

Таблица 1.1 – Основные различия между бизнес-планом и стратегическим планом

Характеристика	Бизнес-план	Стратегический план
Сфера применения	Описывает конкретные действия и планы	Задаёт общее направление и цели компании
Ориентация	Фокусируется на конкретных задачах и целях, таких как финансовая устойчивость, рост продаж и прочее	Ориентирован на установление стратегических приоритетов и выявление ключевых факторов успеха компании на рынке

Детализация	Обычно содержит более подробные планы действий, включая маркетинговые, финансовые и операционные стратегии	Имеет более общий характер, определяя общие цели и стратегические направления развития компании
Фокус на результатах	Целесообразность бизнес-плана оценивается по достижению конкретных результатов и показателей успеха, таких как прибыльность или доли рынка	Оценка эффективности стратегического плана происходит по достижению долгосрочных стратегических целей и укреплению позиций на рынке

Бизнес-план — это не что иное, как план развития с четко определенными целями, ни один из других типов планов не может заменить процесс бизнес-планирования. Бизнес-план, несмотря на свою индивидуальность, соответствует общим принципам планирования и ставит перед собой важный вопрос о целесообразности инвестиций. Его разделы могут быть выполнены с разной степенью детализации в зависимости от целей, будут ли использованы для привлечения финансирования, партнеров или контрактов. Полный бизнес-план требует широкого маркетингового исследования и включает все документы, использованные для его разработки.

1.2 Классификация различных типов бизнес-планов

Бизнес-план — это схема бизнеса. Независимо от того, управляете ли вы стартапом или хорошо зарекомендовавшей себя компанией, каждому предпринимателю необходимо составить бизнес-план. Это поможет иметь четкое представление о целях и задачах, выполнении стратегий и отслеживании прогресса.

Бизнес-планы бывают всех форм и размеров.

Можно составить план на основе уникальных требований и целей. Часто предприятиям требуются планы разных типов для разных ситуаций и для решения разных проблем. Одного стандартного бизнес-плана недостаточно.

Тщательно разработанный бизнес-план будет эффективно выполнять поставленную перед ним цель. Фактически, бизнес-планы классифицируются в зависимости от типа аудитории, масштаба плана, а также цели и формата плана [11, с.17].

В общем, бизнес-планы делятся на два типа в зависимости от целевой аудитории:

1. Внутренние бизнес-планы — это планы, предназначенные исключительно для сотрудников компании. Они могут быть направлены на конкретные отделы, такие как маркетинг, кадры, производство и прочее. Внутренние бизнес-планы фокусируются на целях компании, а также на сотрудниках и процессах, необходимых для их достижения.

2. Внешние бизнес-планы: напротив, внешние бизнес-планы предназначены для людей за пределами компании, таких как инвесторы, банки, партнеры и т.д. Эти планы обычно содержат подробную информацию об истории компании, финансах и общем функционировании бизнеса.

Аналогичным образом бизнес-планы подразделяются на два типа в зависимости от их размера и глубины информации, которую они содержат. Это:

1. Стандартные бизнес-планы

Стандартный бизнес-план — это объемистый документ, содержащий каждую деталь компании. Большинство внешних планов попадают в эту категорию, поскольку их часто требуется детализировать для представления людям за пределами компании.

Стандартный бизнес-план содержит следующие разделы:

- Краткое описание;
- Обзор компании;
- Анализ проблем;

- Анализ рынка;
- Анализ клиентов;
- Конкурентный анализ;
- SWOT-анализ;
- Маркетинговый план;
- Операционный план;
- Управленческая команда;
- Финансовый план;
- Подтверждающая документация.

Банкам и любым потенциальным инвесторам обычно представляется стандартный план, поскольку он дает полное представление о компании и будущих финансовых прогнозах, а также помогает получить финансирование. Но часто составление традиционного бизнес-плана может быть утомительной задачей, поскольку это отнимает много времени и усилий [17].

План бережливого производства — это сокращенная версия стандартного бизнес-плана. Данный документ содержит основные элементы типичного бизнес-плана и обзор всех разделов. Он представляет собой компактное изложение, в котором большое внимание уделяется достижению ключевых показателей и мониторингу финансовых данных. [20, с.52].

Составление упрощенного бизнес-плана более удобно, быстро и считается более эффективным в сравнении со стандартным вариантом. Он гибкий и может без особых усилий пересматриваться столько раз, сколько необходимо, что дает возможность корректировать этапы и импровизировать.

Бережливый бизнес-план подходит для ситуаций, когда вы не уверены в процессе создания бизнес-плана, и он может стать важным первым проектом для вашего бизнеса. Все в бережливом бизнес-плане должно быть кратким и представлено в виде основных пунктов или коротких текстов.

Это элементы, на которых фокусируется бережливый бизнес-план:

- Стратегии;
- Тактика;
- Показатели;
- Финансы.

Бизнес-планы дополнительно классифицируются в зависимости от их назначения и формата на семь типов, это:

1. Одностраничные бизнес-планы.

Одностраничный бизнес-план можно описать как наброски бережливого бизнес-плана. Этот тип документа также известен как бизнес-презентация или краткое резюме. Иногда его применяют для представления краткого обзора вашего бизнеса поставщикам, партнерам и сотрудникам, а также как сводную информацию для банков и инвесторов.

Здесь собраны все основные части бизнес-плана на одной странице. Здесь кратко описан целевой рынок, бизнес-предложение, основные этапы и основной прогноз продаж.

2. Бизнес-планы стартапа.

Бизнес-план стартапа может быть охарактеризован как план по бережливому запуску с добавлением компонентов стандартного инвестиционного плана. Основная цель такого плана - представить необходимые шаги для успешного старта бизнеса. В дальнейшем это также должно служить планом, который поможет оценить инвестиции.

Этапы создания новой компании включают приобретение лицензий и разрешительных документов, открытие офиса или магазина, приобретение оборудования, а также наем сотрудников и управление ими.

План стартапа должен содержать данные о компании, её продукции и услугах, детальный анализ отрасли, рынка, конкурентов, SWOT-анализ, описание биографий руководства, их обязанностей и функций, полную финансовую информацию и анализ, а также прогнозы использования финансирования [11, с.16].

Стратегический бизнес-план — это бережливый бизнес-план, который содержит подробную информацию о стратегиях и их реализации для достижения целей и задач компании. Это внутренние планы, которые будут полностью сосредоточены на стратегиях, практически не затрагивая финансы.

Для того, чтобы правильно и эффективно разработать бизнес-план, нужно провести SWOT-анализ. Это поможет вам глубже осознать факторы, влияющие на процесс принятия решений в бизнесе.

SWOT-анализ поможет вам выбрать стратегии, которые наилучшим образом подойдут вашей компании, и достичь поставленных целей с использованием имеющихся ресурсов. Каждый стратегический план должен содержать эти пять элементов:

- Заявление о миссии;
- Заявление о видении;
- Факторы, определяющие успех;
- Стратегии для достижения целей;
- Процесс реализации.

Технико-экономические обоснования бизнес-планов. Вам нужен осуществимый план на случай, если бизнес выходит на новый рынок или представляет новый продукт или услугу. Это скорее план принятия решений, чем бизнес-план, поскольку он фокусируется на двух основных задачах:

- Определение существования рынка;
- Определение прибыли от инициативы.

Технико-экономический план — это быстрый анализ практичности бизнес-идеи.

Этот тип бизнес-плана обычно исключает все остальные разделы и фокусируется исключительно на масштабах инициативы, ее прибыльности, анализе рынка и конкуренции, а также получении финансирования для нее.

В основном они разрабатываются для внутреннего руководства и заканчиваются рекомендациями о том, является ли решение о выходе на новый рынок или внедрении нового продукта или услуги жизнеспособным или нет.

Операционный план — это вид эффективного производства, который сосредотачивается на процессе внедрения, достижении ключевых показателей, установлении сроков проекта и определении обязанностей руководства, отделов и персонала. Важным аспектом такого плана является финансирование, необходимое для достижения ключевых показателей. Этот вид бизнес-плана иногда называется годовым планом, поскольку компании часто используют его для планирования и определения основных шагов на предстоящий год.

Вот некоторые из ключевых элементов, которые должен содержать каждый операционный план:

- Цели для операций;
- Действия, необходимые для достижения целей;
- Необходимые ресурсы;
- Кадровые требования;
- Сроки реализации;
- Отслеживание прогресса.

Составьте бизнес-план роста, когда компания хочет расширить свой бизнес на новых рынках. Это план запуска нового сегмента бизнеса. Это также известно, как план расширения, поскольку он фокусируется на долгосрочных целях бизнеса.

Данный план может охватывать как внешние, так и внутренние аспекты деловых операций [11, с.41].

Внешний план роста включает полную финансовую информацию и запрос на финансирование. С другой стороны, внутренний план содержит подробную информацию о прогнозе продаж и расходах предстоящего предприятия.

Бизнес-план «Что, если». Используйте план «что, если», когда бизнес принимает рискованное решение и нуждается в плане на случай, если результат окажется неблагоприятным. Этот план обычно менее формален, если не включен запрос на финансирование.

Это включает в себя план действий на случай непредвиденных обстоятельств, который учитывает наихудшие сценарии.

Этот план дает представление о возможных результатах принятия этого рискованного решения и его влиянии на компанию. Он имеет смысл при принятии важного бизнес-решения, слиянии с другой компанией, повышении цен на продукцию и т.д. Это все различные типы бизнес-планов, из которых вы можете самостоятельно выбрать наиболее подходящий для вашей компании.

Планирование необходимо для любого бизнеса, без него бизнес вряд ли сможет поддерживать себя в долгосрочной перспективе. Выбор правильного плана, соответствующего требованиям вашего бизнеса, может помочь вам быстрее достичь ваших целей при разумном использовании ресурсов, хотя иногда это и непросто.

Для эффективного решения каждой ситуации необходим уникальный подход. К счастью, для каждой цели существует план, который поможет вашему бизнесу выдержать испытание временем.

1.3 Структура и содержание бизнес-плана

Бизнес-план как документ наделен специфическими, неотъемлемыми чертами, но говорить о нем как о документе со строго определенными параметрами будет неправильно. Хотя структура бизнес-плана не имеет жестких требований, существуют ключевые элементы, необходимые для его принятия на вооружение: идеи, бизнес-цели, уникальный продукт компании, формирующий будущую структуру предприятия, финансовые прогнозы и перспективы, а также конкретные стратегии для успешного выстраивания

компании на рынке. Таким образом, при создании собственного бизнеса предприниматель должен подготовить бизнес-план с желаемым учетом следующих моментов:

- Профиль компании — это описание компании и ее деятельности с момента основания до сегодняшнего дня;
- Анализ рынка и конкуренции - здесь представлено общее описание рынка, на котором функционирует компания, и подробное описание ее конкурентов. Описание рынка будет включать описание размера рынка и тенденций на нем (как технологических, так и финансовых), сегментации рынка, существующих на рынке проблем, основных конкурентов, барьеров для выхода на рынок и потенциальных клиентов. Этот раздел бизнес-плана должен содержать результаты подробных первичных и вторичных исследований, проведенных компанией;
- Видение и стратегия - в этой части компания должна определить свое видение и стратегию его реализации;
- Описание продукта / услуги - эта часть посвящена решению, предлагаемому компанией, включая подробное описание продукта и технологии, интеллектуальной собственности компании, конкурирующих продуктов и почему продукт превосходит их;
- План развития - описывает весь процесс разработки, текущее состояние разработки каждого продукта и услуги, а также масштабы команды разработчиков и бюджет.;
- Операционный план - описывает организационную структуру компании, такую как структура производственной системы, затраты на рабочую силу и материалы, логистику и сервис; план - в этой части описывается, что компании необходимо указать, среди прочего, ее цели в отношении каждого сегмента целевых рынков, существующие и планируемые каналы сбыта, ценообразование на продукцию для дистрибьюторов и структуру их вознаграждения, рекламный план и стимулы, которые будут предоставляться клиентам;

- Управление и собственность - эта часть посвящена управленческой команде, включая краткие резюме высшего руководства. Здесь также будет описана структура собственности компании.
- Финансовое прогнозирование - прогнозы должны сопровождаться полными и подробными отчетами и обычно включают прогнозируемый операционный бюджет, прогнозируемую финансовую отчетность, экономический анализ и анализ чувствительности (прогнозируемое влияние любого изменения различных параметров на прогнозируемые результаты бизнеса).

Таблица 1.2 – Структура бизнес-плана

Раздел	Содержание
Введение	Описание бизнеса и его целей
Анализ рынка	Индустрия и целевая аудитория
Маркетинговая стратегия	Позиционирование, продвижение
Продукты/услуги	Описание и преимущества
Операционный план	Орг. структура, производство
Финансовый план	Прогнозные показатели, инвестиции
Риски и возможности	Анализ рисков и способы их уменьшения
Реализация и контроль	Шаги по внедрению и мониторинг выполнения плана

В таблице 1.2 представлена структура бизнес-плана, которая включает в себя несколько основных разделов, начиная с введения, где описываются цели и основные задачи бизнеса. Затем следует анализ рынка, где проводится исследование отрасли и определяется целевая аудитория. Маркетинговая стратегия описывает план по продвижению товаров или услуг на рынке.

Следующий раздел - продукты/услуги - представляет описание предлагаемых товаров или услуг, а также их преимуществ перед конкурентами. Операционный план включает в себя информацию о структуре организации, производственных процессах и необходимых ресурсах.

Финансовый план представляет прогнозные финансовые показатели, включая расходы, доходы и инвестиции. Раздел о рисках и возможностях содержит анализ потенциальных препятствий и способы их преодоления.

Наконец, раздел о реализации и контроле включает шаги по внедрению бизнес-плана и мониторингу его выполнения, чтобы убедиться в достижении поставленных целей [23, с.74].

Содержание бизнес-плана.

Бизнес-план должен быть организован таким образом, чтобы включать все ключевые данные, которые интересуют инвесторов. Ниже представлены основные разделы бизнес-плана:

1. Титульная страница.

На титульном листе содержится юридическая информация о бизнесе, которая включает зарегистрированное фирменное наименование, физический адрес, номер телефона, адрес электронной почты, дату и логотип компании.

2. Краткое изложение.

Краткое изложение является наиболее важным разделом, потому что это первый раздел, который видят инвесторы и банкиры, открывая бизнес-план. В нем приводится краткое изложение всего бизнес-плана. Он должен быть написан последним, чтобы вы не упустили никаких деталей. Он должен быть коротким и по существу, и он должен привлекать внимание читателя. Краткое изложение не должно превышать двух страниц.

3. Обзор отрасли.

В разделе «Обзор отрасли» представлена информация о конкретной отрасли, в которой работает бизнес. Некоторая информация, представленная в этом разделе, включает основных конкурентов, отраслевые тенденции и предполагаемые доходы. В нем также показано положение компании в отрасли и то, как она будет конкурировать на рынке с другими крупными игроками.

4. Анализ рынка и конкуренция.

Этот раздел подтверждает, что компания понимает рынок и что она уже проанализировала существующий рынок, чтобы определить наличие адекватного спроса для поддержки предлагаемой бизнес-модели.

Исследование рынка включает данные о демографии целевой аудитории, географическом расположении, потребительском поведении и запросах рынка. Компания может представить цифры и источники, чтобы дать общее представление о размере целевого рынка.

Компания может объединить анализ рынка и конкуренции в один раздел или представить их в виде двух отдельных разделов.

5. План продаж и маркетинга.

В плане продаж и маркетинга подробно описывается, как компания планирует продавать свою продукцию на целевом рынке. В нем делается попытка представить уникальное торговое предложение компании и каналы, которые она будет использовать для продажи своих товаров и услуг. В нем подробно описываются рекламные мероприятия компании, ценовая стратегия, методы продаж и дистрибуции, а также послепродажная поддержка.

6. План управления

План управления содержит краткое описание юридической структуры компании, ее управленческой команды, а также внутренних и внешних требований к человеческим ресурсам. В нем должно быть указано количество необходимых сотрудников и вознаграждение, которое будет выплачено каждому из сотрудников.

Также следует включить любых внешних специалистов, таких как юристы, оценщики, архитекторы и консультанты, которые понадобятся компании. Если компания намерена использовать бизнес-план для привлечения финансирования от инвесторов, в нем должны быть указаны члены исполнительной команды, а также члены консультативного совета.

7. Операционный план.

Операционный план содержит обзор физических потребностей компании, таких как офисные помещения, оборудование, рабочая сила,

расходные материалы и инвентарь. Для бизнеса, которому требуются специальные склады и специализированное оборудование, операционный план будет более подробным по сравнению, скажем, с домашним консалтинговым бизнесом. Если бизнес-план предназначен для производственной компании, он будет включать информацию о потребностях в сырье и цепочке поставок.

8. Финансовый план.

Финансовый план является важным разделом, который часто определяет, получит ли бизнес необходимое финансирование от финансовых учреждений, инвесторов или венчурных капиталистов. Он должен демонстрировать, что предлагаемый бизнес жизнеспособен и принесет достаточный доход для выполнения своих финансовых обязательств. В финансовом плане представлена информация о прогнозируемой прибыли и убытках, балансе и денежном потоке.

9. Приложения и экспонаты.

Часть приложений и экспонатов является последним разделом бизнес-плана. Она включает любую дополнительную информацию, которая может заинтересовать банки и инвесторов или которая повышает доверие к бизнесу. Некоторая информация, которая может быть включена в раздел приложений, включает планы офисов / зданий, подробные маркетинговые исследования, информацию о продуктах / услугах, предлагающую информацию, маркетинговые брошюры и кредитные истории промоутеров.

Шаблон бизнес-плана.

Вот базовый шаблон, который любая компания может использовать при разработке своего бизнес - плана:

Раздел 1: Краткое изложение

- Представьте миссию компании;
- Опишите предлагаемые компанией продукты и / или услуги;
- Дайте краткую информацию о целевом рынке и его демографии;

- Кратко охарактеризуйте отраслевую конкуренцию и то, как компания будет захватывать долю доступного рынка;
- Дайте краткую информацию об оперативном плане, такую как требования к инвентарю, офису и рабочей силе, а также к оборудованию.

Раздел 2: Обзор отрасли

- Опишите положение компании в отрасли;
- Опишите существующую конкуренцию и основных игроков отрасли;
- Предоставьте информацию об отрасли, в которой будет работать бизнес, предполагаемых доходах, тенденциях отрасли, влиянии правительства, а также демографические данные целевого рынка.

Раздел 3: Анализ рынка и конкуренция

- Определите свой целевой рынок, его потребности и географическое положение;
- Опишите размер рынка, количество единиц продукции компании, которые могут приобрести потенциальные клиенты, и изменения на рынке, которые могут произойти в связи с общими экономическими изменениями;
- Дайте общее представление о предполагаемом объеме продаж в сравнении с тем, что продают конкуренты;
- Дайте план того, как компания планирует бороться с существующей конкуренцией, чтобы получить и удержать долю рынка.

Раздел 4: План продаж и маркетинга

- Опишите продукты, которые компания будет предлагать на продажу, и ее уникальное торговое предложение;
- Перечислите различные рекламные платформы, которые компания будет использовать для донесения своего сообщения до клиентов;
- Опишите, как бизнес планирует устанавливать цены на свою продукцию таким образом, чтобы это позволяло ему получать прибыль;

- Предоставьте подробную информацию о том, как продукты компании будут распространяться на целевом рынке и способе доставки.

Раздел 5: План управления

- Опишите организационную структуру компании;
- Перечислите владельцев компании и их долю владения;
- Перечислите ключевых руководителей, их роли и вознаграждение;
- Перечислите всех внутренних и внешних специалистов, которых компания планирует нанять, и порядок их вознаграждения;
- Включите список членов консультативного совета, если таковой имеется.

Раздел 6: Операционный план

- Опишите местоположение предприятия, включая требования к офису и складу.
- Опишите потребности компании в рабочей силе. Опишите количество сотрудников, в которых нуждается компания, их роли, необходимое обучение навыкам и срок службы сотрудников (полный или неполный рабочий день);
- Опишите производственный процесс и время, которое потребуется для производства одной единицы продукта;
- Опишите требования к оборудованию и технике, а также то, будет ли компания арендовать или приобретать оборудование и технику, и связанные с этим расходы, которые, по оценкам компании, она понесет;
- Предоставьте список потребностей в сырье, способы его получения и основных поставщиков, которые будут поставлять необходимые исходные материалы.

