

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей дипломной работы - **Разработка бизнес-плана создания предприятия на примере ИП «Вишневская».**

Актуальность темы обусловлена важной ролью малого бизнеса в экономике страны, а также его возможностью решать острые социальные проблемы.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка проекта по созданию предприятия малого бизнеса, работающего в сфере розничной торговли (магазин детских товаров) в г. Пермь.

Для достижения цели работы, во второй главе производится комплексный анализ внешней среды проектируемого предприятия.

Планируется, что предприятие будет заниматься розничной продажей детской одежды. Рынок детской одежды и товаров для детей относится к растущим. В 2015 году ожидается увеличение объема продаж детских товаров на 9% по сравнению с предыдущим годом, а общий потенциал рынка оценивается в 630-780 млрд рублей.

Анализ особенностей рынка показал, что основная часть продаж детских товаров осуществляется через гипермаркеты (27%). Доля специализированных магазинов достаточно велика (24%). На долю неорганизованной торговли (рынки, отделы) приходится до 20% продаж.

Основным сегментом рынка детских товаров является рынок детской одежды. В последнее время интерес населения к отечественной продукции постепенно возрастает. Это обусловлено гораздо более высоким качеством детских вещей по сравнению с товарами, произведенными в Китае.

Таким образом, видимо положительные предпосылки со стороны внешнего окружения для организации предприятия в сфере розничной торговли детской одеждой.

В качестве места расположения бизнеса рассматривается микрорайон «Городские горки» г. Пермь. При этом предпочтительным является организация бизнеса рядом с супермаркетом «Кит»: это достаточно проходимое место и данная часть «городских Горок» характеризуется низким уровнем концентрации магазинов детской одежды.

Для оценки потребительских предпочтений был проведен опрос 20 жителей, имеющих детей, о размерах доходов и величине расходов на ребенка. Опрос показал:

- что для жителей микрорайона характерен сравнительно невысокий уровень доходов. Средневзвешенный доход семьи составил 39,4 т.р./мес.
- Большинство опрошенных тратят на детей от 10 до 20 т.р./год, т.е. примерно 1/24 годового дохода семьи. Средневзвешенная сумма расходов составляет 18,8 т.р./год на 1 ребенка.
- Большинство опрошенных делает 1-2 покупки детских товаров в месяц. Средневзвешенная частота покупок составляет 2,25 в мес.
- На целевом локальном рынке ощущается недостаток ассортиментного предложения в сегментах «обувь» и «товары для детей до 3-х лет».

- Источники информации о магазинах детских товаров, которыми пользуются жители микрорайона
- Большая часть жителей получает информацию о магазинах детской одежды посредством наружной рекламы.

Анализ конкурентного окружения показал, что способы продвижения конкурентов стандартные и ориентированы главным образом на привлечение локальной целевой аудитории – жителей микрорайона.

Кроме того, на целевом локальном рынке нет продавцов товаров для детей с хорошим выбором детской обуви и товаров для детей до 3-х лет. Сегменты детской одежды и игрушек также не насыщены. По настоящему сильные игрок на рынке отсутствуют. Следовательно, существуют все предпосылки для организации бизнеса в этом сегменте.

Третья глава работы содержит Разработку проекта магазина детских товаров. Проектом предусматривается организация магазина по торговле детскими товарами, расположенного в районе пересечения улиц Ушинского - ул. Аркадия Гайдара, ул. Крупской (рядом с супермаркетом «Кит»).

Планируемый срок организации бизнеса (инвестиционная фаза): 2015 год.

Планируемый срок функционирования бизнеса (эксплуатационная фаза): 2015-2018 годы.

Организационно-правовая форма: ПБОЮЛ (индивидуальный предприниматель «ИП Вишневская»)

Система налогообложения: патент

Требования к помещению: 53 кв.м. (в т.ч. торговый зал 45- 50 кв.м.), расположение на 1 этаже жилого дома, входная группа должна выходить на тротуар с хорошим пешеходным трафиком

Ассортимент:

- детская одежда,
- обувь,
- товары для новорожденных,
- игрушки.

Ценовой сегмент: нижний и средний

Численность персонала: старший продавец (2 чел.)+ продавец (2 чел.).

График работы: 2 дня через 2.

Средства продвижения:

- штендер
- вывеска
- периодическая рассылка листовок

Целевая группа: проживающие в м/р «Городские Горки» молодые семьи с детьми с доходом на семью 30-50 т.р.

Объем инвестиций в проект оценивается в 0,82 млн руб. первоначальных вложений (в т.ч. инвестиций в товар в сумме 0,6 млн руб.), а также сумм покрытия убытков первого года 0,2 млн руб. 48% финансирования (0,5 млн руб.) составит банковский кредит. Остаток составляют собственные средства предпринимателя.

Расчеты показали, что в 2015 году прогнозируются убытки в сумме 171 т.р., которые предприниматель покрывает за счет собственных средств. В последующие годы прибыль будет возрастать с 0,45 до 0,63 т.р.

Неотрицательность денежных средств по проекту свидетельствует об его финансовой реализуемости.

Расчеты показали, что проект обладает хорошими инвестиционными показателями и обеспечивает внутреннюю норму доходности в 33%, а срок окупаемости 3,2 года.. Важно, что все инвестиционные характеристики имеют положительные значения, а следовательно, проект можно рекомендовать к реализации.

Точка безубыточности по проекту составляет 3,7 млн руб. , а зона безопасности составляет около 26% от планового объема продаж.

Анализ чувствительности показал, что NPV проекта в наибольшей степени чувствителен к изменению стоимости товаров, а также к изменению объема доходов. Следовательно, наибольшее внимание следует уделить вопросам работы с поставщиками и организации сбыта.

Таким образом, рассмотренный проект обеспечит инвестору положительный денежный поток и достаточно высокую доходность –33%. Риск проекта довольно высокий, но поддается управлению. Это позволяет рекомендовать осуществление проекта.

Таким образом, Цель работы - разработка проекта по созданию предприятия малого бизнеса, работающего в сфере розничной торговли (магазин детских товаров) в г. Пермь – **достигнута.**

Спасибо за внимание! Доклад окончен.