

УДК 338.27

DOI: 10.37468/2307-1400-2021-2-58-72

**СМИРНОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА  
ЧЕЛАК СВЕТЛАНА ВАСИЛЬЕВНА**

## РИСКИ, ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИ СОЗДАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### АННОТАЦИЯ

Целью статьи является обоснование эффективности создания предприятия малого бизнеса в сфере спортивно-образовательных услуг. На основе анализа рынка культурно-образовательных услуг и современного российского малого бизнеса были выделены правовые особенности и риски, которые необходимо учитывать для ведения бизнеса в данном направлении.

Опираясь на типовую структуру бизнес-плана, была разработана схема организации малого предприятия, в которой учтены выявленные ранее рыночные особенности. Бизнес-план, анализ рынка и маркетинговая стратегия, организационный план и финансовый план могут быть положены в основу проекта.

Экономическая эффективность проекта обоснована с помощью расчета таких показателей, как чистый доход, чистый дисконтированный доход, срок окупаемости инвестиций, внутренняя норма доходности, рентабельность инвестиций.

**Ключевые слова:** российский малый бизнес, рынок образовательных услуг, бизнес-план, анализ рынка, финансовый план, маркетинговая стратегия, организационный план, экономическая эффективность проекта.

**SMIRNOVA O. A.  
CHELAK S. V.**

## RISKS, LEGAL FEATURES AND ECONOMIC JUSTIFICATION WHEN SETTING UP AN ENTERPRISE

### ABSTRACT

The purpose of the article is to substantiate the effectiveness of creating a small business enterprise in the field of sports and educational services.

Based on the analysis of the market of cultural and educational services and modern Russian small business, the legal features and risks that need to be taken into account for doing business in this direction were identified.

Based on the standard structure of the business plan, a scheme for the organization of a small enterprise was developed, which takes into account the previously identified market features. A business plan, market analysis and marketing strategy, organizational plan and financial plan can be put into a combination of a business project and a sports hobby.

The economic efficiency of the project is justified by calculating such indicators as net income, net discounted income, the payback period of investments, the internal rate of return, and the return on investment.

**Keywords:** Russian small business, market of educational services, business plan, market analysis, financial plan, marketing strategy, organizational plan, economic efficiency of the project.

В современном мире предприятия малого бизнеса продолжают быть привлекательными для многих инвесторов в связи с тем, что данный вид предпринимательства не требует больших начальных вложений, а при грамотном планировании

малые предприятия приносят значительный доход. Кроме этого, государство проводит активную политику по поддержанию развития малого предпринимательства, что позволяет запускать и вести бизнес более комфортно.

В настоящее время рынок услуг продолжает расти и является перспективным. В частности, рынок оказания услуг по дополнительному культурно-спортивному образованию является востребованным в мире и на территории Российской Федерации, в частности. На сегодняшний день открытие нового центра по распространению компьютерных игр является актуальным видом и бизнеса, и спорта, поскольку спрос на данный вид услуг растет из года в год.

Однако запуск такого предприятия связан с некоторыми рисками и необходимостью принятия ключевых решений. Исходя из вышесказанного, актуальность данной темы состоит в тщательном планировании деятельности предприятия. Более того, планирование позволит сфокусироваться на ключевых задачах на ранних этапах создания предприятия.

Одним из основных этапов планирования является составление бизнес-плана. Он позволяет будущему предпринимателю оценить все риски и целесообразность вложения денежных средств ещё до запуска предприятия. В современных условиях при высокой неопределенности рынка данный этап является особенно актуальным.

Ведение бизнеса в сфере дополнительного культурно-спортивного образования действительно требует тщательного планирования будущей деятельности. Это связано с тем, что данный сегмент рынка не теряет своей востребованности, но и сохраняет высокие риски банкротства. Оно может произойти как из-за внешних, так и из-за внутренних факторов. К внешним факторам можно отнести изменения в области законодательства, высокую конкурентность в этой сфере, ухудшение экономической ситуации, снижение покупательской способности потребителей и сезонность. К внутренним факторам можно отнести непродуманную стратегию управления бизнеса.

На сегодняшний день для достижения стабильного дохода предприниматель вынужден постоянно отслеживать положение дел на рынке, деятельность конкурентов, а также прорабатывать собственные точки роста.

Соответственно, экономическое обоснование

эффективности в реализации проекта путем проведения анализа открытых данных и факторов – важная часть любого бизнеса.

Малое предпринимательство является перспективным в настоящих условиях рыночной экономики в Российской Федерации. Малое предпринимательство – это целенаправленная экономическая деятельность юридического или физического лица с целью извлечения прибыли путем производства и продажи товаров, выполнения различных работ и оказания услуг.

Тем временем, малый бизнес – это экономически обособленные системы малых и средних предприятий, которые ориентируются на рынок. В зависимости от покупательского спроса на товары и услуги они формируют структуру и объем производства. Более того, эти предприятия не зависят от административных и государственных учреждений.

Деятельность малых и средних предприятий регулируется Федеральным Законом от 24 июля 2007 года № 209 ФЗ “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации”.

В соответствии с этим законом к субъектам малого и среднего предпринимательства можно отнести любые хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), которые, согласно федеральному закону, соответствуют критериям отнесения к малым предприятиям, а также к микропредприятиям и средним предприятиям, сведения о которых занесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [1].