Раздел 7: Финансовый план

Опишите финансовые прогнозы компании, включив прогнозируемый отчет о прибылях и убытках, прогнозируемый отчет о движении денежных средств и прогнозируемый балансовый отчет.

Раздел 8: Приложения и экспонаты

- Предложения по аренде зданий и оборудования;
- Предлагаемый план офиса и склада;
- Маркетинговое исследование и краткое описание целевого рынка;
- Кредитная информация владельцев;
- Список продуктов и / или услуг/

1.4 Особенности бизнес-планирования в индустрии развлечений

Запуск бизнеса в сфере индустрии развлечений означает не только открытие производственного предприятия по производству множества различных товаров, чтобы просто заработать капитал, но и требует четкого плана, который может привести к реализации вашего видения. Нужно знать, что вы не просто создаете бизнес-план индустрии развлечений, а создаете центр, который будет предоставлять профессиональные услуги. Здесь существующие деловые навыки и результативность определяют успех.

Можно воспользоваться помощью консалтинговых служб или агентств, поскольку они подскажут, как начать и продвигать ваш бизнес-план в индустрии развлечений. Обратитесь к журналам и интернету, чтобы узнать о последних тенденциях в производстве и бизнесе. Информация, касающаяся законов и налогов, является еще одним важным аспектом, который вы должны знать перед началом производственного бизнеса. Надежные знания и эффективное планирование помогут вам начать новый бизнес и эффективно развивать его.

Бизнес-планирование в индустрии развлечений имеет свои уникальные особенности и требования, которые отличаются от других отраслей. Вот таблица с основными особенностями бизнес-планирования в индустрии развлечений:

Таблица 1.3 – Особенности бизнес-планирования в индустрии развлечений

Креативность	В индустрии развлечений ключевую роль играет креативность. Бизнес-план должен отражать уникальные идеи, концепции и контент, способные привлечь и удержать аудиторию.
Риски и неопределенность	Индустрия развлечений подвержена высокому уровню риска и неопределенности. Бизнес-план должен включать стратегии для управления рисками, а также гибкие планы действий для адаптации к изменяющимся условиям.
Маркетинг и продвижение	Успешность бизнеса в индустрии развлечений зависит от эффективности маркетинга и продвижения. Бизнес-план должен включать детальные планы по привлечению и удержанию клиентов, созданию бренда и продвижению продуктов.
Инновации и технологии	Индустрия развлечений постоянно меняется под влиянием инноваций и технологий. Бизнес-план должен учитывать возможности для внедрения новых технологий и разработку инновационных продуктов.
Финансовая устойчивость	Индустрия развлечений требует значительных вложений, и финансовая стабильность играет ключевую роль. Бизнес-план должен включать подробные финансовые планы, оценку расходов и прогнозы доходов.
Партнерство и коллаборация	В индустрии развлечений часто используются партнерства и сотрудничество с другими компаниями. Бизнес-план должен включать стратегии по установлению партнерских отношений и коллаборации для достижения общих целей.
Поддержка и обслуживание клиентов	Качество обслуживания клиентов является определяющим фактором успеха бизнеса в сфере развлечений. Бизнес-план должен включать стратегии по поддержке клиентов, обратной связи и созданию уникального опыта для пользователей.

Эти особенности необходимо учитывать при разработке бизнес-плана в индустрии развлечений, чтобы обеспечить успешное функционирование и развитие компании в этой конкурентной и динамичной отрасли.

Бизнес-планирование в индустрии развлечений, такой как лазерные тир, имеет свои уникальные особенности и требует специфических подходов.

Во-первых, важно провести тщательное исследование рынка развлечений, чтобы понять спрос на подобные услуги, анализируя конкурентов и их предложения. Учитывая специфику лазерных тиров, необходимо также учитывать аудиторию, которая может быть ограничена возрастом или интересами.

Особое внимание следует уделить маркетинговой стратегии, чтобы привлечь потенциальных клиентов и создать уникальное предложение. Рекламные кампании, акции и партнерства с другими развлекательными учреждениями могут быть эффективными инструментами продвижения.

Описывая продукты и услуги, бизнес-план для лазерного тира должен подробно раскрыть уникальные особенности игрового процесса, включая игровые сценарии, уровни сложности и возможности для индивидуализации опыта клиентов [11, с.85].

План операций включает в себя планирование клиентского обслуживания, обучение сотрудников, безопасность и техническое обслуживание оборудования, включая особенности лазерного тира и обновления.

Финансовый план должен содержать прогнозные расходы на оборудование, аренду помещения, заработную плату персонала и маркетинговые мероприятия. Точное финансовое моделирование поможет оценить потенциальную прибыльность бизнеса и определить стратегию по его развитию.

Риски и возможности в индустрии развлечений также имеют свои особенности. Например, риск, связанный с техническими сбоями оборудования или изменениями в законодательстве по безопасности развлекательных учреждений. Однако существуют и возможности для

увеличения доходов, такие как добавление новых программ игр, проведение тематических мероприятий или развитие программы лояльности.

Наконец, контроль и реализация бизнес-плана в индустрии развлечений включают постоянный мониторинг финансовых показателей, клиентского удовлетворения и реагирование на изменения внешней среды. Регулярное обновление бизнес-плана позволит адаптировать стратегию к новым вызовам и возможностям.

В целом, успешное бизнес-планирование лазерного тира, требует комплексного подхода, учитывающего специфику отрасли, потребности клиентов и конкурентное окружение. Тщательное изучение каждого аспекта бизнеса и разработка эффективных стратегий позволят создать устойчивый и прибыльный бизнес в этой увлекательной сфере.

Таблица 1.4 – Сильные и слабые стороны разработки бизнес-плана в индустрии развлечений

Плюсы разработки бизнес-плана в индустрии развлечений	Минусы разработки бизнес-плана в индустрии развлечений
1. Высокий спрос. Развлекательные услуги пользуются популярностью среди посетителей всех возрастов, что обеспечивает высокий спрос на данный сегмент.	1. Высокие начальные инвестиции. В основном связаны с развитием новых технологий, которые требуют обновления оборудования. Так же найм персонала, аренду помещения и маркетинговую кампанию.
2. Новаторский продукт. Современная индустрия развлечений – это инновационные и уникальный продукты, привлекательные для потенциальных клиентов и предоставляющий возможность успешно монетизироваться.	2. Сезонность и изменчивость рынка. Индустрия развлечений подвержена сезонным колебаниям и изменениям на рынке, что может повлиять на стабильность и доходность бизнеса.
3. Возможность развития бренда и привлечения постоянной аудитории. Успешный развлекательный бизнес может стать узнаваемым брендом с постоянной	3. Конкурентная среда. В индустрии развлечений существует высокая конкуренция, и привлечение и удержание

базой клиентов. Предприниматели в этой сфере имеют возможность создать уникальную атмосферу и узнаваемый стиль, что способствует привлечению постоянных посетителей.	клиентов может быть сложным из-за множества аналогичных предложений.
4. Креативность и инновации. Развлекательный бизнес предполагает использование креативных подходов, оригинальных идей и инноваций. Это позволяет предпринимателям проявить свою творческую составляющую, разработать уникальные продукты и услуги, привлекающие внимание целевой аудитории.	4. Требования к безопасности. Преимущественный состав детской аудитории требует соблюдения строгих стандартов безопасности, что способствует дополнительным инвестициям и контролю со стороны регулирующих органов.

Данная глава позволяет сделать вывод, что бизнес-планирование является неотъемлемой частью успешного управления организацией. Понимание сути и значимости бизнес-планирования, его классификации, структуры и особенностей помогает компаниям разрабатывать эффективные стратегии развития, принимать обоснованные решения и успешно конкурировать на рынке.

Бизнес-планирование играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития компании и достижении поставленных целей. Оно помогает определить ключевые факторы успеха, выявить угрозы и возможности, а также спланировать необходимые шаги для реализации стратегии. Без грамотного бизнес-плана компания может столкнуться с финансовыми затруднениями, упущенными возможностями и общими стратегическими ошибками.

Классификация бизнес-планов позволяет адаптировать план к конкретным потребностям организации.

Структура бизнес-плана является основой для его эффективной разработки и реализации. Каждый раздел содержит важные информации, которая помогает понять текущее положение компании, определить

стратегические цели и пути их достижения, а также спланировать бюджет и ресурсы для успешной реализации стратегии.

Особенности бизнес-планирования подчеркивают необходимость постоянного мониторинга и коррекции плана в соответствии с изменяющимися условиями рынка и внутренней среды компании.

Составление SWOT-анализа (анализа сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз) также является важным этапом бизнес-планирования. SWOT-анализ помогает компании выявить свои преимущества и недостатки, а также определить возможности для роста и угрозы, с которыми ей придется столкнуться.

Определение целей и ключевых показателей успеха является неотъемлемой частью бизнес-планирования. Цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными по времени.

Бюджетирование также занимает важное место в бизнес-планировании. Разработка бюджета позволяет определить необходимые финансовые ресурсы для реализации стратегии, спланировать расходы, оценить финансовую эффективность проектов и контролировать затраты компании.

Коммуникация и вовлеченность ключевых заинтересованных сторон, таких как сотрудники, инвесторы, партнеры и клиенты, также играют важную роль в успешном бизнес-планировании.

И наконец, оценка результатов и коррекция плана являются ключевыми шагами в процессе бизнес-планирования. Постоянное измерение и анализ результатов помогает компании понять, насколько успешно она реализует свои стратегические цели, и внести необходимые изменения для достижения поставленных задач.

В целом, эффективное бизнес-планирование требует глубокого анализа, стратегического мышления, гибкости и постоянного обучения. Правильно разработанный бизнес-план помогает компании успешно навигировать по переменчивым условиям рынка, принимать обоснованные стратегические решения и достигать поставленных целей.

Глава 2. Разработка бизнес-проекта лазерного тира «Red Shot»

2.1 Резюме

Наименование проекта: лазерный тир «Red Shot».

Организационная форма: индивидуальный предприниматель (ИП)

Идея проекта: открытие лазерного тира с электронным интерактивным оборудованием, ориентированный на детско-подростковую аудиторию, целью которой является разнообразие компьютерных игр с возможностью активных действий.

В настоящее время в нашей стране активно развивается сфера виртуальной реальности, гейминга и активного отдыха с применением безопасного лазерного оборудования. Данные сферы развлечений интересны не только детям, но и взрослым. Так же стоит отметить, что сами тирсы всегда пользовались спросом в сфере развлечений и остаются ими по сей день. У всего вышеперечисленного можно выделить следующие недостатки:

- 1) однообразие тиров;
- 2) высокие цены на игры в оборудовании виртуальной реальности;
- 3) преимущественно, интерактивные игры в данной сфере проходят группами, мало уделяется индивидуальности.

Объединяя все эти недостатки, можно выделить альтернативу – лазерный тир. Он представляет из себя более простую вариацию между тиром и виртуальной реальностью, игровую зону с возможностью активных действий как одному, так и с небольшой группой людей, широкий выбор игр, визуализации мишеней (игровых программ) и видов оружия для стрельбы. Никакого бронирования и почасовой оплаты, локальное, быстрое и доступное развлечение для всех.

Источники выручки: предоставление развлекательных услуг в виде игры с лазерным оборудованием по фиксированной цене.

Тип проекта по существу услуги:

Средство предоставления развлекательных услуг.

Целевая аудитория:

Дети 6+, подростки, взрослые

Уровень доходов: низкий, средний, высокий

Среднее число посетителей в день:

30 человек и 45 в праздничные дни;

График работы:

Ежедневно с 10:00 до 22:00

Финансирование проекта:

Осуществляется за счет собственных средств в размере 1 321 800 рублей.

2.2 Общая концепция проекта

Тир является одним из самых популярных видов отдыха у людей всех возрастных категорий. Свою популярность он заслужил еще в советское время, когда тир был практически в каждом общественном месте (парки, набережные и т.д.). В начале 90-х спрос на данные услуги начал падать, но в наше время тир снова начали становиться востребованными. Тир относится к традиционным видам отдыха. В него заходят пострелять как целыми семьями, так и с друзья и даже молодые пары. Пострелять любят люди всех возрастных категорий.

Высокие технологии прочно вошли в нашу жизнь. Мы живем в ту эпоху, когда термин «виртуальная реальность» – это уже не научная фантастика, а самая настоящая действительность. Особенно активно сегодня они покоряют индустрию развлечений. Одним из самых популярных аттракционов в крупных мегаполисах становится так называемый лазерный тир, стрельба в котором ведется по плазменным мишеням из лазерного оружия с инфракрасными лучами

В настоящее время, стрельба с лазерным оборудованием является быстрорастущим видом спортивно-развлекательных услуг. При этом стоит

отметить, что данный вид услуг пришел из-за рубежа, где он давно заслужил большую популярность. Это свидетельствует о высокой перспективности данного бизнеса и потенциально высоком спросе.

Бизнес-направление подобных аттракционов сейчас активно развивается, поскольку данная услуга пользуется популярностью у потребителей, которым уже успели насытиться традиционными видами развлечений. Интерес к погружению в вымышленный мир обеспечивает сравнительная новизна данной услуги. Современные симуляторы позволяют ощутить себя полноценным участником событий — со звуками, эффектами и широким спектром эмоций. Технологии погружают игрока в вымышленный мир, превращая его в главного участника сражения, квеста или другого приключения. Сегодня индустрия игр — одна из самых быстрорастущих, геймеров в мире — свыше 3 млрд человек. Однако, принимая во внимание постоянные технические разработки, которые позволяют планомерно удивлять клиентов, можно утверждать, что в ближайшем будущем спрос уменьшаться, точно не будет.

Так же в расчёт берётся потенциальное сотрудничество с юридическими лицами в лице школ общего образования. Основано это на следующих моментах:

- 1) Согласно недавним изменениям Федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования [7], посещение тира и элементы основ военной службы включены в учебную программу предмета «основы безопасности жизнедеятельности».

- 2) Подготовка школьников к сдаче ГТО, в программу которого входит норматив по стрельбе из пневматической винтовки. Лазерное оружие не является пневматическим, но вполне может развивать навыки прицельной стрельбы.

- 3) Актуализация инструкции об организации обучения граждан Российской Федерации начальным знаниям в области обороны и их подготовки по основам военной службы в образовательных учреждениях в

связи с активной тенденцией развития военно-патриотического воспитания. Пункт 14 данной инструкции четко устанавливает, что «в образовательных учреждениях создается и постоянно совершенствуется учебно-материальная база в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов. Учебно-материальная база включает в себя: предметный кабинет с учебными и наглядными пособиями, техническими средствами обучения, спортивный городок с элементами полосы препятствий, стрелковый тир или место для стрельбы (электронный стрелковый тренажер)» [5, с.2].

Данный вид сотрудничества имеет место быть, поскольку не все школы имеют собственный тир и техническую возможность для его реализации.

Месторасположение лазерного тира «Red Shot» – торговый центр в автозаводском районе города Тольятти, в котором расположены магазины и рестораны быстрого питания. Рядом с ним расположено много многоквартирных домов, школы, досуговые центры, рестораны и кафе.

Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель.

Структура управления предприятием – линейная. Во главе компании находится владелец, в подчинении которого стоят два администратора, осуществляющих весь рабочий процесс лазерного тира.

Форма собственности: частная собственность.

ОКВЭД:

93 – класс «Деятельность в области спорта, отдыха и развлечений».

93.29 – эта группировка включает: «деятельность тиров».

92.33 – деятельность ярмарок и парков с аттракционами

92.72 - прочая деятельность по организации отдыха и развлечений, не включенная в другие группировки.

Структура собственности: Кныш А.Г.

Электронный сайт: сообщество в социальной сети «ВКонтакте»

История создания компании:

Дата основания: 20.01.2024

Бизнес находится на стадии разработки проекта.

Текущая организация бизнеса:

Состав членов управленческой команды (доли):

Кныш А.Г. - 100%

Размер уставного капитала: 10 000 рублей

Основное помещение – помещение 35м²

Основные потребители и направления использования продукции:

- возраст: 6+;
- семейный статус: женатые и холостые, с детьми и без;
- уровень доходов: низкий, средний, высокий;

Цель проекта – открытие лазерного тира как альтернативу старому пневматическому, а так-же более упрощённый вариант развлекательной услуги с лазерным оборудованием без бронирования, без часовой оплаты и без обязательным определённым количеством людей для игры. Ориентирован на людей с любым уровнем доходов.

2.3 Описание предоставляемых услуг

В лазерном тире «Red Shot» будут оказываться такие услуги, как:

Таблица 2.1 – Перечень оказываемых услуг лазерного тира «Red Shot»

№	Наименование услуг
1	15 минут игры в будние дни
2	15 минут игры в выходные дни
3	15 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни
4	15 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни
5	30 минут игры в будние дни
6	30 минут игры в выходные дни
7	30 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни
8	30 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни
9	1 час аренды помещения в будние дни для праздничного мероприятия
10	1 час аренды помещения в выходные для праздничного мероприятия

Игра подразумевает нахождение клиента в игровой зоне 3-5 м² с возможностью перемещения в пределах этой зоны или нахождением на месте с возможностью опоры на стенд. Перед клиентом находится широкое полотно, на котором будет транслироваться игра через проекторы и специальное оборудование. Клиент стреляет в полотно из оружия, на котором установлены лазерные датчики. Информация о попадании визуализируется на экране.

На выбор клиенту предоставляется 3 вида лазерного оружия: лёгкий пистолет, средняя винтовка и тяжёлый автомат.

После выбора лазерного оружия, клиент выбирает время и формат игры: обычная стендовая стрельба с визуальными мишенями; активная и сюжетная игра с разными уровнями сложности.

После всего, на полотно начинает транслироваться выбранная программа, с которой клиент взаимодействует путём стрельбы из лазерного оружия.

Основные преимущества:

Достойная конкуренция устаревшему пневматическому тиру, широкий выбор игровых программ, простая работа с оборудованием, без бронирования, без часовой оплаты, без обязательным определённым количеством людей для игры.

Так же стоит выделить обширный выбор развлекательных программ, которые состоят из 12 игр с разнообразными сюжетами, декорациями, условиями и сложностями.

В лазерном тире «Red shot» могут одновременно стрелять от 1 до 5 человек, что уже даёт возможность не только играть одному, но и командой.

Средний чек в лазерном тире «Red Shot» составит 200 руб. и будет доступен всем категориям населения. Для дальнейшего развития и оказания качественных развлекательных услуг, предприятие будет расширять свой ассортимент игр и обновлять оборудование.

2.4 Общая характеристика рынка развлекательных услуг и игровой отрасли

Индустрия развлечений играет значительную роль в современном обществе. Она не только является источником развлечения и отдыха, но также влияет на социокультурные аспекты нашей жизни. Развлекательные мероприятия, фильмы, концерты, видеоигры и другие формы развлечений способствуют развитию культуры, творчества и воображения людей.

Индустрия развлечений также является важным экономическим сектором, создавая множество рабочих мест и способствуя экономическому росту. Она привлекает туристов, способствует развитию инфраструктуры и дополнительных услуг.

Благодаря разнообразию развлекательных форматов, люди могут находить удовольствие и отвлечение от повседневных забот, что способствует улучшению психологического состояния и общего благополучия общества.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что индустрия развлечений играет важную роль в нашей жизни, обогащая ее культурно, экономически и духовно.

В первой половине 2023 года россияне стали тратить на развлечения и досуг на треть больше. Об этом сообщают аналитики сети профессиональных аудиторских, оценочных и консалтинговых компаний, оказывающих весь спектр услуг по комплексному сопровождению бизнеса «FinExpertiza».

Расходы граждан на культурные и спортивные мероприятия, отдых и хобби резко увеличились на 29,1% в годовом выражении. В среднем эти траты увеличились до 2310 рублей на семью из трех человек в месяц. Доля расходов на развлечения в структуре потребления изменилась с 2,7% до 3,3%.

Президент FinExpertiza Елена Трубникова заявила: «Потребительские расходы населения в первом полугодии номинально выросли на 7,2%, а в реальном выражении — на 1,5%. В 2023 году динамика такая: население все чаще выбирает более здоровый и культурный досуг» [46].

В 2022 году значение мирового рынка индустрии развлечений достигло отметки в 2,4 трлн долларов, при этом Россия внесла вклад в размере 26,8 млрд долларов, как показывают данные аналитиков. Особую перспективу представляет сегмент видеоигр в индустрии развлечений. Геймеры являются наиболее активными пользователями VR-технологий, принесшие 52% дохода в сегменте «Виртуальная реальность» на мировом уровне.

Рынок развлекательных услуг игровой индустрии в России сегодня постепенно растет, существуют явные тенденции к активному развитию, сейчас рынок развлекательных услуг не только расширяется, но и становится все более разнообразным, приспособленным к потребностям и нуждам потенциальных клиентов.

Аналитики установили, что в России почти половина доходов в сфере VR-индустрии приходится на видеоигры. Примерно 40% выручки связано с видеоконтентом, просматриваемым через VR-устройства, а оставшиеся 10% приходятся на различные мобильные приложения, которые обычно используются для просмотра видео.

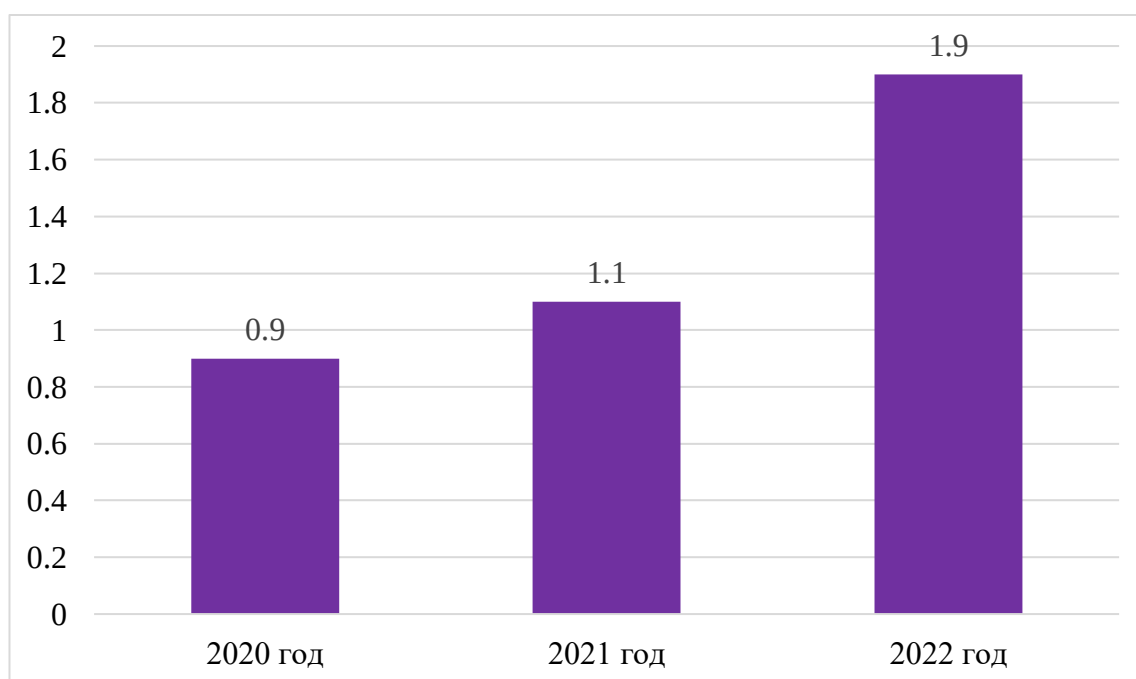


Рисунок 2.1 – Динамика объема выручки российских VR-компаний 2020-2022 год., млрд. руб.

Компания «Modum Lab» провела исследование динамики рынка корпоративных технологий виртуальной и дополненной реальности в российском сегменте. В анализе были рассмотрены данные 50 российских компаний, занимающихся иммерсивными технологиями.

Совокупный доход исследуемых компаний составил не менее 1,9 миллиарда рублей в 2022 году, что является приростом более чем на 80% по сравнению с 2021 годом, который составил около 1 миллиарда рублей.

Как одна из отраслей, которая первой внедрила виртуальную реальность, иммерсивные технологии будут продолжать процветать в игровом секторе виртуальной реальности и становиться все более популярными.

За последние несколько лет наблюдается значительный прирост числа геймеров, которые предпочитают платформу виртуальной реальности. Этот рост обусловлен несколькими факторами, среди которых стоит отметить:

1) Улучшение технологий: появление более продвинутых VR-устройств с более реалистичной графикой и широкими возможностями взаимодействия с игровым миром.

2) Расширение игрового контента: Значительное количество игр выходит специально для VR-платформ, что привлекает новых игроков и удерживает внимание существующей аудитории.

3) Социальный аспект: Многие игры в виртуальной реальности предоставляют игрокам возможность объединяться с друзьями и проводить время вместе в виртуальном мире, что стимулирует социальное взаимодействие и сотрудничество.

4) Возможности для экспериментов: Виртуальная реальность открывает возможности для новых жанров и вариантов игрового процесса, что привлекает новых геймеров, желающих погрузиться в уникальный игровой опыт.

Из-за всех этих факторов можно с уверенностью сказать, что платформа виртуальной реальности вышла из круга просто экспериментов и начала покорять сердца все большего числа геймеров. Рост популярности VR-игр и

устройств обещает продолжаться и в будущем, привлекая еще больше игроков в увлекательный мир виртуальной реальности.

Рассматривая игровую индустрию, нельзя не упомянуть киберспорт, который обрёл высокую популярность за последние годы и стал официальным видом спорта в мире, включая Россию.

Рассмотрим объём рынка киберспорта в России в денежном эквиваленте с 2020-2022 годы на рисунке 2.2.

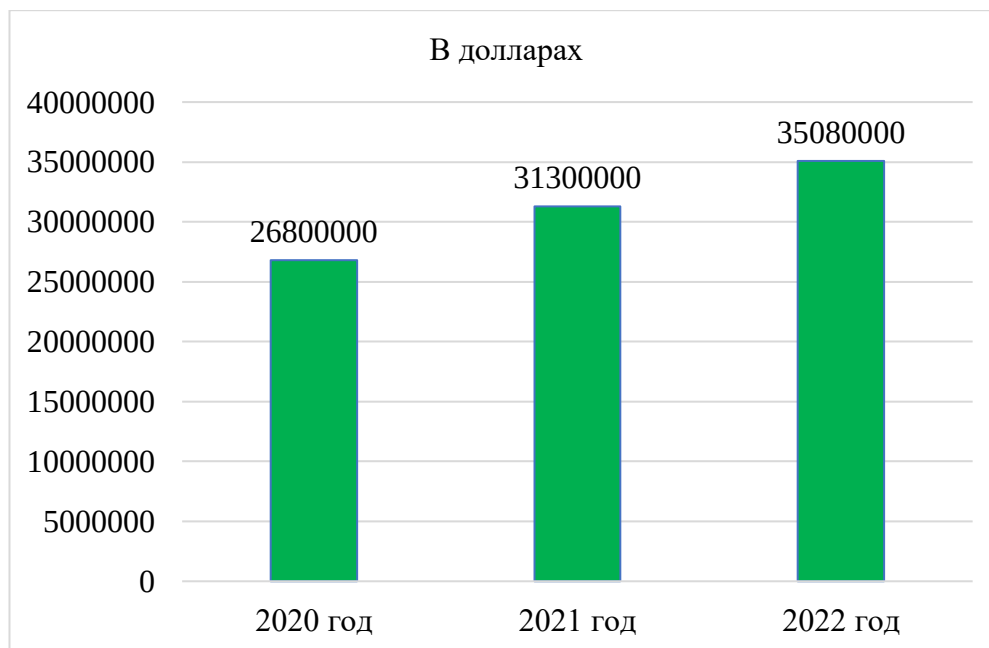


Рисунок 2.2 – Динамика объёма рынка киберспорта в России 2020-2022 год, в долларах

По итогам 2022 года, объём российского рынка киберспорта составил 35 800 000 долларов. По данным графика наблюдается активный рост и положительное развитие, что указывает на прибыльность и развитие данного рыночного сегмента.

Узнав, какие жанры видеоигр наиболее популярны в игровой индустрии, можно будет выявить основные приоритеты игроков.

Международная компания MY.GAMES представила результаты исследования «Портрет российского геймера 2023»

Затем, на основе статистики выявим популярные жанры компьютерных игр в 2023 году, указанные в рисунке 2.3.

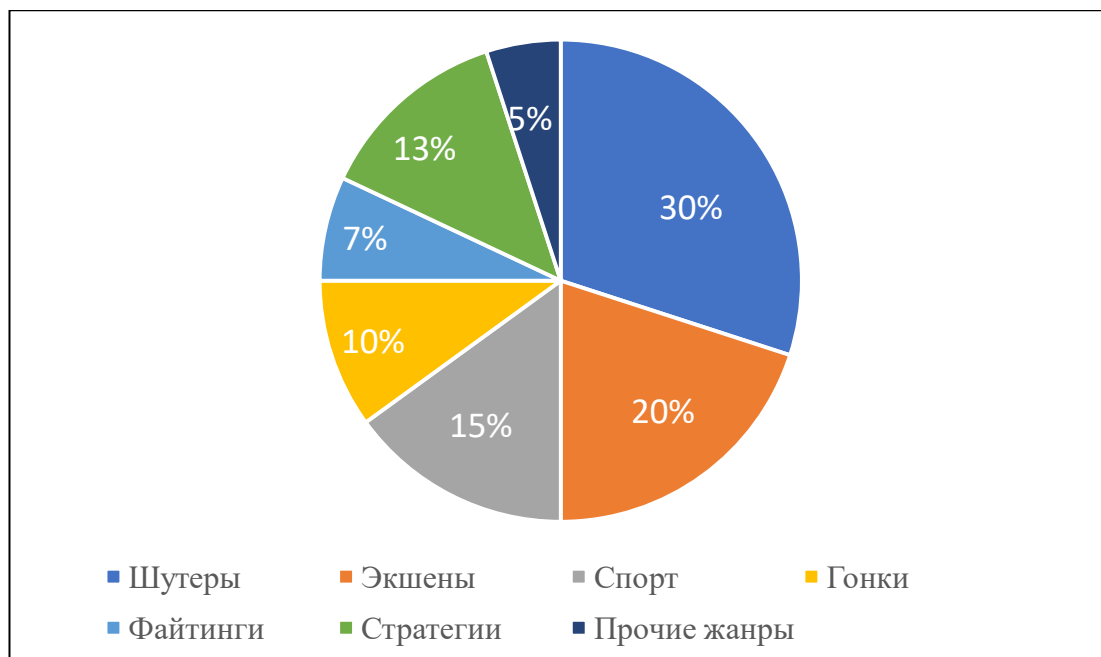


Рисунок 2.3 – Популярные жанры компьютерных игр в 2023 году

Самыми популярными жанрами среди игроков оказались «шутеры» (стрельба от первого лица), гонки и симуляторы военной техники.

Повышенный интерес к жанру «шутеры» говорит о потенциальном интересе игроков к стрельбе и активной деятельности, что увеличивает вероятность прироста к любителям интерактивных развлечений.

Вышеуказанное утверждение подтверждает тот факт, что интерактивная игра лазертаг (лазерный бой) стал официальной дисциплиной «Игр будущего» — первый международный мультиспортивный турнир в концепции фиджитал-спорта. Соревнования проводились по 21 инновационной дисциплине, основанной на сочетании физической активности, современных технологий и цифровой среды.

Рост популярности компьютерных игр и виртуальной реальности существенно повлияет на интерес к интерактивным развлечениям, таким как лазерные тир, лазертаг и другие подобные форматы развлечений. Это обусловлено несколькими факторами.

Во-первых, с развитием технологий в сфере компьютерных игр и VR, игроки становятся более заинтересованными в том, чтобы преодолевать виртуальные препятствия и участвовать в интерактивных сценариях. Это

создает спрос на аналогичные опыты и в реальном мире, где участники могут активно участвовать и взаимодействовать.

Во-вторых, лазерные тир, лазертаг и другие формы интерактивных развлечений предлагают уникальные возможности для социальных встреч и командной игры, что может значительно привлечь тех, кто устал от одиночных компьютерных игр и желает новых впечатлений.

Наконец, интерактивные развлечения стимулируют физическую активность и способствуют улучшению координации движений, что может привлечь людей, желающих сочетать виртуальный и реальный мир для получения максимального удовольствия от игрового процесса.

Еще одним важным аспектом, который способствует повышению интереса к лазерным тирам, лазертагам и другим интерактивным развлечениям, является стремление людей к новым эмоциональным и адреналиновым впечатлениям. Компьютерные игры и виртуальная реальность могут предложить захватывающие сценарии, но не всегда способны передать ощущения реальности и физического взаимодействия, которые предоставляют интерактивные развлечения.

Кроме того, повышение спроса на мероприятия, где можно активно провести время в компании друзей или семьи, также стимулирует рост популярности лазерных игр и аналогичных видов развлечений. Поэтому увеличенный интерес к социальным взаимодействиям и общению в реальной жизни может спровоцировать рост популярности интерактивных форм развлечений.

В целом, переходное движение от виртуальных миров к реальным, а также желание переживать активные и насыщенные эмоциями развлечения, создают благоприятную почву для развития и расцвета лазерных тиров, лазертага и других видов интерактивных развлечений. Это может привести к расширению аудитории, разнообразию форматов и мероприятий, и созданию новых возможностей для активного и увлекательного досуга.

Таким образом, растущий интерес к компьютерным играм и виртуальной реальности будет способствовать увеличению популярности интерактивных развлечений, создавая новые возможности для развлечения и отдыха как для любителей игр, так и для широкой аудитории, ищущей новые и захватывающие формы развлечений.

Организация «Red Shot» вполне может составить конкуренцию другим организациям, предоставляющие развлекательные услуги с лазерным оборудованием, за счёт упрощённого процесса игры, отсутствия бронирования и почасовой оплаты, необходимости играть вне помещения.

Далее проведем сегментацию рынка по городу Тольятти.

Таблица 2.2 – Сегментация рынка по городу Тольятти

Географический	Жители Автозаводского района		
Демографический	Дети до 16 лет	Студенты 16-22 лет	Взрослые 23-40 лет
Экономический	Низкий доход		Средний доход
Род занятий, принадлежность к социальной группе	Школьники	Студенты	Родители с детьми
Мотивы приобретения услуги	Развлечение		Игра с детьми

Итак, основными сегментами, на которые будет нацелена деятельность лазерного тира, являются: жители Автозаводского района, которые хотят получить новый игровой опыт. Это люди разных возрастов, с низким или средним уровнем дохода.

Целевой сегмент:

Статистические исследования показали, что потенциальными потребителями услуги являются дети от 6 лет, подростки и взрослые. Преимущественно мужской пол.

Мужской пол. Преимущественно это дети от 6 лет с родителями, а также подростки в возрасте от 14 до 20 лет и взрослые мужчины 28+.

1) Цели и целевые показатели.

Целями Стратегии являются:

- содействие развитию цивилизованного рынка индустрии развлечений и отдыха в России;
- содействие улучшению качества оказываемых на рынке развлечений и отдыха услуг в соответствии с мировыми стандартами;
- содействие внедрению новых технологий в индустрию развлечений и отдыха;
- содействие развитию законодательного обеспечения деятельности индустрии развлечений и отдыха в Российской Федерации;
- содействие профессиональным объединениям индустрии развлечений и отдыха (ассоциациям, гильдиям, союзам и др.) во взаимодействии с органами государственной власти;
- содействие формированию частно-государственного партнерства в сфере индустрии развлечений и отдыха.

2) Задачи развития индустрии развлечений в России.

Задачами Стратегии являются:

- разработка предложений по формированию механизмов регуляции деятельности индустрии развлечений и отдыха;
- проведение аналитических исследований рынка индустрии развлечений и отдыха в России и за рубежом;
- анализ действующего законодательства Российской Федерации, регулирующего рынок индустрии развлечений и отдыха, формирование предложений по его совершенствованию;

- организация открытых обсуждений вопросов развития деятельности индустрии развлечений и отдыха в России с участием представителей органов государственной власти, коммерческих, государственных и общественных организаций;
- создание информационного пространства, освещающего деятельность индустрии развлечений и отдыха в России и несущего просветительскую функцию для широкой общественности;
- содействие формированию цивилизованных рыночных отношений в сфере индустрии развлечений и отдыха;
- содействие развитию профессионального и дополнительного образования в области индустрии развлечений и отдыха, разработка программ сертификации и обучения;
- содействие разработке новых эффективных моделей и механизмов деятельности компаний отрасли, способствующих развитию бизнеса индустрии развлечений и отдыха;
- содействие развитию международного сотрудничества и деловых контактов между российскими и зарубежными компаниями — участниками индустрии развлечений и отдыха;
- содействие коммерческим, общественным, государственным организациям и органам государственной власти в ознакомлении с успешным зарубежным опытом развития и совершенствования индустрии развлечений и отдыха.

2.5 Анализ основных конкурентов

С учётом того, что тир будет располагаться в Автозаводском районе г.о. Тольятти, то основными конкурентами нового предприятия будут VR клубы и лазертаг клубы, которые располагаются также на территории Автозаводского района. По данным «2ГИС» в Тольятти действуют 12 организаций,

оказывающие развлекательные услуги в сфере интерактивных игр с лазерным оборудованием (7 VR клубов и 5 Лазертаг клубов), все 12 из них расположены в Автозаводском районе.

Мы выделили самых лучших из них:

1) Лазертаг клуб «Медведь»

Адрес: улица Дзержинского 8б

Номер: 71-69-63

4 пакетных предложения с разнообразными вариантами проведения праздника. Стоимость от 5 000 рублей, а продолжительность от 3 часов.

Есть:

Лазертаг с игровыми персонажами. (8 реалистичных героев на любой возраст от 6 лет).

Квест ДЖУМАНДЖИ. НОВЫЙ УРОВЕНЬ.

Мини-квесты, серебряное шоу, дискотека.

Праздники в помещении и на свежем воздухе. В том числе и эксклюзивно в парковом комплексе им. Сахарова (Технический музей)

Лазертаг на основной экспозиции Паркового Комплекса

Истории Техники им Сахарова.

2 часа игрового времени

Минимальная группа - 10 человек

Максимальная группа - 60 человек

600р с человека

2) Клуб виртуальной реальности «PIXEL VR»

Революционная улица, 52А

+7 (927) 002-27-01

Время работы: 10:00 - 22:00

Описание:

1. 8 VR шлемов, 100+ симуляций и VR игр;

2. Дни рождения;

3. Банкетная зона, кофе-чай;

4. Прокат Oculus Quest 2 на дом с доставкой;

5. Выездные мероприятия и корпоративы.

Цены:

15мин- 250р

30мин- 450р

60мин- 800р

3) Клуб Виртуальной Реальности «VРеале»

Приморский бульвар 66/4

+7 (8482) 66-47-97

Время работы: 12:00 - 00:00

VR Arena со свободным передвижением 260 кв.м.

Стоимость:

Понедельник - пятница 500 руб. час

Суббота – воскресенье 800 руб. час.

4) Клуб виртуальной реальности «Progress»

+7 (927) 891-11-64

Адрес: 40 лет Победы 26

VIP-комната (до 12 человек)

Будни (ПН-ЧТ):

1 час - 700р (с 10-15ч), 1200р (с 15.00ч); 2 часа - 1400р (с 10-15ч), 2200р(с 15.00ч); 3 часа - 2100р (с 10-15ч), 3000р (с 15.00ч); 4 часа - 2800р (с 10-15ч), 3800р(с 15.00ч).

Выходные (ПТ-ВС):

1 час-1000р (с 10-12ч), 1700р(с 12.00ч); 2 часа-2000р(с 10-12ч), 3300р(с 12.00ч); 3 часа-4800р(с 12.00ч), 4 часа-6000 р(с 12.00ч).