Рассмотрим критерии, согласно которым хозяйствующий субъект можно отнести к субъектам малого и среднего предпринимательства. Данные критерии представлены в статье 4 вышеупомянутого закона. К ним относятся потребительские кооперативы, коммерческие организации (за исключением ГУП и МУП), индивидуальные предприниматели, фермерские хозяйства, которые обязаны соответствовать критериям, указанным ниже в табл. 1.

Для приобретения или потери организацией, или индивидуальным предпринимателем статуса

Таблица 1

## Критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства

Критерий	Описание
Средняя численность сотрудников	- для микропредприятий: до 15 человек; - для малых предприятий: до 100 человек включительно; - для средних предприятий: от 100 до 250 человек включительно.
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	не должна превышать: - для микропредприятий: 60 млн. рублей; - для малых предприятий: 400 млн. рублей; - для средних предприятий: 1 млрд. рублей.
Доля участия в уставном капитале (только для организаций)	- доля участия государства, субъектов, муниципальных образований, благотворительных и иных фондов в уставном капитале организации не должна превышать 25%; - доля участия иностранных юридических лиц не более 49%; - доля участия одного или нескольких предприятий, не относящихся к малым или средним, не должна быть больше 49%.

субъекта малого и среднего предпринимательства, необходимо, чтобы выручка и численность сотрудников были выше или ниже установленных предельных значений в течение 3 следующих друг за другом календарных лет [2].

Рассмотрим динамику развития малого предпринимательства с 2009 по 2018 года по данным Росстата в сегменте юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (табл. 2).

2010 год был неблагоприятным для малого предпринимательства. Данный факт можно объяснить кризисом 2008-2009 годов. В этот период времени произошло значительное сокращение активности малых предприятий,

так как многие ушли в “теневой” секторах экономики.

Согласно исследованиям Росстата в 2016 году самым популярным видом экономической деятельности была торговля 42,5% от общего числа малых и средних предприятий [3].

На рис. 1 представлено распределение малых предприятий по видам экономической деятельности в 2019 году.

Одним из перспективных направлений развития предпринимательства является кооперация малых и крупных фирм. Наиболее распространенными формами взаимодействия являются венчурный бизнес и франчайзинг.

Таблица 2

## Динамика развития малого предпринимательства в России за 2009-2018 годах (юридические лица)

Год	Количество предприятий (на конец года), тыс. ед.	Средняя численность работников, тыс. чел.	Оборот предприятий, млрд. руб.
2009	1577,9	10161,7	16442,3
2010	1640,0	9789,3	18303,7
2011	1835,5	10422,1	22605,2
2012	2002,0	10755,7	23465,6
2013	2061,1	10771,1	24780,3
2014	2104,9	10790,2	26531,8
2015	2222,3	11329,8	44121,1
2016	2769,7	10050,9	38877,0
2017	2755,6	10853,4	48500,1



Рисунок 1 – Число юридических лиц в сфере малого предпринимательства по видам экономической деятельности в 2019 году (в % к итогу)

И всё же, существуют некоторые причины, из-за которых развитие малого бизнеса в России замедляется. Согласно исследованию “Малое предпринимательство” 60% респондентов утверждают, что успех развития малого бизнеса одинаково зависит от бизнеса и властей. Кроме этого, опрошенные назвали некоторые негативные факторы: большое количество проверок, сложность кредитования, произвол чиновников, высокие налоги и плохое правовое регулирование.

Определим ключевые проблемы для развития малых предприятий:

1. Рыночные ограничения: слабый спрос на товары малого и среднего предпринимательства, излишни высокая конкуренция, включая конкуренцию со стороны государственного сектора и крупных игроков рынка.

2. Ресурсные ограничения: слабые производственная база, трудность в привлечении высококвалифицированных кадров.

3. Правовые ограничения: несовершенство правовой базы малого предпринимательства.

4. Финансовые ограничения: трудность с привлечением заемного капитала, недостаточное количество механизмов финансово-кредитной поддержки малых предприятий.

5. Административные ограничения: слишком большие издержки малого бизнеса, связанные с административными процедурами при создании

предприятия и в процессе его деятельности.

6. Организационные ограничения: наблюдаются некоторые трудности во взаимодействии малых предприятий с рынком и госструктурами, а также доступностью производственных мощностей и имущества реструктуризированных предприятий.

7. Инфраструктурные ограничения: некоторые ограничения малых предприятий в энергетической транспортной и иной инфраструктуре.

8. Информационные ограничения: полное отсутствие или ограниченность информации о рынке и конкуренции.

9. Налоговые ограничения: слишком высокая налоговая нагрузка на предприятия малого и среднего бизнеса.

Государство активно участвует в поддержке и развитии малого предпринимательства. Отметим, что в Российской Федерации система государственной поддержки малого бизнеса состоит из:

1) государственные нормативно-правовые акты, которые направлены на развитие малого предпринимательства;

2) государственный аппарат, который состоит из конкретных государственных институциональных структур, которые, в свою очередь, отвечают за состояние и развитие малого бизнеса. Вдобавок, эти структуры помогают реализовывать вектор государственной политики в сфере малого предпри-

нимательства и управления инфраструктурой его поддержки;

3) государственная инфраструктура, целью которой является развитие и поддержка малого предпринимательства, включает в себя некоммерческие и коммерческие организации, работоспособность которых поддерживается государством.

Основная цель государственной поддержки – это обеспечение благоприятных условий для развития субъектов предпринимательства.

Ключевой задачей такой поддержки можно назвать финансовое обеспечение федеральной политики в сфере государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации. Как следствие, обеспечение эффективного финансового механизма, работа которого содействует финансированию реализации государственной поддержки, как на уровне региона, так и на уровне государства. Для реализации вышеупомянутой задачи осуществляются:

1) разработка финансовой стратегии, благодаря которой привлекается банковский капитал за счет кредитно-финансовых организаций;

2) структурирование льготного налогового режима;

3) организация системы лизинга, развитие инновационной деятельности, помощь в освоении новых технологий.

Рассмотрим государственные мероприятия, которые стимулируют развитие малого предпринимательства в РФ.

Почему нормативным актом выделен Федеральный Закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»? В этом законе особое внимание уделено региональным программам развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Также в законе перечислены основные формы поддержки малого предпринимательства: имущественная; финансовая; консультационная и информационная. Разберем более подробно каждую из них.

*Финансовая поддержка* малого бизнеса государством осуществляется согласно Постановлению Правительства РФ от 22 апреля 2005 года № 249

«Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предназначенных для государственной поддержки малого предпринимательства».

*Материальная поддержка* малого бизнеса государством осуществляется в виде:

а) субсидий и субвенций, бюджетных займов и кредитов;

б) особого режима налогообложения, налоговых льгот, льготного кредитования;

в) государственных и муниципальных гарантий.

*Консультационная поддержка* реализуется благодаря созданию организации, которые могут предоставлять доступ к базам данных, оказывать правовые услуги в области создания и управления предприятием.

*Имущественная поддержка* оказывается путем предоставления государственного и муниципального имущества в пользование малому бизнесу, в том числе предоставление зданий, сооружений, земельных участков, машин, оборудования, установок (по рыночным ценам) на безвозмездной основе, льготных условиях.

*Инфраструктурная поддержка* сводится к созданию организаций, которые играют роль поставщиков с целью замещения заказов на поставки товаров, оказания услуг, и с целью реализации программ развития малого бизнеса: запуск различных мероприятий по развитию предпринимательства; фондов, которые стимулируют кредитование и привлекают инвестиции для малого бизнеса. Ключевые объекты инфраструктуры малого предпринимательства формируют центры, которые обеспечивают развитие предпринимательства:

1. «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» – это акционерное общество, которое было создано по указу Президента РФ от 5 июня 2015 года № 287. Полномочия данной компании включают в себя осуществление деятельности в роли государственного института развития малого и среднего предпринимательства.

2. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 года № 1023-р «Стратегия развития малого и

среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года». В данном документе перечислены ключевые направления и целевые индикаторы развития малого предпринимательства на долгосрочный период.

3. Функционируют федеральные программы: «Старт», «Развитие», «Интернационализация», «Коммерциализация».

4. Существуют упрощенные правила налогового учета, а также особые налоговые режимы.

Следовательно, малый бизнес может использовать выгодные налоговые режимы: УСН, ЕСХН, патент.

ЕСХН – Единый Сельскохозяйственный налог предназначен для предприятий, которые занимаются производством сельхозпродукции. Однако, не менее 70% дохода компании должны являться доходом от продажи товаров сельскохозяйственного сектора РФ [4]. При данной системе налогообложения итоговая налоговая ставка составляет 6%. Хотя, эта ставка может быть снижена до 0% по решению региональных властей.

Согласно Упрощенной системы налогообложения (УСН) существуют два вида налогообложения: «доходы» по ставке 6% и «доходы минус расходы» по ставке в 15%. При этом при численности сотрудников ниже 100 человек доход не должен превышать 150 млн. руб.

Патентная система, предназначена исключительно для индивидуальных предпринимателей, в штате которых находится не более 15 человек, согласно статье 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации.

УСН является предпочтительным при одинаковом соотношении доходов к расходам, а при увеличении доходов является целесообразным переход от варианта «доходы минус расходы» к просто «доходы». Появляется возможность минимизировать сумму налога за счет вычета страховых взносов.

«Программа 6.5», которая была запущена в 2017 году, является реализацией программы льготного кредитования. Согласно данной инициативе, ставка по кредитам для малого бизнеса не может превышать шести с половиной процентов.

Также, существуют различные мероприятия, целью которых является снижение административной нагрузки на малый бизнес. А именно, в 2017 году упростились требования, связанные с контрольно-надзорной деятельностью благодаря введению риск-ориентированного подхода.

Помощь предоставляется в подготовке и повышении квалификации сотрудников малого сектора бизнеса, содействие во внешнеэкономической деятельности: стимулирования в реализации товаров малого и среднего предпринимательства на зарубежных площадках.

Также, необходимо отметить, что Федеральные программы поддержки зачастую направлены на инновационную деятельность. Следовательно, является целесообразной исследовать программы поддержки на региональном и местном уровне.