Стандартная комната (до 5 человек)

Будни (ПН-ЧТ):

1 час-400р(с 10-15ч), 700р(с 15ч); 2 часа-800р(с 10-15ч), 1300р(с 15ч); 3 часа-1200р(с 10-15ч), 1800р(с 15ч); 4 часа-1600р(с 10-15ч), 2200р(с 15ч).

Выходные (ПТ-ВС):

1 час-600р(с 10-12ч), 900р(с 12.00ч); 2 часа -1200р(с 10-12ч), 1700р(с 12.00ч); 3 часа -2400р(с 12.00ч), 4 часа-3000р(с 12.00ч).

5) Лазертаг клуб «Закрытая станция»

+7 (8482) 94-33-09

Улица Дзержинского, 35А, Улица Дзержинского, 25

График работы: 10:00 – 22:00

Стоимость игры для одного игрока – от 400 до 1000 рублей

Время игры 60 минут.

Про игру:

Во время игры с игроками на полигоне находятся 2 опытных инструктора, которые будут руководить процессом;

- самые интересные и любимившиеся сценарии для Лазертаг сражений;
- ассортимент дополнительного Лазертаг оборудования для сценариев;
- легкое и удобное в обращении оружие позволяет легко передвигаться по Лазертаг арене;
- статистика, в режиме онлайн можно посмотреть количество попаданий и свой рейтинг в команде;

Далее рассмотрим конкурентные преимущества лазерного тира «Red Shot».

Для комплексной оценки потенциала предприятия и текущей рыночной обстановки широко используется SWOT-анализ, который представляет собой ключевую процедуру диагностики. С его помощью выявляются сильные и слабые стороны организации, а также определяются возможности и угрозы, стоящие перед ней.

Проведем SWOT-анализ лазерного тира «Red Shot».

Таблица 2.3 – SWOT-анализ лазерного тира «Red Shot»

Сильные стороны	Слабые стороны
Сфера развлечений для детей всегда останется актуальной	Отсутствие клиентской базы
Средняя стоимость предоставляемых услуг	Относительно невысокая прибыль
Наличие помещения и собственного соответствующего оборудования	Недостаточно эффективная маркетинговая деятельность

Полная безопасность для детей в использовании оборудования	
Лёгкое управление оборудованием для клиентов	
Угрозы	Возможности
Слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития	Эффективное использование прогрессивных маркетинговых технологий
Зависимость финансового состояния от внешних факторов	Совершенствование качества оказания услуг
Вход на рынок более крупных компаний и технологий	Увеличение номенклатуры и объема услуг
	Расширение деятельности: увеличение масштаба помещения и оборудования, новые игры и оборудование

Вывод: таким образом, SWOT-анализ показал, что у лазерного тира есть сильные стороны, поддержание которых позволит не только постепенно расширять проект в будущем, но и увеличит количество постоянных клиентов, а, следовательно, приведёт к увеличению роста прибыли.

К слабым сторонам можно отнести невысокую прибыль из-за низких цен на оказываемые услуги и наличия малой клиентской базы, так как проект только начинает свою деятельность. Так же, из-за небольшого бюджета снижена маркетинговая эффективность проекта.

К возможностям было в основном отнесено – расширение деятельности, масштаба и перечней оказываемых услуг. Это беспроектная стратегия основывается на нынешней актуальности в сфере развлечений, особенно с лазерным оборудованием с ростом популярности киберспорта и лазертага как вида спорта с 2023 года.

К угрозам было отнесено риск высокой конкуренции на рынке развлечений, слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития и Зависимость финансового состояния от внешних факторов. Некоторые из этих факторов решаются в положительную сторону для проекта при более углублённом стратегическом планировании.

Выделив основных конкурентов и проанализировав спектр предоставляемых услуг необходимо составить бально-рейтинговую оценку и многоугольник конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности осуществляется по следующему принципу: каждому фактору присваивается оценка от 1 до 5, где 1 – наихудшее значение, а 5 – наилучшее. Удельный вес каждого фактора определяется в соответствии с его значимостью в системе оценки, при этом сумма всех удельных весов равна 1. Далее баллы, назначенные каждому фактору, умножаются на его удельный вес для расчета общей оценки по критериям. Организации, набравшие наибольший итоговый балл, считаются основными конкурентами в данном проекте.

Таблица 2.4 - Балльно-рейтинговая оценка конкурентоспособности

	Вес	«Red shot»		«Медведь»		«PIXEL VR»		«VReale»		«Progress»		«Закрытая станция»	
Критерии		Оценка	О*В	Оценка	О*В	Оценка	О*В	Оценка	О*В	Оценка	О*В	Оценка	О*В
Уровень цен на услуги	0,18	5	0,9	3	0,54	5	0,9	4	0,72	3	0,54	4	0,72
Внешний вид	0,1	5	0,5	5	0,5	4	0,4	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Спектр оказываемых услуг	0,1	4	0,4	5	0,5	4	0,4	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Качество оказываемых услуг	0,1	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Штрафы за некачественно выполненную работу	0,04	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Репутация (отзывы)	0,1	1	0,1	5	0,5	4	0,4	4	0,4	5	0,5	5	0,5
Реклама	0,09	2	0,18	4	0,36	3	0,27	4	0,36	5	0,45	5	0,45
График работы	0,04	5	0,2	5	0,2	5	0,2	5	0,2	5	0,2	5	0,2
Квалификация специалистов	0,05	5	0,25	5	0,25	5	0,25	5	0,25	5	0,25	5	0,25
Уникальность торгового предложения	0,2	5	1	4	0,8	3	0,6	4	0,8	5	1	4	0,8
ИТОГО	1	37	3,83	41	3,95	38	3,92	41	4,23	43	4,44	43	4,42

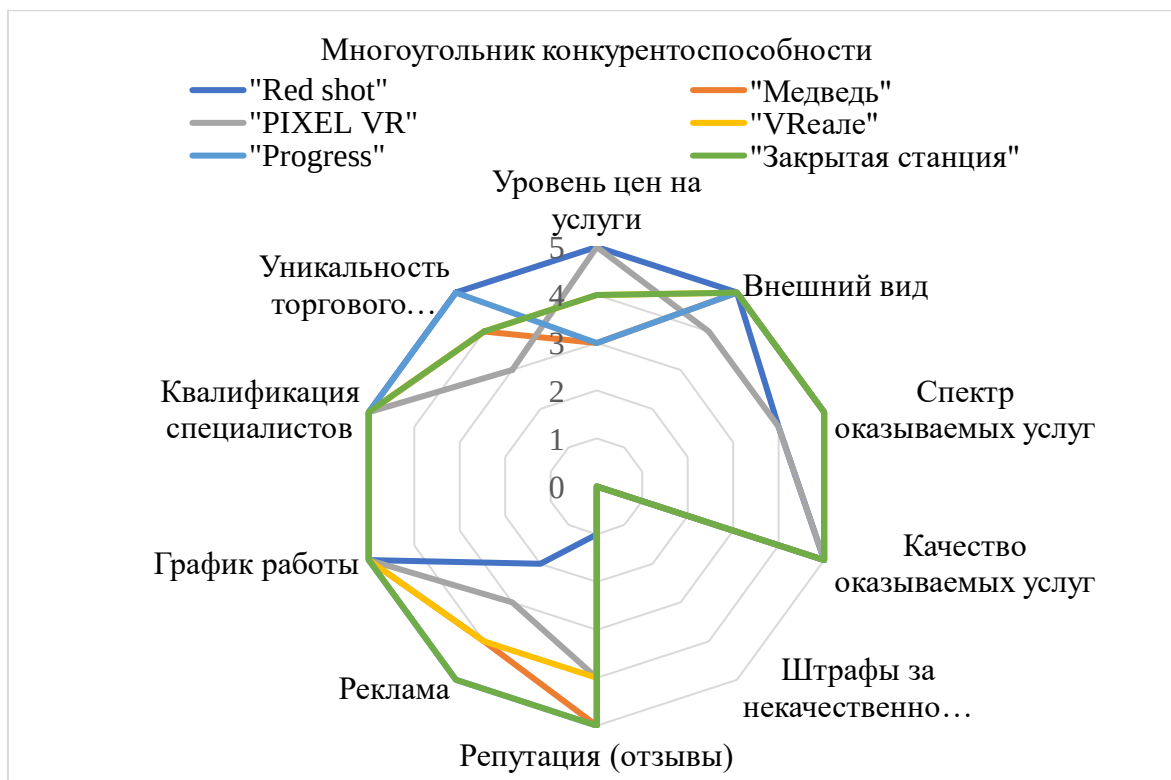


Рисунок 2.4 – Многоугольник конкурентоспособности

Рисунок 2.4 наглядно демонстрирует то, что лазерный тип «Red Shot» обладает сильной конкурентной позицией, которую необходимо развивать на основе комплекса маркетинговых средств и продвижения своего бренда в социальных сетях и в интернете.

Далее для более глубокого исследования конкурентных преимуществ составим карту стратегических групп. С ее помощью удастся определить основных конкурентов по двум выбранным условиям. Важно выбранные чтобы они были независимы друг от друга. На рисунке 2.4 представлена карта стратегических групп.

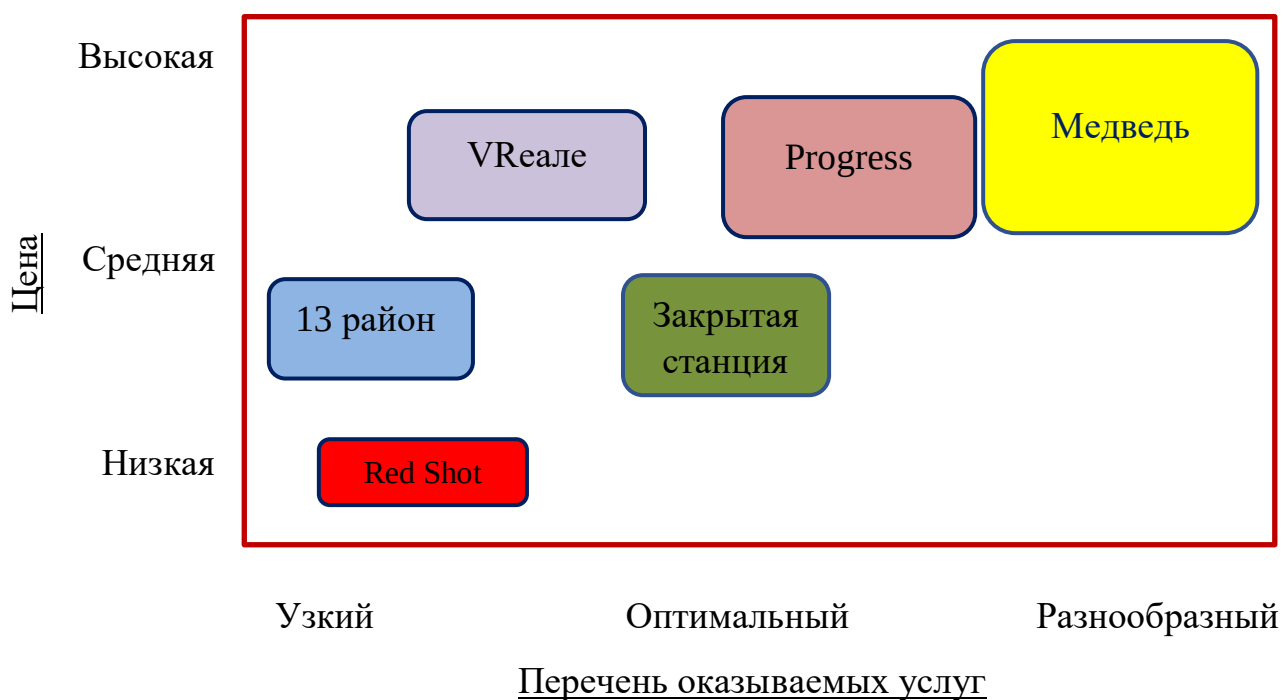


Рисунок 2.5 – Карта стратегических групп

Вывод: исходя из построенной карты стратегических групп видно, что перечень оказываемых услуг, больше всех разнообразнее у лазертаг клуба «Медведь», чем и может обусловлена его высокие цены.

Средние показатели как по цене, так и по перечню оказываемых услуг наблюдаются у лазертаг клуба «Закрытая станция» и VR клуба «Progress».

Низкая цена и приближённый к узкому значению перечня оказываемых услуг наблюдается у лазертаг клуба «13 район» и лазерного тира «RED SHOT».

На основании карты стратегических групп по двум параметрам: цен на услуги и перечень оказываемых услуг, можно сказать, что расположение лазерного тира «RED SHOT» находится в стратегическом пространстве в наименее выгодном положении, по сравнению с другими конкурентами.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в конкурентной борьбе главным преимуществом у лазерного тира «RED SHOT» является доступная цена, поэтому тире следует в дальнейшем удерживать цены на низком уровне. Однако тире следует расширить свой

перечень оказываемых услуг, для привлечения большего количества посетителей.

2.6 Маркетинговый план

Портрет потребителя.

Так как мы уже провели сегментацию рынка, то можем сделать следующий вывод:

- Дети до 18 лет. К этой группе относится более 60% потенциальных клиентов. Преимущественно мужского пола;
- Люди среднего возраста; к этой группе относится около 30% потенциальных клиентов. Преимущественно мужского пола;
- Взрослые люди, разного пола. Преимущественно пришедшие со своими детьми. Доля таких клиентов от общего числа потенциальных посетителей составляет 10%.

Таблица 2.5 - Цены на услуги в лазерном типе «Red Shot»

№	Наименование услуг	Стоимость, руб.
1	15 минут игры в будние дни	150
2	15 минут игры в выходные дни	200
3	15 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	250
4	15 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	300
5	30 минут игры в будние дни	250
6	30 минут игры в выходные дни	350
7	30 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	450
8	30 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	550
9	1 час аренды помещения в будние дни для праздничного мероприятия	1700
10	1 час аренды помещения в выходные для праздничного мероприятия	2100

По мере увеличения потока клиентов, лазерный тир «Red Shot» будет развиваться, а перечень услуг постепенно расширится.

Стратегия развития организации:

1-й уровень. Корпоративная стратегия

Утверждение компанией своих ценностей безопасности, инноваций и доступности, а также сосредоточение на миссии делать стрельбу безопасной и увлекательной для всех клиентов.

2-й уровень. Деловая стратегия – Стратегия дифференциации

Стратегия дифференциации компании лазерного тира может включать следующие направления:

1) Горизонтальная дифференциация: разработка уникальных продуктов для различных сегментов потребителей с разными потребностями и предпочтениями. Например, создание разных видов лазерных тиров для детей, взрослых и корпоративных клиентов.

2) Вертикальная дифференциация: ориентация на различные уровни доходов и удовлетворение одной потребности с помощью разных товаров или услуг. Например, предложение лазерных тиров с разным набором функций и возможностей для разных ценовых категорий.

При разработке стратегии дифференциации важно учитывать конкурентные преимущества, потребительские ценности и ресурсы компании, чтобы создать уникальные и востребованные продукты или услуги на рынке.

3-й уровень. Функциональная стратегия. – Маркетинговая стратегия

Разработка маркетинговой стратегии для компании, предоставляющей услуги лазерного тира, требует учета нескольких ключевых аспектов:

1) Определение целевой аудитории: идентификация основной аудитории, которая заинтересована в услугах лазерного тира. Это могут быть люди всех возрастов, включая детей, подростков, взрослых и даже пожилых людей.

2) Анализ конкурентов: изучение других компаний, предоставляющих аналогичные услуги, и определение их преимуществ и слабых сторон. Это поможет выделиться на рынке и разработать уникальное предложение.

3) Уникальное предложение продукта: выделение особенностей и преимуществ компании, которые привлекут потенциальных клиентов.

4) Каналы маркетинга: определение эффективных каналов привлечения клиентов. Это может включать цифровой маркетинг (социальные сети, поисковая реклама, электронная почта), рекламу на местах (рекламные щиты, листовки), а также сотрудничество с местными сообществами или организациями.

5) Продвижение и реклама: создание рекламных кампаний, которые привлекут внимание потенциальных клиентов и подчеркнут преимущества лазерного тира.

6) Участие в мероприятиях и событиях: организация специальных мероприятий, соревнований или акций, которые привлекут внимание и позволят клиентам испытать услуги лазерного тира.

7) Обратная связь и удержание клиентов: система обратной связи для сбора мнений клиентов и постоянное улучшение качества предоставляемых услуг. Также важно иметь программу лояльности, которая будет поощрять постоянных клиентов и стимулировать их возвращение.

8) Измерение результатов: разработка метрик для оценки эффективности маркетинговых кампаний и регулярный анализ результатов для корректировки стратегии в соответствии с потребностями рынка и изменяющимися трендами.

Следует помнить, что успешная маркетинговая стратегия для лазерного тира должна быть ориентирована на создание уникального и захватывающего опыта для клиентов, что позволит привлечь новых клиентов и удержать уже существующих.

Далее проведём PEST-анализ, при котором проводится оценка воздействия политических, экономических, социальных и технологических

факторов на деятельность организации. Мы выполним PEST-анализ с целью выявления влияния внешних аспектов на работу лазерного тира.

Таблица 2.6 - PEST-анализ лазерного тира «Red Shot»

Политико - правовые факторы	1) Законодательные, нормативные акты и положения РФ, субъектов федерации и муниципалитетов, регулирующие деятельность предприятий. 2) Регулирование занятости населения. 3) Поддержка российских производителей
Экономические факторы	1) Уровень дохода посетителей; 2) Затраты на коммунальные расходы помещения тира 3) Затраты на заработную плату работников тира 4) Снижение покупательной способности потребителей. 5) Стадия делового цикла 6) Снижение уровня инфляции 7) Высокий уровень конкуренции на рынке
Социокультурные факторы	1) Военно-патриотическое воспитание 2) Активное развитие VR игр и киберспорта 3) Рост потребления услуг в сфере развлечений 4) Большое влияние рекламы на потребителей 5) Рост рождаемости и детской целевой аудитории
Технологические факторы	1) Развитие более продвинутых технологий в индустрии развлечений и киберспорте. 2) Возможные проблемы с производством и техническими обслуживанием оборудования.

Вывод: PEST анализ лазерного тира «Red Shot» говорит нам о том, что влияние факторов внешней среды оказывает сильное влияние. Он позволил выявить проблемные моменты, существующие во внешней среде, а именно:

- экономические факторы, связанные с доходами посетителей и с затратами тира;
 - развитие альтернативных технологий в индустрии развлечений;
 - возможные проблемы с производством и обслуживанием оборудования
- Способы продвижения услуг.

Основной способ продвижения – реклама в соцсетях и продвижение рекламного аккаунта организации (SMM) ведь это мощный инструмент стимулирования продаж, который одинаково хорошо подходит малому, среднему и крупному бизнесу. Постоянный рост аудитории, возможность показывать рекламу конкретным людям, удобные сервисы статистики и хорошая адаптация под мобильные устройства заставляют обратить внимание на социальные сети все новых и новых рекламодателей.

Одной из наиболее крупных площадок для рекламодателей считается «ВКонтакте». На нем зарегистрировано более 97 миллионов аккаунтов. Для каждой группы пользователей, в зависимости от их активности и предпочтений, «ВКонтакте» предлагает свой формат рекламы. В апреле 2022 компания «ВКонтакте» представила новую платформу VK Реклама. Это рекламная платформа, которая объединяет технологии «ВКонтакте» и myTarget», использует улучшенные алгоритмы и новые инструменты. Запуск рекламы через новую платформу позволяет продвигать сайты и приложения одновременно в соцсетях «ВКонтакте», Одноклассники, проектах Mail.ru, на сайте объявлений Юла и в рекламной сети VK.

Так же в «ВКонтакте» можно создать свою группу, в которой будут размещены фотографии, цены, график работы и адрес. Преимуществом группы, является то, что там можно размещать актуальные новости и иметь прямую связь с потенциальными клиентами.

Для привлечения клиентов так же следует добавить организацию в такие сервисы как: Яндекс карты и 2gis.

Таким образом, предлагаются следующие рекомендации по продвижению лазерного тира «Red Shot»:

- 1) Создание группы в социальной сети «ВКонтакте» (VK) и её рекламное продвижение (SMM);
- 2) Размещение на сервисах Яндекс карты и 2gis;

Основная цель рекламы - это привлечение клиентов. Для обеспечения этой цели будет использоваться контекстная реклама в поисковых системах и создание групп в социальных сетях.

Рассчитаем основные единовременные и постоянные маркетинговые затраты.

Единовременные маркетинговые затраты составят:

- Создание группы в социальной сети ВКонтакте (VK) – 0 рублей
- Размещение на сервисах Яндекс карты и 2gis – 0 рублей

Текущие маркетинговые затраты составят:

- Реклама и продвижение (SMM продвижение) группы в социальной сети «ВКонтакте» (VK) – 18 000 рублей

Таким образом, единовременные финансовые затраты на маркетинг составили 0 рублей. А текущие затраты составили 18 000 рублей.

2.7 Организационный план

Организация бизнеса начинается с оформления документов. Параллельно проводится работа по поиску подходящего помещения и квалифицированного персонала. Закупка оборудования и обустройство лазерного тира – завершающий этап.

Лазерный тир необходимо зарегистрировать. Согласно законодательству РФ, так-же как и любое другое юридическое лицо, индивидуальный предприниматель подлежит государственной регистрации и внесению её данных в реестр ЕГРЮЛ. Государственная пошлина за регистрацию индивидуального предпринимателя составляет 800 рублей.

Для регистрации подобной организации необходимо предоставить следующую информацию:

- 1) Название создаваемого ИП;
- 2) Основные виды деятельности;

3) Сведения об уставном капитале и имуществе, включающие в себя его размер, структуру вкладов и порядок оплаты;

4) Выбранная система налогообложения;

5) Точный адрес местонахождения ИП;

6) Сведения из ЕГРИП и ЕГРЮЛ об учредителе ИП.

Заняться поиском помещения для лазерного тира нужно заранее, так как к нему предъявляется ряд требований:

- Расположение в проходимом торговом центре, находящемся в густонаселённом районе города, где хорошо развита инфраструктура.

- Желаемая площадь – 35 м² и более. Желательно разделение на две зоны.

- Часть помещения должна быть без окон из-за работы проектора.

Руководителем лазерного тира является владелец. В его обязанности входит: обеспечение деятельности с учетом необходимых стандартов для данного вида деятельности, оформление документов, организация работы персонала, подбор и расстановка кадров, осуществление контроля за рациональным использованием финансовых и трудовых ресурсов, аналитическая работа по качеству обслуживания клиентов и работа над его повышением, работа с документацией. Персонал осуществляет обязанности согласно своим должностным инструкциям.

Планируется провести работу по привлечению персонала, которая начнется до открытия. Потребуется два администратора. График работы – 2/2.

Так же потребуется ведение бухгалтерской отчетности. Для данной услуги будет привлечена сторонняя бухгалтерская компания (услуги аутсорсинга).

Администраторы непосредственно взаимодействует с посетителями, объясняют принцип работы оборудования и активируют его через ноутбук.

Бухгалтерия ведет учет поступающих средств, отвечает за начисление заработной платы сотрудникам, налоговые отчисления и тд.

Таблица 2.7 - Штатное и внештатное расписание и фонд оплаты труда

№	Должность/ Специальность	Ко л- во	Оклад, руб.	Соц. взносы 30.2%, руб.	В месяц, руб.	В квартал, руб.	Годовой фонд оплаты труда с учетом страх.взносов на одного работника, руб.	Итого ГФ, руб.
1	Администратор	2	20000	6040	26040	78120	312480	624960
ИТОГО:			40000	12080	52080	156240	312480	624960

Найм сотрудников будет осуществляться с помощью сайтов в интернете с вакансиями от работодателей. Среди таких сайтов мы планируем использовать:

- Superjob.ru
- Зарплата.ру
- HH.ru
- Работа.ру
- Карьерист.ру
- Avito
- Яндекс.Работа

2.8 Производственный план

Начать стоит с расчёта единовременных производственных затрат, которые предоставлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Единовременные производственные затраты

Статьи расходов	Сумма, руб.
Регистрация	800
Ремонт	50 000
Вывеска	10 000
Компьютер	150 000
USB-камеры улавливатели лучей (5)	100 000

Планшет для управления	20 000
Экраны настенно-потолочные (5)	50 000
Динамики	10 000
Проекторы (5)	250 000
Каркас для крепления оборудования	10 000
Программное обеспечение	250 000
Сборники упражнений и игр	200 000
Пистолеты лазерные (3)	45 000
Автоматы лазерные (3)	90 000
Винтовки лазерные (2)	40 000
Диван для посетителей	10 000
Рабочий стол для сотрудника	3 000
Кресло для сотрудника	3 000
Полка для стрельбы	2 000
Настенный стенд для оружия	3 000
Прочая атрибутика для декора (плакаты, светодиодные ленты и тд.)	5 000
Онлайн-касса	20 000
ИТОГО:	1 321 800

Как видно в таблице, большая часть средств уйдёт на закупку оборудования для осуществления деятельности.

Далее рассчитаем текущие производственные затраты в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Текущие производственные затраты

Статьи расходов	Сумма, руб.
Фонд оплаты труда с начислениями + фиксированные страховые взносы за индивидуального предпринимателя	56 205
Услуги бухгалтерии (аутсорс)	10 000
Аренда помещения	48 000
Маркетинговые затраты SMM	18 000
Непредвиденные расходы	10 000

Итого:	142 205
--------	---------

Фонд оплаты труда с начислениями, фиксированные страховые взносы за индивидуального предпринимателя и аренда помещения, являются самыми основными и затратными.

Среднее количество посетителей в день – 30 человек.

В праздничные дни может увеличиться до 45 человек.

Можно выделить топ востребованных услуг в день:

- 1) 15 минут игры, 30 минут игры;
- 2) 30 и 15 минут игры с повышенным уровнем сложности;

Итог расчётов:

Общие единовременные затраты составят 1 321 800 рублей, а сумма текущих затрат 142 205 рублей.

2.9 Финансовый план

Финансовый план является ключевым разделом при разработке бизнес-плана.

Финансовый план в общих чертах – это план, описывающий стратегию развития и управления финансовыми ресурсами организации с целью обеспечения её финансовой устойчивости. В финансовом плане прописаны все расчеты по поступлениям и затратам с учетом соотношения денежных и натуральных показателей.

Рассчитывается по месяцам и годам реализации проекта, составив пятилетний план.

Далее представлен финансовый план лазерного тира «Red Shot» с производственной программой на 5 лет.

Таблица 2.10 – Финансовый план лазерного тира «Red Shot»

Наименование услуги ДОХОДЫ	Цена руб.	1 месяц	Доход за 1 мес, руб.	2 мес	Доход за 2 мес, руб.	3 мес	Доход за 3 мес, руб.	4 мес	Доход за 4 мес, руб.	5 мес	Доход за 5 мес, руб.	6 мес	Доход за 6 мес, руб.
15 минут игры в будние дни	150	180	27000	200	30000	220	33000	238	35700	244	36600	260	39000
15 минут игры в выходные дни	200	150	30000	170	34000	185	37000	195	39000	196	39200	196	39200
15 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	250	18	4500	24	6000	28	7000	40	10000	62	15500	66	16500
15 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	300	15	4500	18	5400	20	6000	30	9000	32	9600	32	9600
30 минут игры в будние дни	250	15	3750	23	5750	30	7500	42	10500	50	12500	62	15500
30 минут игры в выходные дни	350	13	4550	16	5600	18	6300	24	8400	25	8750	24	8400
30 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	450	18	8100	26	11700	36	16200	48	21600	58	26100	70	31500
30 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	550	16	8800	20	11000	26	14300	30	16500	30	16500	28	15400
1 час аренды помещения в будние дни для праздничного мероприятия	1700	0	0	0	0	4	6800	6	10200	10	17000	24	40800
1 час аренды помещения в выходные для праздничного мероприятия	2100	0	0	0	0	1	2100	2	4200	4	8400	6	12600
ИТОГО:		425	91 200	497	109 450	568	136 200	655	165 100	711	190 150	768	228500

Продолжение таблицы 2.10

	До откр.		1 месяц		2 месяц		3 месяц		4 месяц		5 месяц		6 месяц
РАСХОДЫ													
Единовременные производственные затраты, в т.ч.	1 321 800												
ЗП + отчисления + фиксированные страховые взносы за индивидуального предпринимателя			56 205		56 205		56 205		56 205		56 205		56 205
Услуги бухгалтерии (аутсорс)			10 000		10 000		10 000		10 000		10 000		10 000
Маркетинговые затраты SMM			18 000		18 000		18 000		18 000		18 000		18 000
Аренда помещения (включая коммунальные услуги)			48 000		48 000		48 000		48 000		48 000		48 000
Непредвиденные расходы			10 000		10 000		10 000		10 000		10 000		10 000
УСН 6%			5 472		6 567		8 172		9 906		11 409		13 710
ИТОГО, руб:	1 321 800		147 677		148 772		150 377		152 111		153 614		155 915
Финансовый результат, руб.	- 1321800		- 56 477		- 39 322		- 14 177		12 989		36 536		72 585
Нарастающий финансовый результат, руб.	- 1 321 800		- 1 378 277		- 1 417 599		- 1 431 776		- 1 418 787		- 1 382 251		- 1 309 666

Продолжение таблицы 2.10

Наименование услуги ДОХОДЫ	Цена, руб.	7 мес	Доход за 7 мес	8 мес	Доход за 8 мес	9 мес	Доход за 9 мес	10 мес	Доход за 10 мес	11 мес	Доход за 11 мес	12 мес	Доход за 12 мес	ГОД	Итого доход 1 год, руб.
15 минут игры в будние дни	150	272	40800	278	41700	276	41400	274	41100	274	41100	279	41850	2995	449250
15 минут игры в выходные дни	200	197	39400	197	39400	194	38800	196	39200	196	39200	196	39200	2268	453600
15 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	250	72	18000	74	18500	72	18000	70	17500	70	17500	74	18500	670	167500
15 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	300	33	9900	33	9900	31	9300	31	9300	32	9600	34	10200	341	102300
30 минут игры в будние дни	250	65	16250	68	17000	66	16500	66	16500	66	16500	70	17500	623	155750
30 минут игры в выходные дни	350	25	8750	24	8400	23	8050	24	8400	25	8750	25	8750	266	93100
30 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	450	73	32850	77	34650	75	33750	74	33300	72	32400	78	35100	705	317250
30 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	550	27	14850	26	14300	25	13750	25	13750	25	13750	26	14300	304	167200

Продолжение таблицы 2.10

Наименование услуги ДОХОДЫ	Цена , руб.	7 мес .	Доход за 7 мес	8 мес.	Доход за 8 мес	9 мес.	Доход за 9 мес	10 мес .	Доход за 10 мес	11 мес.	Доход за 11 мес	12 мес.	Дохо д за 12 мес	ГОД	Итого доход, руб.
1 час аренды помещения в будние дни для праздничного мероприятия	1700	22	37400	18	30600	13	22100	12	20400	12	20400	15	25500	136	231200
1 час аренды помещения в выходные для праздничного мероприятия	2100	4	8400	3	6300	3	6300	3	6300	3	6300	4	8400	33	69300
ИТОГО:		790	22660 0	798	22075 0	778	20795 0	775	20575 0	775	20550 0	801	219 300	8 341	2 206 450
	До откр.		7 мес		8 мес		9 мес		10 мес		11 мес		12 мес		ИТОГО ГОД
РАСХОДЫ															
Единовременные производственны е затраты, в т.ч.	1 321 800														
ЗП + отчисления + фиксированные страховые взносы за индивидуального предпринимателя			56 205		56 205		56 205		56 205		56 205		56 205		674 460

Продолжение таблицы 2.10

	До откр.	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	ИТОГО ГОД
РАСХОДЫ								
Услуги бухгалтерии (аутсорс)		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000
Маркетинговые затраты SMM		18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	216 000
Аренда помещения (включая коммунальные услуги)		48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	48 000	576 000
Непредвиденные расходы		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
УСН 6%		13 596	13 245	12 477	12 345	12 330	13 158	132 387
ИТОГО, руб:	1 321 800	155 801	155 450	154 682	154 550	154 535	155 363	1 838 847
Финансовый результат, руб.		70 799	65 300	53 268	51 200	50 965	63 937	367 603
Нарастающий финансовый результат, руб.		- 1 238 867	- 1 173 567	- 1 120 299	- 1 069 099	- 1 018 134	- 954 197	- 954 197

Продолжение таблицы 2.10

Наименование услуги ДОХОДЫ	Цена, руб.	2 год	Доход за 2 год, руб	3 год	Доход за 3 год, руб	4 год	Доход за 4 год, руб	5 год	Доход за 5 год, руб
15 минут игры в будние дни	150	3320	498 000	3330	499 500	3342	501 300	3350	502 500
15 минут игры в выходные дни	200	2338	467 600	2340	468 000	2344	468 800	2347	496 400
15 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	250	850	212 500	852	213 000	854	213 500	856	214 000
15 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	300	370	111 000	372	111 600	375	112 500	377	113 100
30 минут игры в будние дни	250	759	189 750	760	190 000	763	190 750	766	191 500
30 минут игры в выходные дни	350	273	95 550	280	98 000	284	99 400	288	100 800
30 минут игры с повышенным уровнем сложности в будние дни	450	891	400 950	900	405 000	907	408 150	913	410 850
30 минут игры с повышенным уровнем сложности в выходные дни	550	296	162 800	297	163 350	299	164 450	301	165 550

Продолжение таблицы 2.10

Наименование услуги ДОХОДЫ	Цена, руб.	2 год	Доход за 2 год	3 год	Доход за 3 год	4 год	Доход за 4 год	5 год	Доход за 5 год
1 час аренды помещения в будние дни для праздничного мероприятия	1700	174	295 800	178	302 600	180	306 000	183	311 100
1 час аренды помещения в выходные для праздничного мероприятия	2100	40	84 000	43	73 100	45	95 400	47	98 700
ИТОГО:		9311	2 517 950	9352	2 524 150	9393	2 560 250	9428	2 604 500
	До откр.		Расход за 2 год, руб		Расход за 3 год, руб		Расход за 4 год, руб		Расход за 5 год, руб
РАСХОДЫ									
Единовременные производственные затраты, в т.ч.	1 321 800								
ЗП + отчисления + фиксированные страховые взносы за индивидуального предпринимателя			674 460		674 460		674 460		674 460
Услуги бухгалтерии (аутсорс)			120 000		120 000		120 000		120 000
Маркетинговые затраты SMM			216 000		216 000		180 000		160 000

Окончание таблицы 2.10

	До откр.		Расход за 2 год, руб		Расход за 3 год, руб		Расход за 4 год, руб		Расход за 5 год, руб
РАСХОДЫ									
Аренда помещения (включая коммунальные услуги)			576 000		576 000		576 000		576 000
Непредвиденные расходы			120 000		120 000		120 000		120 000
УСН 6%			151 077		151 449		153 615		156 270
ИТОГО:			1 857 537		1 857 909		1 824 075		1 806 730
Финансовый результат, руб.			660 413		666 241		736 175		797 770
Нарастающий финансовый результат, руб.			- 293 784		372 457		1 108 632		1 906 402

На основании финансового плана можно сделать следующие выводы:

Единовременные производственные затраты составили 1 321 800 рублей.

Текущие производственные затраты ежемесячно составляют сумму в размере 142 205 рублей + 6% от дохода по упрощенной системе налогообложения (УСН). Сумма ежемесячного дохода отлична от предыдущей.

Наибольшие затраты связаны с выплатами зарплат администраторам и ежегодными страховыми взносами за индивидуального предпринимателя.

Положительный финансовый результат начинается с четвёртого месяца работы.

В финансовом плане лазерного тира «Red Shot» можно увидеть значительную разницу в количестве, а следовательно, и доходах оказываемых услуг в будние и выходные дни. Разница примерно в 2-3 раза в пользу оказываемых услуг в будние дни. Связно это с ценовой политикой тира, которая стимулирует посещение в будние дни. Выражается она в ценовой разнице на одни и те же оказываемые услуги в будние и выходные дни – в будни цены 30% меньше, чем в выходные.

Так же, на финансовом плане за 1 год видно, что в таких месяцах как май, июнь, июль, август и декабрь идёт резкое увеличение продаж, по сравнению с остальными месяцами. Это связано с такими факторами как: праздничные дни и каникулы у школьников и студентов. В праздничные дни, поток клиентов увеличивается не только за счёт выходных дней и праздничных поводов для посещения, но и более увеличенным числом посетителей торгового центра, где расположен лазерный тир, а следовательно, и более увеличенный поток клиентов.

В будущем планируется улучшение деятельности предприятия: добавление новых видов лазерного оружия, новых программ и игр, декоративный ремонт, возможно расширение помещения для большего интерактива и зоны отдыха для клиентов.

Планируется сокращение затрат на маркетинг, с целью повышения прибыли.

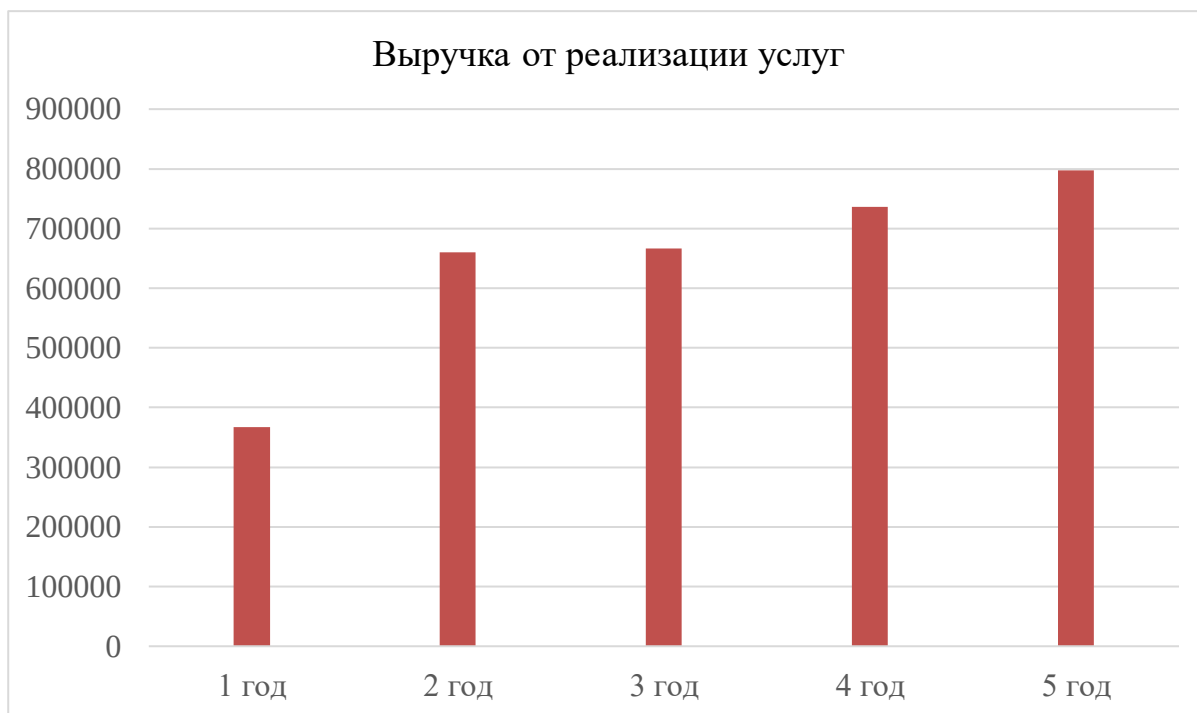


Рисунок 2.6 – Динамика изменения выручки организации за 5 лет, руб.

Показатели выручки от реализации услуг за 5 лет показывают положительную динамику. За первый год выручка составила 367 603 рубля и продолжила повышаться, составив за 5 лет 797 770 рублей. Увеличение показателей свидетельствует о востребованности организации на рынке.

Рассмотрим нарастающий финансовый результат на рисунке 2.7.