В настоящее время в Санкт-Петербурге осуществляется активная поддержка предпринимательства путем принятия и реализации государственных программ, и создание организаций для помощи предпринимателям. Финансирование отдельных мероприятий государственной поддержки МПС осуществляется в рамках региональных программ за счет субсидий из средств федерального бюджета и бюджета региона.

Основу инфраструктуры поддержки предпринимательства составляют:

1. «Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге», который был создан в 2015 году с целью организации и осуществления региональных инициатив в сфере развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге.

2. НКО «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса», который был основан для развития системы кредитования малого бизнеса в Санкт-Петербурге.

3. Введена должность Уполномоченный по защите прав предпринимателей Санкт-Петербурга, деятельность которого нацелена на осуществление гарантий государственной защиты прав и интересов предпринимателей, осуществляющих работу в Санкт-Петербурге.

4. Создан Центр народных художественных промыслов и ремесел, который специализируется на создании открытых экосистем народных художественных промыслов и ремёсел Санкт-Петербурга.

5. АНО «Санкт-Петербургский Центр Поддержки Экспорта», который оказывает всяческую поддержку для предприятий малого бизнеса в сфере экспорта их продукции.

В Санкт-Петербурге нормативно-правовая база в сфере малого и среднего предпринимательства формируется из актов Федерального и регионального уровня. Федеральный уровень правовой базы составляют:

- ФЗ № 209 от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»;
- ФЗ № 294 от 26 декабря 2008 года «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного надзора и муниципального контроля»;
- ФЗ № 159 от 22 июля 2008 года «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства»;
- Федеральный закон № 135 от 26 июля 2006 года «О защите конкуренции».

Для организации МСП в Санкт-Петербурге сформирована нормативно-правовая база, которая включает нормативно-правовые акты регионального уровня:

- Закон Санкт-Петербурга № 194-3 от 17 апреля 2008 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге»;
- Закон Санкт-Петербурга № 551-98 от 30 октября 2013 года «О введении на территории Санкт-Петербурга патентной системы налогообложения»;
- Закон Санкт-Петербурга № 185-36 от 22 апреля 2009 года «Об установлении на территории Санкт-Петербурга налоговой

ставки для организаций и индивидуальных предпринимателей, которые применяют упрощенную систему налогообложения»;

- Закон Санкт-Петербурга № 507-112 от 26 ноября 2020 года «О стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года».

Основные мероприятия по поддержке малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге:

#### *1. Микрозаймы*

Программа микрофинансирования обеспечивается Санкт-Петербургским фондом поддержки малого и среднего предпринимательства.

Получение льготных займов рассчитано для предпринимателей на самой ранней стадии реализации бизнес-проекта, а именно в то время, когда банковское кредитование недоступно предпринимателю. Начиная бизнесмен может получить заемные средства по ставке 8,25% годовых, на сумму не более 3 млн. руб., сроком до 3 лет.

#### *2. Кредитная поддержка*

Льготное кредитование малого и среднего бизнеса ориентировано на стимуляцию кредитования субъектов малого предпринимательства. Данная программа 2020г. была разработана АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» в сотрудничестве с Минэкономразвития России. Согласно данной программе, выдача кредита от 10 млн. руб. по фиксированной ставке 10,6 % годовых для малого бизнеса возможно при обязательном условии - финансовое обеспечение (оборудование, мат. активы, недвижимость)

#### *3. Гарантийная поддержка*

Гарантийная поддержка помогает в поручительстве. Эта программа предназначена для субъектов малого и среднего предпринимательства, которые соответствуют определенным критериям банка (срок ведения деятельности, принимается во внимание отсутствие просроченных обязательств перед внешними кредиторами, положительная кредитная история и тому подобное), но не обладают обязательным залогом. По поручительству предоставляется от 70% от суммы обя-

зательств и включает кредит и проценты по нему. Более того, существует возможность поручительства по договорам лизинга.

#### 4. Субсидии

Реализация субсидии осуществляется в рамках региональной программы. Субсидируются затраты по уплате лизинговых платежей, максимальная сумма которых составляет 300000 руб.

Также предусматривается субсидирование участия в выставках, ярмарках конференциях и иных мероприятиях, направленных на продвижение услуг и товаров предприятий на различных рынках. Ограничение субсидии на одного заявителя в 2021 году составляет 50000 руб.

Возможно получение субсидии на уплату процентов по кредитам, которые были получены на модернизацию производства, они могут варьироваться от 100000 до 500000 руб.

#### 5. Имущественная поддержка

Данный вид поддержки реализуется государственными органами местного самоуправления путем передачи государственного или муниципального имущества во владение или пользование на долгосрочный период, в том числе, на льготных условиях.

#### 6. Консультационная поддержка

Такой вид поддержки реализуется различными подразделениями Правительства Санкт-Петербурга и иными организациями по поддержке малого и среднего предпринимательства в городе Санкт-Петербурге.

В рамках консультационной поддержки можно получить помощь по вопросам микрокредитования, субсидирования, предоставления поручительств, а также документооборота компании.

Рассмотрев региональную поддержку малого и среднего предпринимательства, можно отметить, что правительство Санкт-Петербурга заинтересовано в развитии предпринимательства в городе и предоставляет широкий инфраструктурный комплекс поддержки. Стоит отметить, что в 2019 году в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в регионах Санкт-Петербург занял 5 место.