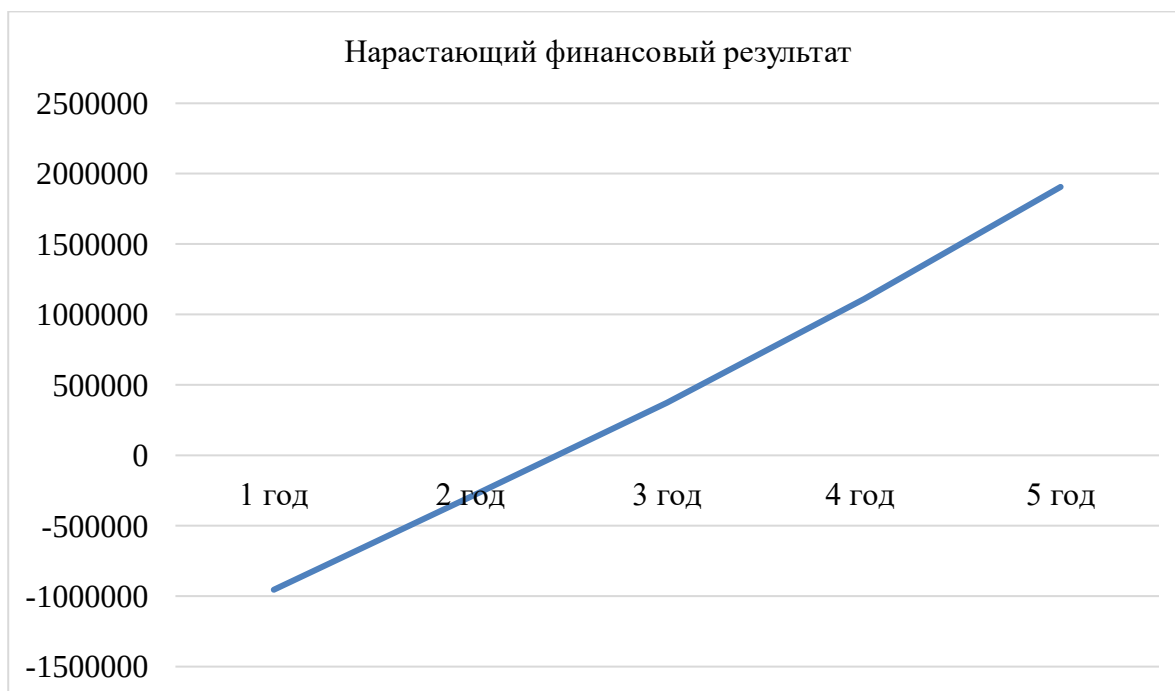


Рисунок 2.7 – Динамика изменения нарастающего финансового результата за 5 лет, руб.

Согласно графику, за 2,5 года наблюдается отрицательная динамика, однако после, финансовый показатель принимает положительное направление и увеличивается быстрыми темпами. Данная тенденция указывает на увеличение прибыли и повышение эффективности работы лазерного тира.

Далее проведем расчет интегральных показателей эффективности проекта.

Таблица 2.11 – Поток доходов-расходов (кэш-фло) проекта по оптимистическому варианту

Показатель	Значение показателя, руб.					
		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Первоначальные инвестиции руб.	1321800					
Выручка от реализации руб.		2206450	2517950	2524150	2560250	2604500
Затраты руб.		1706460	1706460	1706460	1670460	1650460
Валовая прибыль руб.		499990	811490	817690	889790	954040
УСН 6% от дохода руб.		132387	151077	151449	153615	156270
Чистая прибыль руб.		367603	660413	666241	736175	797770
Чистый денежный поток руб.		367603	660413	666241	736175	797770

Собственник бизнеса вкладывает собственные средства в размере 1 321 800 рублей.

Таким образом, чистый денежный поток во все годы осуществления инвестиционного проекта равен 3 228 202 руб.

Из этого следует, что чистый денежный поток во все годы осуществления инвестиционного проекта оказался положительным. Накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составит 3 228 202 руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта.

Для оценки состоятельности проекта методом чистой приведенной стоимости необходимо определить ставку дисконтирования.

Ставка дисконтирования зависит от минимальной доходности и влияния уровня инфляции. В данном случае под минимальной доходностью понимается ставка по депозитам в наиболее надежных российских банках. Она составляет около 15% годовых за 2023 год. Уровень инфляции за 2023 г. по данным Росстата составил 7%. Исходя из этого, формула ставки дисконтирования имеет вид:

$$(1+E)=(1+R)*(1+I)$$

где E – ставка дисконтирования;

R – минимальная доходность (безрисковая ставка);

I – уровень инфляции.

$$(1+E) = (1+0.15)*(1+0.07)$$

$$(1+E) = 1.2305$$

$$E = 0,2305 = 23,05\%$$

$$E = 23\%$$

Далее проведем оценку экономической эффективности проекта методом расчета чистой приведенной стоимости (NPV).

Таблица 2.12 – Расчет NPV

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Денежные потоки проекта, руб.	367603	660413	666241	736175	797770
Коэффициент дисконтирования, $1/(1+e)^t$	0.813	0.660	0.537	0.437	0.355
Дисконтированные потоки, руб.	298861.24	435872.58	357771.42	321708.48	283208.35
Сумма дисконтированных потоков, руб.	1 697 422.02				
NPV	375 622.02				

Сумма дисконтированных денежных потоков составляет 1 697 422.02 руб. Таким образом, NPV данного инвестиционного проекта равен: $NPV = 1\,697\,422.02 - 1\,321\,800 = 375\,622.02$ руб. $NPV > 0$, что свидетельствует о прибыльности проекта и выгоды его осуществления.

Расчет индекса прибыльности инвестиций.

Индекс прибыльности инвестиций (PI) показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала, показатель PI показывает относительную прибыльность проекта или дисконтируемую стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Критерий принятия решения такой же, как при принятии решения по показателю NPV, т.е. $PI > 0$. При этом возможны три варианта:

- $PI > 1,0$ – инвестиции рентабельны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования;
- $PI < 1,0$ – инвестиции не способны генерировать требуемую ставку отдачи и неприемлемы;
- $PI = 1,0$ – рассматриваемое направление инвестиций в точности удовлетворяет выбранной ставке отдачи.

Проекты с высокими значениями PI более устойчивы. PI рассматриваемого инвестиционного проекта равен: $PI = PVP / I$, где:

PVP – Сумма дисконтированных денежных потоков;

I – Первоначальные вложения.

Расчёт по данной формуле:

$$PI = 1\,697\,422.02 / 1\,321\,800 = 1.28$$

$$1.28 > 1$$

Индекс доходности данного проекта выше 1, это говорит о том, что инвестиции рентабельны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования.

Внутренняя норма доходности – норма прибыли, порожденная инвестицией.

Внутренняя норма прибыли находится обычно методом подбора значений ставки дисконта, при вычислении показателя чистой текущей стоимости проекта.

Коэффициент дисконтирования P, определяющий настоящую стоимость платежа, который будет осуществлен через n лет при ставке дисконтирования i, определяется по формуле: $P = 1 / (1+i)^n$

Таблица 2.13 – Расчёт внутренней нормы доходности

	Чистый денежный поток, руб.	Коэф дисконт. 1 (10%)	Денежный поток 1, руб.	Коэф дисконт. 2 (70%)	Денежный поток 2, руб.
0	-1321800	1	-1321800	1	-1321800
1-й год	367603	0,91	334518.73	0,59	216885.77
2-й год	660413	0,83	548142.79	0,35	231144.55
3-й год	666241	0,75	499680.75	0,20	133248.2
4-й год	736175	0,68	500599	0,12	88341
5-й год	797770	0,62	494617.4	0,07	55843.9
Чистый дисконтированный доход, руб.			1 055 758.67		-596 336.58

Внутренняя норма доходности (IRR) находится по формуле:

$$\text{ВНД (IRR)} = \text{КД1} + (\text{ЧДД1}/(\text{ЧДД1}-\text{ЧДД2})) * (\text{КД2}-\text{КД1})$$

Где, КД1 – коэффициент дисконтирования 1;

КД 2– коэффициент дисконтирования 2;

ЧДД1 – Чистый денежный поток 1;

ЧДД 2 – Чистый денежный поток 2.

Рассчитаем внутреннюю норму доходности для данного проекта

$$\text{ВНД} = 0,1 + (1055758.67 / (1055758.67 - (-596336.58))) * (0,7 - 0,1)$$

$$\text{ВНД} = 0,48 \text{ или } 48\%$$

Для нормы дисконта 10% NPV составит 1 055 758.67 руб., для нормы дисконта 70% NPV составит -596 336.58 руб.

Формула справедлива, если выполняются условия $\text{КД1} < \text{ВНД} < \text{КД2}$ и $\text{ЧДД1} > 0 > \text{ЧДД2}$, в данном случае эти условия выполняются.

ВНД составляет 48%, таким образом, т.е. внутренняя рентабельность проекта составляет 67%, этот показатель является высоким для предпринимателей малого бизнеса, работающих в настоящее время в России. Данный проект, безусловно, способен вызвать интерес со стороны любого потенциального инвестора.

Далее рассчитаем срок окупаемости проекта. Данные предоставлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчет срока окупаемости проекта

Период		1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Объем инвестиций, руб.	-1321800					
Чистый приток, руб.		367603	660413	666241	736175	797770
Коэффициент наращивания	1.1	1	1	1	1	1
Приведенные капитальные вложения, руб.	-1453980	367603	660413	666241	736175	797770

Срок окупаемости проекта, исходя из данных таблицы, составляет около 2 лет и 6 месяцев.

Таким образом, при полной стоимости проекта 1 321 800 руб. накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составил 3 228 202 руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта, ставка дисконтирования 23%, $NPV = 375\,622.02$ руб., индекс прибыльности 1.28, что больше 1, т.е. проект можно признать прибыльным, внутренняя норма доходности 48%, что также указывает на эффективность проекта. Срок окупаемости проекта – 2 год и 6 месяца.

Полученные данные позволяют сделать вывод, что данный проект является прибыльным и его стоит принять, т.е. экономическая эффективность бизнес-плана доказана.

Таким образом, разработав бизнес-план открытия лазерного тира «Red Shot» в городе Тольятти, были проделаны следующие этапы работы:

1. Составление резюме, в котором были дана краткая идея характеристики бизнес-проекта.

2. Предоставление общей концепции проекта, где были даны обоснования актуальности разработки данного бизнес-проекта и предоставлена его основная цель – открытие лазерного тира как альтернативу старому пневматическому, а также более упрощенный вариант развлекательной услуги с лазерным оборудованием

без бронирования, без часовой оплаты и без обязательным определённым количеством людей для игры.

3. Описание предоставляемых услуг бизнес-проекта, которое включило в себя подробное описание взаимодействий клиентов с процессом игры в лазерном тире «Red Shot», а так-же все виды предоставляемых услуг.

4. Дана общая характеристика рынка развлекательных услуг и игровой отрасли, к которой относится данный бизнес-проект. Была приведена финансовая аналитика таких отраслей как «Виртуальная реальность» и «Киберспорт». Аналитика показала, что данные отрасли активно развиваются в нашей стране и создают потенциальную клиентскую базу для лазерного тира «Red Shot». Выполнена сегментация рынка по городу Тольятти, а так-же сформулированы цели и задачи стратегии развития данной отрасли.

5. Проведение анализа основных конкурентов в Автозаводском районе города Тольятти. В анализе были предоставлены: балльно-рейтинговая оценка конкурентоспособности и карта стратегических групп, которые показали, что лазерный тир «Red Shot» обладает сильной конкурентной позицией, которую необходимо развивать для дальнейшего развития. SWOT-анализ проекта показал его сильные и слабые стороны.

6. Маркетинговый план, который включил в себя: портрет потребителя, цены на услуги в лазерном тире «Red Shot», основной способ маркетингового продвижения проекта через SMM с сопутствующими единовременными и текущими маркетинговыми затратами. Так же была подробно разобрана стратегия развития отрасли и PEST-анализ, показывающий влияние факторов внешней среды на развитие бизнес-проекта.

7. Организационный план, в котором был предоставлен список всех документов для осуществления бизнес- проекта лазерного тира «Red Shot».

8. Производственный план, включивший в себя расчёт единовременных и текущих производственных затрат.

9. Разработка финансового плана, на основе которого была обоснована экономическая эффективность бизнес-плана лазерного тира «Red Shot».

Глава 3. Изучение темы «Бизнес-планирование» в рамках преподавания обществознания в школе

3.1 Анализ содержания темы «Бизнес-планирование» в школьном курсе обществознания

Современное российское образование играет ключевую роль в экономическом развитии общества. Важность образования в экономике заключается в том, что качество образования напрямую влияет на уровень производительности труда, инновационные способности и конкурентоспособность страны в мировой экономике.

Необходимо отметить, что уже с начальных классов школьники начнут знакомиться с финансовой грамотностью. В стратегии повышения уровня финансовой грамотности в Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 24 октября 2023 года № 2958-р, развитие финансовых знаний у учеников начальных и средних школ рассматривается как один из основных приоритетов [6]. Элементы финансовой грамотности дети будут изучать через расширенные программы предметов, таких как «Окружающий мир», «Обществознание», «Математика», «Информатика» и «История». Финансовая грамотность выступает важным навыком современного человека.

Экономическое развитие страны во многом зависит от уровня образования населения. Качественное образование способствует повышению уровня квалификации трудовых ресурсов, формированию образованной и квалифицированной рабочей силы, что является важным фактором для привлечения инвестиций, развития инноваций и повышения производительности труда.

Современная экономика требует высококвалифицированных специалистов в различных областях, таких как информационные технологии, наука и техника, медицина, экономика и другие. Образование дает людям

возможность освоить новые знания и навыки, адаптироваться к изменяющимся условиям рынка труда и развивать потенциал для участия в инновационных процессах.

Кроме того, современное образование способствует формированию ключевых качеств и навыков, необходимых для успешной адаптации к быстро меняющейся экономической среде, таких как креативность, умение работать в команде, аналитическое мышление, коммуникативные навыки и другие. Эти качества становятся все более важными в условиях глобализации и цифровизации экономики.

Связь между современным российским образованием и экономическим развитием общества очень тесная и взаимосвязанная. Инвестиции в образование сегодня – это вложения в будущее процветание страны, ее экономический рост и социальное развитие.

Приказом Министерства Просвещения РФ от 31.05.2021 № 287 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта начального общего и основного общего образования» были приняты новые стандарты ФГОС НОО и ФГОС ООО. [7]

В 2023 году Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) претерпел значительные изменения, охватывающие все уровни образования, начиная с начального и заканчивая средним, с целью совершенствования образовательной системы России. Одними из главных целей реформы являются повышение уровня образования и подготовка учащихся к современным вызовам и требованиям общества. В рамках этих целей ФГОС 2023 предполагает внедрение новых подходов к содержанию обучения, методам преподавания и оценке знаний.

1) Изменение связано с методами обучения. ФГОС 2023 ставит перед педагогами задачу использования новых учебных методик и технологий, включая дистанционное обучение, интерактивные уроки и проектную деятельность. Эти подходы способствуют активному вовлечению учащихся в

образовательный процесс, стимулируя развитие их творческого мышления и самостоятельности.

2) Пересмотр содержания учебных программ, направленном на создание более гибкого и актуального образовательного процесса. ФГОС 2023 вводит новые предметы, такие как информационные технологии, финансовая грамотность и предпринимательство, чтобы обеспечить учащимся необходимые знания и навыки для успешной адаптации в современном мире.

3) Пересмотр системы оценки знаний. ФГОС 2023 придает большое значение не только получению знаний, но и их применению на практике. Для этого вводятся новые методы оценки, такие как выполнение проектов, практические задания и научные исследования, позволяющие более точно оценить уровень усвоения материала и общее развитие учащихся.

В новом ФГОС ООО требования к предметным результатам учащихся реализуются через практическую деятельность с ударением на применение знаний и конкретных навыков. Основное внимание уделяется изучению современных явлений и процессов в России и мире, а также современному состоянию науки. Новый ФГОС более подробно раскрывает результаты усвоения образовательных программ, включая личностные, предметные и метапредметные результаты. Особое внимание уделяется способности ученика применять полученные знания на практике.

Важно добавить, что ФГОС 2023 уделяет внимание укреплению роли родителей и общественности в процессе обучения. Родители становятся активными участниками образовательной деятельности, тесно взаимодействуя с учителями и администрацией учебных заведений. Общество в целом поддерживает образование и способствует развитию образовательной системы.

В настоящее время понимание экономических принципов и явлений становится важной составляющей общего образования. Включение изучения экономики в рамки предмета «Обществознание» способствует формированию учащихся экономической грамотности и развитию экономического

мышления. Подготовка к запланированному внеурочному занятию по теме «Бизнес-планирование» требует анализа учебников по обществознанию для учащихся 8-11 классов в соответствии с текущими Федеральными государственными образовательными стандартами и изменениями нового стандарта. Важно изучить раздел «Экономика» в учебнике и понять, какое значение уделяется рассмотрению данной темы в контексте задач образовательных программ.

Начать стоит с учебника по обществознанию для 8 класса под редакцией Боголюбова Л.Н. [38]. В данном учебнике самый большой раздел посвящен экономике, он содержит 12 параграфов. Данные по разделу предоставлены в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Блок «Экономика» в учебнике по обществознанию под редакцией Боголюбова Л.Н. для 8 класса

Параграф	Тема	Количество часов
17	Экономика и ее роль в жизни общества	1
18	Главные вопросы экономики	1
19	Собственность	1
20	Рыночная экономика	1
21	Производство – основа экономики	1
22	Предпринимательская деятельность	1
23	Роль государства в экономике	1
24	Распределение доходов	1
25	Потребление	1
26	Инфляция и семейная экономика	1
27	Безработица, ее причины и последствия	1
28	Мировое хозяйство и международная торговля	1

В параграфе 22 «Предпринимательская деятельность» даётся определение понятию предпринимательство. Хорошо описана роль предпринимательства в экономике. Немного описывается

предпринимательство с точки зрения законодательства РФ. Дается описание и определение формам предпринимательства, таких как товарищество, индивидуальный предприниматель, акционерное общество, малое предпринимательство и другие. Дополнительно подчеркивается значимость малых предприятий для экономики государства, что является актуальным по сей день и будет актуальным в будущем.

Материал параграфа систематизирован и логически выстроен, но в нём нет практической части и более подробного описания процесса бизнес-планирования.

Далее проанализируем учебник по обществознанию для 8 класса в образовательных учреждениях под редакцией К.В. Сорвин [40]. В данном учебнике самый большой раздел посвящен экономике. Он содержит 3 главы:

1 глава «Зачем люди ведут экономическую деятельность?»;

2 глава «Как устроена рыночная экономика?»;

3 глава «Влияние экономических процессов на доходы и уровень жизни человека», всего 18 параграфов.

Тема «Предприятие в рыночной экономике» рассматривается во 2 главе учебника в параграфе 9.

В данном параграфе рассматриваются и сравниваются понятия «фирма» и «предприятие». Отдельно дополняются организационно-правовые нормы. В параграфе вновь указывается о значимости малых предприятий в экономике страны. Параграф представлен со множеством иллюстраций и диаграмм, что способствует визуализации и лучшего усвоения данного материала.

Так же следует проанализировать параграф 10 «Выручка, издержки и прибыль фирмы». В нём даются определения и доступные схематические объяснения. Данный параграф является хорошим дополнением для темы предпринимательства, поскольку содержит информацию об Базовых составляющих для функционирования любого финансового проекта.

В учебнике по обществознанию для 8 класса под редакцией А.И. Кравченко, Р.И. Хасбулатов, С.В. Агафонов [30] экономической сфере уделяется 1 глава «Человек и экономика», состоящая из 18 параграфов.

Параграф 8 «Предпринимательство» даёт определение предпринимательству и его роли в экономике. В нём более подробно раскрыты функции предпринимательства и приведены примеры для лучшего понимания. Однако, данный параграф в общем объёме мал по содержанию, в нём отсутствует практическая часть для закрепления пройденного материала. И по по-прежнему нет подробного описания процесса бизнес-планирования.