В денежном эквиваленте поддержка малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге выглядит следующим образом: 698 млн. руб. составила отсрочка по аренде госимущества; 2000 млн. руб. выдано займов; 20672 млн. руб. - сумма кредитов на выплату заработной платы; на 3804 млн. руб. выдано поручительств.

Инвестиционный проект, который состоит из подробного плана вклада денежных средств с целью получения прибыли, составляется для исследования экономической эффективности инвестиционного решения.

В Федеральном законе ФЗ 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» даётся определение понятию «инвестиционного проекта». В этом законе сказано, что инвестиционный проект – это исследование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектную документацию, которая разработана согласно законодательству РФ, дополненный описанием практических действий по осуществлению инвестиций.

Инвестиционный этап – это отрезок времени от возникновения идеи проектов до принятия решения о его реализации [5]. Этот этап состоит из следующих действий:

- проработка идеи проекта;
- технико-экономическое обоснование проекта;
- исследование рынка;
- исследование конкурентоспособности проекта;
- определение географической локации будущего проекта;
- осуществление переговоров с возможными поставщиками сырья и материалов;
- юридическое оформление предприятия.

Следующим шагом является составление проектной документации, в которую включается набор документов, подробно описывающих и обосновывающих проект.

Итоговым шагом данного этапа является выделение инвестиционных альтернатив.



Второй инвестиционный этап берет свое начало с выделения денежных средств для осуществления идеи проекта и заканчивается запуском объекта инвестиций в эксплуатацию.

В данный этап входит вышеупомянутые мероприятия:

- утверждение технико-экономического обоснования проекта;
- утверждение документации по проекту;
- подписание договоров с подрядчиками;
- осуществление закупки оборудования, его установка и наладка;
- приобретение сырья и материалов для осуществления в деятельности предприятия;
- найм необходимого персонала и его обучение.

Отличительной особенностью рассматриваемой секционной фазы является: существенные суммы первоначальных затрат, отсутствие поступления денежных средств от проекта, и необратимый характер действий (к примеру, закупка оборудования, его монтаж и так далее).

Третий этап, который также известен как эксплуатационный, характерен началом производства продукции или оказанием услуг. Вдобавок, в этот момент появляются первые денежные средства от проекта вместе с текущими издержками. Как раз с этого момента инвестиционный проект начинает свою окупаемость.

Стоит отметить, что в документальной форме инвестиционный проект является бизнес-планом, и состоит из необходимых разделов, которые выби-

раются в зависимости от специфики инвестиционного проекта. Выделим основные разделы:

1. Резюме, в который входит краткая информация по всем основным разделам инвестиционного проекта, а также его цели и задачи, и основные показатели.
2. Изучение различных предприятий, которое подразумевает исследование внешней среды предприятия и конъюнктуры рынка;
3. Организационный план, в котором описывается структура предприятия, штатные график, и обязанности сотрудников;
4. Маркетинговый план, который описывает инструменты и способы продвижения продукта или услуги, ценовую политику, и различные рекламные кампании.
5. Производственный план, разрабатываемый с целью закупки оборудования и материалов. А также, в нём содержится производственная программа.
6. Финансовый план и его оценка эффективности, который включает в себя ожидаемые экономические результаты деятельности компаний, а также оценивается эффективность инвестиционного проекта.
7. Анализ рисков и способы их снижения: приводятся наиболее вероятные риски и мероприятия по минимизации их влияния.

На данный момент существует две основные группы методов для оценки эффективности инвестиционных решений. Ознакомиться с ними можно на рис. 2.



Рисунок 2 – Методы оценки эффективности инвестиционных проектов [6]

У каждого из методов на рисунке 2 есть определенные преимущества и недостатки.

К преимуществам статических методов можно отнести простоту и наглядность расчетов. А недостатками будет являться расчет нормативного срока окупаемости, в связи с его субъективным характером – данный метод не берёт в расчёт доходность проекта, которая выходит за пределы срока окупаемости. Как следствие, данным методом мы не можем руководствоваться для сравнения проектов с равным сроком окупаемости, но разными сроками реализации.

Динамические методы можно назвать наиболее распространенными и общепринятыми. Они включают в себя дисконтирование денежных потоков, учитывают требующуюся норму доходности, стоимость денег во времени, а также риски, связанные с реализацией проекта. К недостаткам можно отнести: сложность при определении нормы дохода, правильность применения чистого дисконтированного дохода, отсутствие оптимальной продолжительности проекта (с возрастанием срока реализации проекта, усложняется прогнозирование результатов и показатели эффективности теряют свою надежность). А также ввиду отсутствия четких рекомендаций для анализа альтернативных проектов, внутренняя норма доходности и дисконтированный доход могут противоречить друг другу.

Исходя из вышеупомянутого, при выполнении инвестиционного анализа и для его оценки деятельности зачастую применяют наиболее перспективные критерии инвестиционных проектов, такие как: срок окупаемости (DPP), чистый дисконтированный доход (NPV), внутреннюю норму доходности (IRR), индекс доходности (PI).

1. Чистый дисконтированный доход (NPV – Net Present Value) – это абсолютный показатель, который вычисляется путём вычитания общей суммы инвестиций из суммы дисконтированных потоков денежных средств, генерируемых проектом. NPV также известен как чистая приведенная стоимость.

При анализе данного показателя необходимо проконтролировать, что  $NPV > 0$ . Такое неравенство будет означать, что проект возместит вложен-

ные затраты за время его реализации, а также будет генерировать прибыль в соответствии с альтернативной нормой доходности.

Недостатком данного показателя является возможность некорректной оценки, причина которой связана с трудностями определения ставки дисконтирования. Вдобавок, NPV не показывает сумму реального дохода, так как при дисконтировании берутся условные денежные потоки.

2. Внутренняя норма доходности инвестиций (IRR – Internal Rate of Return) является ставкой дисконтирования, при дисконтированном доходе равном нулю (сумма затрат окупается) [7].

Стоит отметить, что с увеличением значения IRR, увеличивается экономическая эффективность инвестиций. Для принятия решения рассчитанное значение сравнивают с барьерной ставкой  $r$ , которая означает необходимую доходность или стоимость капитала фирмы для инвесторов. Для реализации проекта необходимо выполнение условия неравенства  $IRR > r$ . Такой результат будет означать, что в ходе функционирования будущего проекта будет сформирован положительный дисконтированный доход и чистая доходность.

Данный показатель является одним из основных при оценке эффективности инвестиций. Он позволяет сравнивать проекты между собой по уровню доходности, оценивать запас финансовой прочности проекта, сравнивать проекты между собой даже за пределами одного портфеля.

3. Индекс рентабельности (PI – Profitability Index) говорит о количестве единиц величины денежных поступлений проекта приходящихся на единицу будущих выплат. Показатель рентабельности есть не что иное, как отношение стоимости денежных потоков в данный момент к общей сумме первоначальных вложений.

Обязательным условием для принятия проекта является неравенство  $PI > 1$ . Оно будет означать, что будет наблюдаться положительное значение NPV. Или, другими словами, денежный поток от проекта будет превышать затраты [8].

Очевидно, что индекс доходности будет дополнением к объяснению величины чистого дисконтированного дохода.

4. Срок окупаемости инвестиций (PP – Payback Period) является промежутком времени от начального момента операционной деятельности до момента окупаемости инвестиционных вложений, и есть не что иное, как число периодов, за время которых произойдет возмещение первоначальных затрат [8].

Стоит отметить, что для расчета данного показателя особую роль играет временной аспект. Следовательно, является целесообразным использовать дисконтированные денежные потоки [9], для этого будем использовать DPP – дисконтированный срок окупаемости:

PP – это период времени, когда NPV становится равным нулю. В общем, проект является более эффективным, когда срок окупаемости меньше.

При сравнении PP и DPP нужно помнить, что простой срок окупаемости всегда меньше дисконтированного. Следовательно, даже если проект принят по критерию простого срока окупаемости, то он может оказаться неподходящим согласно критерию дисконтированного.

В заключении стоит отметить, что каждый из рассмотренных показателей характеризует инвестиционный проект с конкретной стороны. Очевидно, что применение только одного из показателей будет абсолютно не информативно. Следовательно, для оценки эффективности инвестиционного проекта нужно рассматривать данные показатели компилировано.

В настоящее время рынок спортивно-образовательных услуг активно развивается. Этот рост стимулируется нарастанием темпов глобализации и развитием международного бизнеса.

Известно, что Российская Федерация находится всего лишь на 48-м месте в мире по уровню владения английским языком, хотя он является самым распространённым языком в мире. Согласно исследованиям EF English Proficiency Index, индекс владения английским языком среди граждан РФ растет в течение последних 10 лет [10].

Этот факт означает, что в России наблюдается стабильный спрос на компьютерные и языковые курсы. При этом нахождение индекса ниже средне Европейского и мирового, позволяет утверждать,

что услуги по обучению компьютерным играм и английскому языку будут востребованы и в будущем.

Сам интерес населения к изучению иностранного языка можно обосновать исследованиями, которые подтверждают прирост к заработной плате от 11% до 27% в среднем при владении английским языком.

Компьютерные курсы и компьютерные игры традиционно вызывают спрос на рынке, совмещенные с иностранными языками. Появится возможность к совместному участию в компьютерных играх-соревнованиях участникам из разных стран, а также взаимному культурному обмену, межгосударственному пониманию и сближению.

На сегодняшний день существует множество компьютерных курсов и школ английского языка на территории Российской Федерации. Однако, более 50% всех этих школ находится в Москве и Санкт-Петербурге. Отличительной чертой рынка является культурно-спортивная школа с использованием английского языка. Можно назвать довольно сильную концентрацию подобных предприятий, оказывающих услуги в мегаполисах. Данный факт можно обосновать хорошей платежеспособностью населения в данных регионах.

Анализируя курсы в городе Санкт-Петербург, стоит отметить, что основную долю (около 80%) занимает «общий курс английского языка для взрослых», а в направлении компьютерных игр возрастная категория меняется кардинально уже на подростковую. Наиболее популярным графиком занятий являются занятия по два раза в неделю в вечернее время суток. Это неудивительно, так как в утреннее и дневное время большинство учеников учатся и работают.