Учебник по обществознанию для 8 класса Котова О.А. и Т.Е. Лискова [28] имеет 2 главы, посвящённые экономической сфере:

1 глава «Мир экономики» содержит 12 параграфов;

2 глава «Человек в экономических отношениях» содержит 5 параграфов.

Рассмотрим 5 параграф первой главы под названием «Экономика фирмы». В нём даётся определение понятию «фирма». Так же в нём упоминается понятие бизнес-плана и его важности для функционирования фирмы. Немного рассматриваются «конкурентные преимущества», что является важной составляющей любой фирмы на рынке и при бизнес-планировании. Предоставляются понятия и типы денежных средств фирмы: собственный и заёмный капитал. Даётся понятие «экономическим издержкам» и их видам. Доступно и иллюстрировано показан расчёт прибыли фирмы. Так же в данном даётся определение маркетингу и его составной роли в бизнесе.

Параграф 14 «Предпринимательство», с первой страницы подчёркивает важность предпринимательства для экономики страны и развития инноваций. Даётся определение предпринимательству и перечисляются его организационно-правовые формы. Прописано определение «уставного капитала», как главного составляющего любого предпринимательства. Описывается «социальная ответственность бизнеса».

В конце каждого параграфа присутствуют вопросы по пройденной теме для самопроверки, практические задания отсутствуют.

Важно отметить, что в данном учебнике раскрыты почти все основные аспекты бизнес-планирования, но поверхностно и с минимальным объёмом информации.

Учебник по обществознанию для 9 класса Кудина М.В. и Чурзина И.В. [31] выделяется своим полным содержанием по экономической сфере, которая включает в себя следующие главы:

1 глава «Экономика и её основные элементы» 9 параграфов;

2 глава «Экономическая система и экономическая деятельность» 7 параграфов;

3 глава «Государство в современной экономике» 4 параграфа;

4 глава «Основные виды экономической деятельности» 7 параграфов;

В первой главе Рассмотрим параграф 8 «Предприятие». В нём даётся общее понятие предприятия, его классификации по различным признакам и отраслям, виды предприятий. Так же делается акцент на значимости малых и средних предприятий (бизнеса) для экономики страны. Приведены формы предприятий, их отличия и особенности друг от друга, а так-же их классификация ф схематическом изображении.

Во второй главе рассмотрим параграф 13 «Предпринимательство». В нём есть определение предпринимательства его общее описание, его социальная роль и функции в экономике. Указаны некоторые юридические моменты для работы предпринимательства в России. Так же в этом параграфе доступно объясняют основные составляющие для любого предпринимателя и бизнеса – издержки, выручка и прибыль. Приводятся понятные примеры для сравнения.

Данные параграфы единственные из учебника, которые затрагивают сферу бизнеса, но не раскрывают её более детально и не уделяют внимание аспектам бизнес-планирования. После параграфов присутствуют практические задания для более лучшего усвоения материала.

Далее рассмотрим учебник по обществознанию Котова О.А. и Т.Е. Лискова для 10 класса [29]. Изучению экономической сферы посвящены 2 главы:

3 глава «Рыночное регулирование экономики» содержит 8 параграфов;

4 глава «Государство и экономика» содержит 8 параграфов.

Параграф 13 «Экономика фирмы» из 3 главы сразу даёт определения издержкам и прибыли фирмы, их виды и выделяет их важность в функционировании бизнеса. Данная часть рассматривается очень подробно. Так же в параграф включили основные принципы маркетинга и менеджмента и их роль в работе фирмы.

В этой же главе есть параграф 14 «Источники финансирования фирмы». В нём описываются основные виды фирм и как они функционируют. Указаны основные источники фирм, их определение и графические изображения для лучшего понимания.

У данного учебник хорошо проработана экономическая часть. Параграфы просты в понимании, содержат основные понятия и термины по изучаемой теме, а так-же сопровождаются визуальными изображениями в виде таблиц или графиков, что упрощает понимание темы. В конце параграфов есть вопросы для проверки усвоения темы и практические задания.

Рассмотрим учебник обществознания Кудина М.В. и Рыбаков М.В. под редакцией Никонова В.А. для 10-11 классов [41]. В данном учебнике 4 глава «Экономика» содержит 23 параграфа. Проанализируем параграфы 27 «Предприятие и фирма в экономике» и параграф 28 «Факторы производства и факторные доходы. Расходы и доходы предприятия».

В параграфе 23 так же даётся определению понятию «фирма» и расписываются её функции. Присутствует определение понятия «предприятие» и его различия между фирмой. В главе указывают «основные источники финансирования бизнеса», их разновидности и суть, присутствует графическое изображение. Так же указываются организационно-правовые

формы фирмы с отсылками на гражданский кодекс Российской Федерации. В параграфе рассматриваются особенности крупных и малых предприятий.

Параграф 28 начинается с определения понятий «производство» и «факторы производства»: капитальные ресурсы, природные ресурсы и человеческие ресурсы. Каждый фактор рассматривается отдельно и изображён графически, для более лучшего понимания. Так же в графической форме даются определения «капиталу фирмы» и процесс формирования издержек. Сразу следует определение понятия «экономические издержки» и отдельно рассматриваются все их виды, отличия и примеры. Заканчивается параграф частью «выручка и прибыли фирмы», в которой даются определения. Далее тема развивается к понятиям «эффективности» и «инвестициям». Так же рассматриваются такие понятия как «экономическая прибыль» и «бухгалтерская прибыль».

Оба параграфа имеют хорошую теоретическую базу, сопровождающуюся графической информацией в виде таблиц и графиков. В конце параграфов есть вопросы для самопроверки и практические задания. Содержание практических заданий направлены на усвоение пройденной темы.

В учебнике по обществознанию Л.Н. Боголюбова для 11 класса [39] изучению экономической сферы посвящена 1 глава.

Рассмотрим темы главы 1 «Экономическая жизнь общества», представленные в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Глава 1 «Экономическая жизнь общества»

Параграф	Тема	Количество часов
1	Роль экономики и жизни общества	1
2	Экономика: наука и хозяйство	1
3	Экономический рост и развитие	1
4	Рыночные отношения в экономике	1
5	Фирма в экономике	1
6	Правовые основы предпринимательской деятельности	1
7	Слагаемые успеха в бизнесе	1

8	Экономика и государство	1
9	Финансы в экономике	1
10	Занятость и безработица	1
11	Мировая экономика	1
12	Экономическая культура	1

Параграф «Фирма в экономике» начинается с определения. Далее идёт часть про «факторы производства», в которой даётся определение понятию «ресурсы» и их виды. Далее следует определение понятия «капитал» и его виды с примерами. Подробно расписаны понятия «экономические и бухгалтерские издержки», а так-же «прибыль». Указаны все их виды и функции. Описано понятие рентабельности и приведена формула с примерами. Последняя часть параграфа рассматривает понятие «налоги», которые уплачивают предприятия. Указываются их виды и примеры, сопровождаемые таблицей.

В параграфе «Правовые основы предпринимательской деятельности» рассматриваются определения предпринимательства, предпринимательские правоотношения и какие существуют предпринимательские способности с примерами. Так же приводятся законы о предпринимательской деятельности с Гражданского кодекса РФ. Далее рассматриваются основные организационно-правовые нормы, присутствует схема субъектов предпринимательской деятельности для лучшего понимания. В последней части параграфа рассматривается то, как открыть свой бизнес. Указываются общие рекомендации и упоминаются основные составляющие бизнеса, такие как стартовый капитал, состав учредителей, наименование организации, оформление учредительных документов и государственная регистрация.

Далее рассмотрим параграф «Слагаемые успеха в бизнесе». Он начинается с понятия «источники финансирования бизнеса». В нём дано полное определение источников бизнеса, их виды и примеры. Материал сопровождается примерами для более лучшего понимания. Как важная

составляющая бизнеса, рассматриваются «основные принципы менеджмента», даётся определение понятиям «менеджмент» и «менеджмент». Функции менеджмента расписаны и изображены в таблице с полными определениями и примерами. В конце материал посвящён «основам маркетинга». В нём даётся определение маркетинга, его цель и принципы, изображённые в таблице. Описаны методы изучения и проникновения на рынок, а так-же даётся определение понятию «Сегментация рынка» с видами и примерами.

Все 3 параграфа имеют хорошую теоретическую и практическую базу. Материал сопровождается конкретными примерами для понимания темы на практике, а так-же вопросы и практические задания в конце параграфов, которые помогут учащимся получить более широкий кругозор о пройденных темах. Стоит отметить, что все 3 параграфа в комплексном изучении чётко формируют представление о значении фирмы и предпринимательства в экономике.

Данный учебник выделяется наибольшей детальностью к теме предпринимательства и неплохо учитывает основные аспекты бизнес-планирования.

Все учебники, рассмотренные в итоге, полностью соответствуют Федеральному государственному образовательному стандарту основного и среднего общего образования. Они включают все необходимые теоретические концепции, профессиональные термины и практические задания для более тщательного усвоения учебного материала. В каждом из них содержится обширный объем теории, представлены разнообразные схемы и иллюстрации, а также вопросы для самопроверки и практические задания в конце каждой темы.

В учебниках уделяется внимание общим понятиям предпринимательской деятельности, её цели и роли в экономике, её существование с точки зрения законодательства, её организационно-правовые формы, а так же общие понятия и основные составляющие бизнеса.

Данные материалы смогут сложить у учеников общее представление о бизнес-планировании, но в рамках одного-трёх часов полноценно рассмотреть эту тему невозможно. За более полной информацией и подробными деталями необходимо дополнять программу практическими заданиями по данной теме и вводить более обширную информацию о бизнес-планировании как о сложном и ответственном процессе, его значении, цели и различных классификаций. В связи с этим, следует разработать дополнительный материал, в виде внеурочного занятия по теме «Бизнес-планирование» для обеспечения роста интереса учащихся к уроку, повышения активности учеников, более качественного усвоения получаемых знаний

3.2 Разработка внеурочного занятия по теме «Бизнес-планирование», с примером организации лазерного тира «Red Shot»

Внеурочная деятельность играет значительную роль в жизни школьников и оказывает разностороннее влияние на их развитие. Вот некоторые из основных позитивных аспектов:

1. Развитие личностных качеств: Внеурочная деятельность способствует развитию личностных качеств учащихся, таких как ответственность, целеустремленность, настойчивость, коммуникабельность, лидерские навыки и самодисциплина.

2. Повышение мотивации и интереса к учебе: Участие во внеурочной деятельности позволяет детям обрести новые увлечения, раскрыть свой творческий потенциал и найти свое призвание, что может способствовать повышению мотивации к обучению в школе.

3. Социализация и формирование социальных навыков: Внеурочная деятельность помогает детям научиться работать в команде, развивает навыки сотрудничества, уважения к мнению других, а также способности к адаптации к различным ситуациям.

4. Физическое и психологическое здоровье: Занятия спортом, художественная деятельность, музыкальные кружки и другие виды внеурочной деятельности способствуют укреплению здоровья школьников, помогают справляться со стрессом и улучшают общее самочувствие.

5. Развитие творческого мышления и умений: Участие в кружках и секциях по интересам способствует развитию творческого мышления, логического мышления, а также усоввершенствованию профессиональных навыков.

Общий вывод состоит в том, что внеурочная деятельность имеет положительное влияние на развитие школьников как личности, способствует формированию различных навыков и качеств, а также способна повысить общую успешность учебного процесса. Важно подобрать активности, соответствующие интересам и потенциалу каждого ребенка с учетом его индивидуальных особенностей.

Организация внеурочного занятия для детей требует внимательного планирования и учета их интересов, потребностей и возможностей. Вот некоторые рекомендации по созданию привлекательного внеурочного занятия:

1) Выбор интересной темы: первым шагом является выбор темы, которая будет действительно интересна детям. Идеальная тема должна сочетать в себе познавательные, творческие и развлекательные аспекты.

2) Интерактивный формат: старайтесь создавать интерактивную обстановку, где дети могут активно участвовать, задавать вопросы, обсуждать и выражать свои идеи. Применение игровых элементов и конкурсов также способствует привлечению внимания.

3) Разнообразие занятий: планируйте разнообразные виды деятельности, чтобы дети могли проявить свой потенциал. Это может быть работа в малых группах, коллективные проекты, экскурсии, мастер-классы и т.д.

4) Поддержка творческого самовыражения: поощряйте детей к творческому самовыражению, стимулируйте их фантазию и креативность. Предоставьте возможности для самостоятельного творчества и исследований.

5) Позитивная атмосфера и поддержка: важно создать дружелюбную и поддерживающую атмосферу, где дети будут чувствовать себя комфортно и уверенно. Поощряйте усилия каждого участника и цените их уникальные достижения.

6) Вовлечение родителей: приглашайте родителей принять участие в внеурочных занятиях, организуйте совместные мероприятия или демонстрации проектов, чтобы они могли увидеть достижения своих детей и быть вовлеченными в образовательный процесс.

Следуя этим рекомендациям, вы сможете создать увлекательное и содержательное внеурочное занятие, которое заинтересует детей, разовьет их способности и навыки, а также принесет массу положительных эмоций и впечатлений.

Развитие креативности, самостоятельности, толерантности и других важных навыков – это главная цель внеурочных занятий. И, конечно, помните, что каждый ребенок – индивидуальность со своими уникальными потребностями и способностями. Умение учитывать эти особенности позволит создать наиболее эффективное и интересное занятие для каждого ребенка.

Из всего вышесказанного можно сказать, что внеурочные занятия играют важную роль в формировании личности учеников и их подготовке к жизни в обществе. Однако их полезность зависит от того, насколько они отвечают индивидуальным потребностям и интересам детей, получают поддержку от учителей и гармонично взаимодействуют с основной учебной программой.

Поняв, что внеурочная деятельность имеет важное место в образовании, представляю разработанное мною внеурочное занятие для 10 классов по теме «Бизнес-планирование». Это занятие предоставит учащимся возможность

расширить свои знания о бизнесе, его разновидностях и особенностях, а также применить их на практике, способствуя самостоятельному познанию. В результате учащиеся углубят свое понимание функционирования бизнеса и его влияния на экономику нашей и всех стран мира.

Изучение темы «Бизнес-планирование» в образовательной программе для школьников имеет огромное значение из-за нескольких ключевых причин. Во-первых, понимание основ предпринимательства и разработка бизнес-плана способствуют развитию критического мышления, логики, аналитических и прогностических способностей у учащихся.

Во-вторых, знание принципов бизнес-планирования помогает школьникам понять не только как функционируют компании, но и научиться выстраивать эффективные стратегии для достижения поставленных целей. Также это способствует развитию навыков принятия решений и управления ресурсами.

В-третьих, изучение данной темы приобретает все большее значение в современном мире, где предпринимательство и инновации играют важную роль в экономике. Обучение бизнес-планированию поможет подготовить молодых людей к будущей трудовой деятельности, а также стимулирует развитие предпринимательского мышления и способствует формированию профессиональных навыков.

Кроме того, изучение бизнес-планирования помогает учащимся понимать принципы эффективного управления финансами, планирования ресурсов и организации бизнес-процессов. Эти знания могут быть полезны не только для будущей карьеры в сфере предпринимательства, но и в повседневной жизни, помогая лучше понимать экономические процессы и принимать обоснованные решения.

Благодаря изучению бизнес-планирования школьники также могут освоить навыки коммуникации, сотрудничества, убеждения и аргументации, которые являются важными не только в деловой, но и в бытовой среде. В рамках процесса разработки бизнес-плана учащиеся могут улучшить свои

навыки презентации и публичного выступления, что значительно повысит их уверенность в себе и способности эффективно общаться со своими товарищами, учителями и потенциальными партнерами в будущем.

Итак, изучение темы «Бизнес-планирование» в образовательной программе для школьников не только способствует развитию ключевых навыков предпринимательства, но и обогащает общую культуру и интеллектуальное развитие учащихся, приготавливая их к успешной и самостоятельной жизни в современном обществе.

Цель внеурочного занятия по теме «Бизнес-планирование»:

Развитие у учащихся навыков планирования и создания бизнес-проектов, а также понимания основных принципов успешного функционирования предприятий.

Задачи внеурочного занятия по данной теме:

- 1) Дать общее понятие бизнес-планированию;
- 2) Изучение основных этапов разработки бизнес-плана;
- 3) Решение практических задач по данным конкретного примера бизнес-проекта лазерного тира «Red Shot»;
- 4) Обсуждение важности анализа рисков и стратегий минимизации возможных угроз для успешного старта и развития бизнеса;
- 5) Поддержка творческого мышления учащихся при разработке инновационных идей для будущих предпринимательских проектов;

Эти задачи охватывают ключевые аспекты бизнес-планирования и помогут учащимся развить навыки, необходимые для успешного осуществления предпринимательской деятельности.

Этапы внеурочного занятия:

- 1) Подготовительный этап. Составление плана-конспекта внеурочного занятия, подбор соответствующей литературы по выбранной теме, подготовка практических заданий.

2) Организационный этап. Проверка оборудования, теоретического материала, а так-же количества учащихся и их готовности к внеурочному занятию.

3) Мотивационный этап. Педагог создает условия для возникновения у учащихся внутренней потребности включения в деятельность:

Учитель: Добрый день, уважаемые ученики! Сегодня мы поговорим о бизнес-планировании, одном из ключевых аспектов успешного предпринимательства. Представьте себя немного в будущем. Какой бизнес вы хотели бы создать или в какую отрасль инвестировать? Какие идеи и мечты у вас по этому поводу? Мы с вами сегодня начнем путь к их осуществлению. Бизнес-план - это ваш компас, который поможет преодолеть трудности и достичь желаемых результатов. Давайте вместе изучим этот инструмент и посмотрим, как он может помочь вам воплотить в жизнь свои амбициозные планы.

4) Целевой этап. Актуализация темы «Бизнес-планирование» и расширение представлений о его значимости для нашего времени:

Учитель: задумайтесь на минутку, мы живём в хорошее время, когда в наших жизнях есть все необходимые материальные блага, от вкусной еды до инновационных технологий, облегчающих нашу жизнь. Как вы считаете, благодаря чему это всё у нас есть?

Ученики: излагают свои ответы.

Учитель: правильно! Всё это благодаря грамотно-функционирующей экономике, которая включает в себя комплекс производств всех материальных благ, от мелких до крупных предприятий, которые в свою очередь играют ещё большую роль:

Создание рабочих мест;

Экономический рост - происходит увеличение производства и предложения товаров и услуг, что способствует экономическому росту страны.

Привлечение инвестиций;

Налоговые поступления;

Стимулирование конкуренции;

В таких условиях, грамотное бизнес-планирование становится ключевым инструментом для успешного функционирования предприятий, а следовательно, и всей экономики нашей страны и мира.

5) Содержательный этап. Преподносится материал внеурочного занятия и обсуждаются возникающие .

Учитель: что вы можете рассказать об общем понятии планирования?

Ведётся обсуждение с учениками.

Суть планирования заключается в определении целей развития управляемого объекта, способов и методов их достижения, разработке программы и действий на разные перспективы.

Планирование необходимо для любой организации, стремящейся к принятию действий и долгосрочному развитию.

Основная задача планирования – обосновать с наилучшей эффективностью виды, объемы, сроки и другие показатели производства и продажи товаров, выполнения работ и предоставления услуг, чтобы имеющиеся ресурсы могли приносить предприятию наибольшую выгоду.

Без планирования невозможно достичь успеха и уверенности в своих действиях, а также предвидеть возможные последствия.

Процесс планирования помогает просчитать все будущие операции предпринимательской деятельности и предугадать возможные события.

Учитель спрашивает у детей:

- как вы считаете, что представляет из себя бизнес-планирование?

Ученики: дают свои ответы.

Учитель: Бизнес-планирование – это процесс разработки документа, который описывает стратегию и цели бизнеса, методы их достижения, а также прогнозирует финансовые показатели. Этот инструмент позволяет предпринимателям обосновать свою идею, привлечь инвестиции, а также обеспечить эффективное управление бизнесом.

Изучение бизнес-планирования остается крайне актуальным в наши дни по нескольким причинам.

Во-первых, в условиях постоянных изменений и неопределенности на рынке требуется тщательное планирование для успешного выживания и развития компаний.

Во-вторых, в современном бизнесе все большее значение приобретает конкурентное преимущество. Разработка качественного бизнес-плана помогает выделиться на фоне конкурентов, определить уникальные стратегии продвижения и дифференцироваться на рынке.

Также стоит отметить, что бизнес-план необходим при привлечении инвестиций или кредитования. Инвесторы и кредиторы обращают внимание на качественный уровень проработки бизнес-плана, адекватность финансовых прогнозов и обоснованность стратегии.

Наконец, эффективное бизнес-планирование способствует оптимизации ресурсов, повышению производительности и эффективности работы предприятия, что важно для достижения поставленных целей и успеха на рынке.

Этот документ является по сути дорожной картой предпринимателя, позволяющей четко определить цели, пути и средства для достижения успеха в динамичном и конкурентном бизнес-мире. Поэтому, если вы планируете открыть собственную компанию, вам не обойтись без грамотного бизнес-плана.

Разработка бизнес-плана – это многоэтапный и комплексный процесс, который помогает структурировать и соответственно планировать деятельность компании. Вот основные этапы разработки бизнес-плана:

- Анализ рынка и целевой аудитории: изучение рыночной среды, конкурентов, потребностей целевой аудитории. На этом этапе проводятся маркетинговые исследования для выявления рыночной ниши и понимания потенциала рынка.

- Определение бизнес-идеи и концепции: формулирование основной идеи бизнеса, определение целей и ценностей компании, разработка уникального конкурентного преимущества.
- Выбор организационно-правовой формы: определение формы собственности, регистрация компании, выбор налогового режима.
- Разработка структуры компании и организационной схемы: определение функций и ответственности сотрудников, построение управленческой и организационной структуры.
- Финансовое планирование: разработка прогноза продаж, расчет затрат на производство, определение источников финансирования, составление бюджета и финансовых показателей.
- Маркетинговая стратегия: определение стратегии продвижения продукта или услуги, планирование маркетинговых мероприятий, разработка плана привлечения клиентов.
- Разработка операционного плана: описание бизнес-процессов, организация производства (в случае производственного бизнеса), определение поставщиков и партнеров.
- Анализ рисков и разработка мер по их управлению: выявление возможных угроз и проблем, разработка плана действий в случае неудач.
- Оформление бизнес-плана: подготовка документа с учетом структуры и требований к представлению информации, разработка презентационного материала для инвесторов и партнеров.

Каждый из этих этапов играет важную роль в создании полноценного и эффективного бизнес-плана, который будет служить основой для успешного развития предприятия.

Учитель обсуждает с детьми каждый этап, приводя доступные примеры для лучшего понимания.

6) Практический этап. Учитель даёт задания на основе теоретических и финансовых данных лазерного тира «Red Shot». Под конец урока даёт ученикам творческое задание.

Учитель: ребята, думаю, что многие из вас были в лазерном тире или стреляли на лазерных тренажёрах, в связи с вашей программой уроков ОБЖ. А вы не задумывались, как открыть подобное предприятие на практике? Давайте обсудим это на примере лазерного тира «Red Shot».

Как вы считаете, что понадобилось предпринимателю для реализации данного проекта?

Дети отвечают и ведут обсуждение с учителем.

Нам понадобится:

Оформление документов;

Помещение для расположения нашего тира;

Ремонт помещения;

Оборудование;

Программы и игры для стрельбы;

Сотрудники;

Рабочее место для сотрудника;

Реклама;

Правильно, вы перечислили все самое необходимое для начала.

Данные затраты делятся на «Единовременные» и «Текущие». Скажите, какая между ними разница?

Ученики отвечают.

Учитель: Единовременные затраты – это те расходы, которые возникают один раз в начале проекта или бизнеса и могут быть связаны, например, с закупкой оборудования, арендой помещения, регистрацией компании. Эти затраты относятся к начальной стоимости запуска бизнеса или проекта.

Текущие затраты, или операционные расходы, – это затраты, которые регулярно возникают в процессе деятельности компании или проекта. К ним можно отнести оплату за аренду, заработную плату сотрудников, расходы на рекламу, коммунальные платежи. Текущие затраты происходят на протяжении всего функционирования бизнеса или проекта и влияют на его операционную прибыльность.

Для более лучшего усвоения, предлагаю вам сразу решить практические задания. (Приложение А)

После выполнения задач идёт общая проверка ответов с пояснениями

Учитель: ребята, а вы бы хотели открыть свой бизнес? Предлагаю вам испытать свои творческие способности и закрепить полученные сегодня знания путём игры.

Условия игры:

Класс делится на 3 команды;

Участникам необходимо кратко разработать собственный бизнес-план, включая идею, цели, аудиторию, продукт или услугу, маркетинговые стратегии, план финансирования.

Для разработки бизнес-плана можно использовать различные креативные методики, такие как мозговой штурм, SWOT-анализ, креативное моделирование будущего и другие.

После разработки бизнес-планов каждая команда представляет свой проект на мероприятии перед жюри из учителей.

Жюри оценивает презентации по критериям, таким как оригинальность идеи, детализация бизнес-плана, качество презентации и убедительность аргументации.

Победители мероприятия награждаются сертификатами или сладкими призами, а также получают бесценный опыт в области бизнес-планирования.

На работу даётся 15 минут.

7) Этап – подведение итогов внеурочного занятия:

Учитель спрашивает у учеников, что нового они узнали за сегодняшнее занятие мероприятие.

8) Этап – рефлексия.

Учитель: сегодня мы изучили увлекательную и очень важную для нашего времени тему.

Я уверен, что каждый из вас обладает потенциалом предпринимателя, способного к уникальным идеям и творческим решениям. Бизнес-

планирование дает вам возможность претворить свои мечты в реальность, стать лидерами и создателями своего будущего.

Не забывайте, что ключевым элементом успешного предпринимательства является постоянное обучение, стремление к самосовершенствованию и открытость к новым идеям. И помните, что самая ценная инвестиция - это инвестиция в свое образование и развитие.

Будьте настойчивыми, целеустремленными и не бойтесь экспериментировать. Развивайте свой бизнес-класс, и, кто знает, возможно, однажды вы осуществите свою собственную успешную предпринимательскую идею.

Спасибо за ваше внимание и старание на уроке сегодня. Помните, что знания - это ваше оружие, которое поможет вам достичь ваших целей. Успехов вам и пусть ваши бизнес-планы воплотятся в жизнь!

Благодарю вас за ваш труд и энтузиазм. До новых встреч!

Выводы по 3 главе:

Изучение экономических тем в школе играет важную роль в подготовке учащихся к современной жизни, формируя у них необходимые знания и навыки для успешного функционирования в экономической среде и обществе в целом. «Бизнес-планирование» является одной из таких тем.

Проанализировав школьные учебников по обществознанию на содержание данной темы, можно сделать вывод:

Во всех исследованных учебниках присутствуют основные понятия предпринимательской деятельности, ее цели и значимость для экономики, правовые аспекты существования предпринимательства, различные организационно-правовые формы, а также основные аспекты и составляющие бизнеса. Однако, тема «бизнес-планирование» полностью не раскрыта и требует дополнительного материала. Так же, в исследованных учебниках недостаточно практического материала для лучшего усвоения пройденных тем. В связи с этим, было разработано внеурочное занятие по теме «бизнес-планирование», с целью компенсации недостающих материала и практики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-планирование играет особенно важную роль в современном мире, где бизнес-среда постоянно меняется под воздействием новых технологий, глобализации, конкуренции и экономических вызовов.

Прежде всего, бизнес-план помогает компании проанализировать свои сильные и слабые стороны, а также определить угрозы и возможности внешней среды. Этот анализ помогает разработать стратегию, которая будет наиболее эффективной для достижения поставленных целей.

В первой главе выпускной квалификационной работы были рассмотрены теоретические аспекты бизнес-планирования, его сущность, значение, цели, типы и структура. Так же были рассмотрены особенности бизнес-планирования в индустрии развлечений, что позволяло лучше понять одну из поставленных целей данной выпускной квалификационной работы - разработка бизнес-плана по открытию лазерного тира в г. Тольятти

Вторая глава посвящена разработке бизнес-плана лазерного тира «Red Shot» в городе Тольятти. Было составлено резюме проекта, его общая концепция с описанием преимуществ и недостатков, а так-же выявление сильных и слабых сторон путём SWOT-анализа. Его уникальность состоит в том, что он является отличным дополнением и альтернативой на рынке развлекательных услуг, делающих акцент на игровой индустрии, которая, сейчас на пике популярности. А следовательно, при должном развитии, проект будет успешным.

Все осуществлённые вычисления складываются в основной раздел бизнес-плана - финансовый план, который включает в себя информацию о доходах и расходах лазерного тира «Red Shot» на планируемый период, а также ожидаемый финансовый результат. Помимо этого, были рассчитаны интегральные показатели эффективности проекта. Как итог, накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составил 3 228 202 рублей, что вполне является свидетельством финансовой состоятельности проекта.

Ставка дисконтирования 23%, $NPV = 375\ 622.02$ руб. $NPV > 0$, это свидетельствует о прибыльности проекта и выгоды его осуществления. Индекс доходности данного проекта составил 1,28%, что выше 1 и это говорит о рентабельности инвестиций. Внутренняя норма доходности составила 48%, таким образом, а срок его окупаемости составил 2 года и 6 месяцев.

Данный проект прибылен и способен вызвать интерес со стороны любого потенциального инвестора. А значит, экономическая эффективность бизнес-плана доказана.

В третьей главе было осуществлено изучение темы «Бизнес-планирование» в рамках преподавания обществознания в школьной программе. Основным процессом работы заключался в анализе программы предмета «обществознание» 8-11 классов в блоке «Экономика». Были изучены самые распространённые школьные учебники таких авторов как Л.Н. Боголюбов, О.А. Котова, М.В. Кудина, А.И. Кравченко и К.В. Сорвин. Были рассмотрены основные темы, являющиеся составными темами «Бизнес-планирование», а именно:

- «Предпринимательство»;
- «Предприятие в рыночной экономике»;
- «Экономика фирмы»;
- «Расходы и доходы предприятия»;
- «Выручка, издержки и прибыль фирмы».

Данные темы имеют хорошую теоретическую базу, но в них не рассматривается сам основной процесс бизнес-планирования. А также, в учебниках мало практических заданий для лучшего усвоения темы. В связи с этим, мною было разработано внеурочное занятие по теме «Бизнес-планирование», в которое вошли практические наработки из финансовых расчётов лазерного типа «Red Shot».

Таким образом, цели выпускной квалификационной работы достигнуты и поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2018 – 2025 годы, утв., постановлением Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2017г. № 1642: сайт – URL: <https://docs.edu.gov.ru/document/3a928e13b4d292f8f71513a2c02086a3/download/1337/?ysclid=lwx3g945ad26461729> (дата обращения: 08.01.2024). – Текст: электронный.

2. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7.02 1992 N 2300-1 (ред. 04.08.2023) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/?ysclid=lwx3x6vsiq61716 6708 (дата обращения: 11.03.2024). – Текст: электронный.

3. Приказ Министерства спорта Российской Федерации от 20.06.2023 № 437 "О признании и включении во Всероссийский реестр видов спорта спортивных дисциплин, видов спорта и внесении изменений во Всероссийский реестр видов спорта" (Зарегистрирован 24.07.2023 № 74388): сайт – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202307240092?index=2> – (дата обращения 13.01.2024). – Текст: электронный.

4. Приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 23 марта 2006 г. N 75 (последняя редакция) // СПС «Консультант плюс»: сайт – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=312488> (дата обращения: 10.02.2024). – Текст: электронный.

5. Приказ Минобороны и Минобрнауки России № 96/134 от 24.02.2010 г. «Об утверждении Инструкции об организации обучения граждан Российской Федерации начальным знаниям в области обороны и их подготовки по основам военной службы в образовательных учреждениях среднего (полного) общего образования, образовательных учреждениях начального профессионального и среднего профессионального образования и учебных пунктах»: сайт – URL:

<https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=154050&ysclid=1wxq40ybor469436475> – (дата обращения 25.04.2024). – Текст: электронный.

6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2023 № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года»: сайт – URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=304737-rasporyazhenie_pravitelstva_rossiiskoi_federatsii_ot_24.10.2023_2958-r_ob_utverzhdenii_strategii_povysheniya_finansovoi_gramotnosti_i_formirovaniy_a_finansovoi_kultury_do_2030_goda&ysclid=lww8c1bou1400204419 (дата обращения: 10.03.2024). – Текст: электронный.

7. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 17 декабря 2010 г. N 1897): сайт - URL: <https://ntf-iro.ru/wp-content/uploads/2023/04/FGOS-OOO-na-17.02.2023.pdf> (дата обращения: 24.01.2024). – Текст: электронный.

8. Федеральная рабочая программа ООО по обществознанию от Министерства Просвещения РФ: документ: сайт – URL: https://sch86-saranpaul.gosuslugi.ru/netcat_files/userfiles/obrazovatel_nye_standarty/foop/Federalnaya_rabochaya_programma_Obschestvoznание_OOO.pdf – (дата обращения 28.03.2024). – Текст: электронный.

9. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209 – ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.07.2007, действующая редакция): сайт – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/?ysclid=lwx3by9rcd934106223 (дата обращения: 05.01.2024). – Текст: электронный.

10. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001 года №128 – ФЗ (принят ГД ФС РФ 02.07.2001, действующая редакция).

11. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. — М.: Инфра-М, 2019. — 352 с.

<https://dspace.www1.vlsu.ru/bitstream/123456789/11129/1/02645.pdf> — (дата обращения: 02.01.2024). – Текст: электронный.

20. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. — М.: Т8, 2020. — 160 с.
21. Байкова, Л. А. Актуальные проблемы современного образования: уч. пособие / Л. А. Байкова, Е. В. Богомолова, Т. В. Еременко. — М.: Юрайт, 2022. — 178 с.
22. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. — М.: Риор, 2019. — 176 с.
23. Гладкий А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере / А.А. Гладкий. — М.: Рид Групп, 2017. — 240 с.
24. Галиев Ж.К. Планирование коммерческой деятельности. Бизнеспланирование : учебник / Ж. К. Галиев, Н. В. Галиева. — Москва : МИСИС, 2020. — 150 с.
25. Гайдук, В. И. Экономика фирмы (предприятия) / В. И. Гайдук, Е. А. Шибанихин. — Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2020. — 161 с.
26. Дронин Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2020. № 4-12 (21). — 197 с.
27. Жагло Д.С., Рябченко А.А. Анализ развлекательных услуг в России. /Д.С.Жагло,А.А.Рябченко // Финансовый и банковский менеджмент: опыт и проблемы – 2018, - 126 с.
28. Котова, О.А. Обществознание. 8 класс: учеб. Для общеобразоват. Организаций / О.А. Котова, Т.Е. Лискова. — М.: Просвещение, 2019. — 80 с.
29. Котова, О. А. Обществознание. 10 класс (базовый уровень): учебник / О. А. Котова, Т. Е. Лискова. — Москва: Просвещение, 2022. — 96 с.
30. Кравченко, А.И. Обществознание: 8 класс учебник / А. И. Кравченко, Р. И. Хасбулатов, С. В. Агафонов, М.: Дрофа, 2020. — 223 с

31. Кудина, М. В. Обществознание: учебник для 9 класса общеобразовательных организаций: учебник / М. В. Кудина, И. В. Чурзина ; под ред. В. А. Никонова. - 4-е изд. - Москва: ООО "Русское слово-учебник", 2022. - 224 с. - (ФГОС. Инновационная школа).

32. Купцов, М. М. Финансы: Учебное пособие / Купцов М. М. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 188 с.: . - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-00508-8. - Текст : электронный. - URL: <https://biblioclub.ru> (дата обращения: 03.04.2024). – Текст: электронный.

33. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянова. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 157 с.

34. Калиева О. М. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия / О.М. Калиева // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. - Казань: Бук, 2019. - 96 с.

35. Ковальчук А.Е. Факторы, повлиявшие на становление киберспорта // Вестник современных исследований. 2017. №6-1 (9). С.18. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29409544> (дата обращения: 01.03.2024) – Текст: электронный.

36. Киберспорт. Анализ рынка/ Агентство инноваций города Москвы. 2021. URL: <https://ict.moscow/research/kibersport-analiz-rynka/?ysclid=lwz2rmluqi738941256> (дата обращения: 07.03.2024) – Текст: электронный.

37. Маслевич, Т. П. Экономика организации: учебник / Т. П. Маслевич; под редакцией Е. Н. Косаревой. — Москва: Дашков и К, 2022. — 330 с. — ISBN 978-5-394-04736-7. // Лань: электроннобиблиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/230054> (дата обращения: 20.02.2024). – Текст: электронный.

38. Обществознание: 8 класс: учебник / Л.Н. Боголюбов, Н.И. Городецкая и др.; М.: Просвещение, 2019. - 272 с.

39. Обществознание: 11 класс: учебник / Л.Н. Боголюбов, Н.И. Городецкая и др. – М.: Просвещение, 2017. – 337 с.

40. Обществознание: 8 класс: учебник / К.В. Сорвин, Е.А. Давыдова, Т.В. Кулакова, О.Д. Фёдоров. – 2-е издание, пересмотр. – М.: Дрофа, 2021. – 253 с
41. Обществознание: учебник для 10-11 классов общеобразовательных организаций. Базовый уровень: в 2 ч. Ч. 1 : учебник / М. В. Кудина, М. В. Рыбакова, Г. В. Пушкарева [и др.] ; под ред. В. А. Никонова. - 2-е изд. - Москва: ООО "Русское слово-учебник", 2020. - 384 с. - (ФГОС. Инновационная школа).
42. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т. В. Буклей, М. В. Гаврилюк, Т. М. Кривошеева и др. ; под ред. О. В. Шеменевой, Т. В. Харитоновой. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К, 2019. – 294 с
43. Теория планирования: первое приближение / А.Н. Петров. – 2-е изд. – СПб. :Изд-во СПбГЭУ, 2023. – 151 с. – URL: <https://an-petrov.ru/wp-content/uploads/2023/02/teorija-planirovaniya.-pervoe-priblizhenie-1.pdf> (дата обращения: 10.01.2024). – Текст: электронный.
44. Чапин, Кари Handmade. Придумай и сделай бизнес своими руками / Кари Чапин. - Москва: Мир, 2019. - 889 с. – URL: https://fileskachat.com/view/112564_62ab9434e091b7d82bfbdce73be1e4c3.html (дата обращения 28.02.2024) – Текст: электронный.
45. Шапиро, Д.И. Виртуальная реальность и проблемы нейрокомпьютинга / Д.И. Шапиро. - М.: Российский Фонд Культуры, 2020. – 963с.
46. Finexpertiza.ru – исследование. URL: <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2023/uvel-raskh-na-razvl/?ysclid=lx2wqt6o6w522074609> (дата обращения: 01.04.2024) – Текст: электронный.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Практические задания для внеурочного занятия «Бизнес-планирование» на основе данных бизнес-плана лазерного тира «Red Shot»

Задание 1. Сделайте соотношения в таблице. Распределите, что относится единовременным затратам, а что к текущим.

Единовременные затраты	Текущие затраты в месяц

1) Аренда помещения; 2) Зарплаты работникам; 3) Именная вывеска; 4) Коммунальные услуги; 5) Косметический ремонт помещения; 6) Регистрация; организации; 7) Реклама в социальных сетях.

Задание 2. Рассчитайте прибыль от продаж за 2025-2028 гг. лазерного тира «Red Shot» Заполните соответствующие пропуски в таблице:

Наименования показателя	2025	2026	2027	2028
Объем реализации продукции, руб.	2 517 950	2 524 150	2 560 250	2 604 500
Затраты на реализацию продукции.	1 706 460	1 706 460	1 670 460	1 650 460
Налог на объём реализации продукции 6%				
Прибыль от продаж				

Задание 3. Рентабельность — это показатель экономической эффективности бизнес-модели. Рассчитывается следующим образом:

Рентабельность = (прибыль/затраты) *100%

На основании данных в таблице, рассчитайте рентабельность Лазерного тира «Red Shot» за 2024 – 2026 гг.

Показатели	2024	2025	2026
Прибыль, руб.	367 603	660 413	666 241
Затраты, руб.	1 838 847	1 857 537	1 857 909
Рентабельность %			