Также, к особенностям данного сегмента рынка стоит отнести сезонность. Активный спрос на услуги наблюдается в сентябре и январе, когда как в летний период времени очевидно низкая заинтересованность в обучении у населения. Такая закономерность обуславливается школьной привычкой у населения отдыхать в январе и летом. Такая сезонность обязует руководителя культурно-спортивной школы ответственно подходить

к финансовому планированию на предприятии дабы минимизировать влияние просадки оборотов компании в летний период времени.

Ведение бизнеса в сфере образование является привлекательным и достаточно стабильным в кризисные времена.

Тем не менее, рассмотрим простую схему мероприятий для открытия такой культурно-спортивной школы компьютерных игр с использованием знаний иностранных языков. До начала непосредственного описания мероприятий по открытию новой школы английского языка проведём анализ рынка дополнительного образования с помощью модели пяти сил М. Портера. Это поможет выявить потенциальные угрозы. Эта модель получается из 5 сил, представленных ниже [11].

#### *1. Угроза появления новых конкурентов в отрасли*

Постоянное появление новых предприятий характерно для рынка курсов английского языка и компьютерной грамотности. Это обусловлено низким входным барьером в отрасль, а именно, довольно незначительными первоначальными капиталовложениями. Санкт-Петербург не является исключением. Здесь, ежегодно открываются новые компьютерные центры и курсы по изучению иностранных языков. Соответственно, угрозу появления новых конкурентов можно определить, как высокую.

#### *2. Угроза появления товаров заменителей*

На данный момент наблюдается некоторое разнообразие товаров ценителей на рынке дополнительного образования. Особенно, выделим различные интернет-приложения для изучения английского языка и игр. Тем не менее, данный продукт не может быть эквивалентным заменителем полноценных культурно-спортивных компьютерных образовательных курсов с использованием иностранного языка.

Соответственно, услуги центров культурно-спортивного дополнительного образования будут пользоваться высоким спросом.

#### *3. Давление потребителей*

Для каждого культурно-спортивного центра компьютерных игр с использованием английского

языка потребитель превыше всего, так как успех школы напрямую зависит от клиентской базы. Соответственно, компании максимально стараются привлечь и удержать клиентов. И всё же, в случае нахождения центра конкурента в непосредственной близости, ученики могут воспользоваться его услугами с малыми для себя издержками. Соответственно, делаем вывод, что этот фактор наиболее весом на рынке таких школ.

#### *4. Давление поставщиков*

Так как компания сама генерирует услугу и создает все необходимые средства для оказания данной услуги, то можно сделать вывод, что влияние данного фактора абсолютно несущественно в данной отрасли.

#### *5. Конкуренция внутри отрасли*

Этот фактор является важнейшим, потому что на рынке культурно-спортивных школ компьютерных игр с использованием английского языка есть серьезная конкуренция. Обосновывается это тем, что в данном сегменте рынка социальные сети, различные компьютерные приложения, малые предприятия занимают уверенные позиции. Это, в свою очередь, обуславливается отсутствием входных барьеров, что в свою очередь ведет к постоянному появлению новых предприятий. Следовательно, новому центру по изучению компьютерных игр с использованием языков будет непросто выиграть конкуренцию и занять свою рыночную нишу.

Итак, анализ рынка культурно-спортивной школы компьютерных игр с использованием английского языка по модели пяти сил точки Портера показал, что наиболее чувствительными факторами являются уровень конкуренции в отрасли и потенциальные клиенты.

Для функционирования такой школы важным аспектом будет наличие изолированных помещений для групповых занятий, служебных помещений для персонала и зон отдыха, полностью соответствующих требованиям санитарной и пожаробезопасности. Большим преимуществом в этом случае будет аренда.

Для полноценной работы необходимо закупить или опять же арендовать некоторое оборудование

и предметы мебели. Данные по необходимому обороту зависят от количества обучающихся, но желательно на это имущество потратить не более 100000 рублей. В этом случае в соответствии со ст.256 п.1 Налогового кодекса Российской Федерации амортизация начисляться не будет, так как амортизируемым имуществом является то имущество, первоначальная стоимость которого более 100000 рублей.

Успешный этап и последствия деятельности такой школы в корне зависят от правильной маркетинговой стратегии. Соответственно маркетинговое планирование должно состоять из следующих мероприятий:

- исследования потребностей и желаний потенциальных клиентов;
- анализ современных методик и направлений рынка образования;
- анализ конкурентов;
- предоставление специальных условий для обучения;
- регулярное рекламное продвижение.

Отметим, что особенностями маркетингового плана являются:

- привлечение молодых преподавателей;
- дружелюбная обстановка;
- наличие акций;
- работа по уникальной методике;
- проведения маркетинговых исследований на регулярной основе.

Залогом успешного запуска культурно-спортивной школы компьютерных игр с использованием иностранных языков будет являться грамотно разработанная рекламная кампания по привлечению первых клиентов. Учитывая то, что данный сегмент рынка имеет высокую конкуренцию, то на данной статье расходов ни в коем случае нельзя экономить. Рекламная кампания может проходить в основном на базе социальных сетей и мессенджеров Вконтакте, Facebook, Instagram, WeChat и Telegram. После создания официального сообщества, благодаря внутренним функциям социальной сети, может быть сформирован сайт и страницы для входящих заявок [12]. Создание официального сообщества будет

являться мощным инструментом продвижения культурно-спортивной школы компьютерных игр. Основной целью центра будет не только обучение, но и формирование сообщества единомышленников, спортсменов для компьютерных игр, любителей корпоративных виртуальных путешествий. Рассчитывается, что данное сообщество поможет повысить лояльность клиентов к школе.

На сегодняшний день есть несколько стратегий ценообразования, на которых остановимся подробнее.

Формирование цены ниже рыночной – популярная стратегия среди новых предприятий, и она может быть обусловлена тем фактом, что ученики обычно не склонны менять своих преподавателей, поэтому цена является рычагом влияния на решение потенциальных клиентов.

С другой стороны, можно установить цену выше рыночной. Однако такая стратегия присуща центрам люкс-класса для клиентов, цена для которых не является первостепенным фактором, а зачастую даже наоборот подчеркивает эксклюзивность и высокое качество культурно-спортивного образования.

Наконец, цена может быть рыночной. Хотя, при таком ценообразовании должны быть тщательно проанализированы отличительные черты школы, которые будут выглядеть привлекательными на фоне конкурентов.

В нашем случае лучше воспользоваться стратегией, ориентированной на спрос, а персонал должен разделяться на педагогический состав и административный. К административному персоналу будет относиться управляющий школы, два администратора, менеджер входящих заявок и уборщица, исходя из этого определяется:

Фонд оплаты труда. Зарплаты «до раскрутки» бизнеса надо делать в соответствии с проведенными исследованиями рынка труда Санкт-Петербурга, со временем необходимо уже установить сдельный оклад в зависимости от результатов работы и загрузки. Сдельная форма оплаты труда поможет минимизировать затраты школы в летний период времени, когда поток клиентов будет наименьшим.

Персонал. Персонал является ключевой составляющей успешной культурно-спортивной языковой школы, поэтому поиску достаточно квалифицированных кадров надо уделить максимальное внимание. Приоритет будет отдаваться кандидатам, у которых уже имеется опыт работы на аналогичных позициях. Важным фактором будет являться владение английского языка. Различные сертификаты, дипломы и зарубежные стажировки будут приветствоваться.

Личностные качества. Также, личностные качества каждого сотрудника важны. Приоритет будет отдаваться ответственному отношению к работе, коммуникабельности, умению работать в команде.

Финансовый план является архиважный точкой на этапе планирования и открытия нового предприятия. Соответственно, необходимо сделать учет возможных затрат и ориентировочный расчет по доходу. Исходя из этого, обобщение затрат по расходу сведем в единую таблицу (см. табл. 3).

Исходя из итоговой суммы первоначальных инвестиций и ежемесячных переменных и постоянных затрат, при максимальной загрузке помещений-классов определим максимальную выручку школы в месяц. Стоит отметить, что максимальная

доходность может иметь место только при 100% загрузке помещений, что в реальности мало достижимо.

К переменным затратам могут отнесены расходы на канцелярские принадлежности.

Заметим, что наибольшую статью расходов в нашем случае составит фонд оплаты труда.

По статистике ожидается, что первые несколько месяцев объем услуг будет на уровне 40% от максимально возможного объема услуг. Далее объем услуг будет увеличиваться по мере продвижения школы на рынке спроса.

Вдобавок, хотелось бы отметить, что создание нового предприятия не только благоприятно скажется на удовлетворении спроса населения, но и создаст дополнительные рабочие места.

#### Список литературы

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (ФЗ от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/) (дата обращения: (18.01.2021).

Таблица 3

#### Затраты на открытие

№	Наименование статьи затрат
1	Оформление компании и получение документальных разрешение на ведение образовательной деятельности
2	Аренда
3	Косметический ремонт
4	Оборудование
5	Маркетинг
6	Подбор персонала

Таблица 4

#### Постоянные затраты

№	Затраты
1	Аренда
2	Коммунальные платежи
3	Реклама
4	Бухгалтерия (аутсорсинг)
5	ФОТ с отчислениями

2. Аликаева М.В., Ксанаева М.Б. Малое предпринимательство в устойчивом развитии экономики России // Системотехника. – 2012. – № 5. – С. 1-10.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Малое и среднее предпринимательство в России. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_47/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_47/Main.htm). (дата обращения: 19.01.2021)
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Специальные налоговые режимы. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/de10ae8c3bbec326635e411c7df345c1ce715e5/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/de10ae8c3bbec326635e411c7df345c1ce715e5/) (дата обращения: 27.01.2021).
5. Рыбина И.А. Оценка инвестиционных проектов: учебно-методическое пособие. – М.: НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2015.
6. Studme.org [Электронный ресурс]. – Методы оценки эффективности и риска инвестиционного проекта. – Режим доступа: [https://studme.org/123040/finansy/metody\\_otsenki\\_effektivnosti\\_riska\\_investitsionnogo\\_proekta](https://studme.org/123040/finansy/metody_otsenki_effektivnosti_riska_investitsionnogo_proekta). (дата обращения: 20.01.2021).
7. Брусков П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебное пособие. – М.: Издательство: КНОРУС, 2012. – С. 126.
8. Шевченко Д.А. Практика исследования рынка образовательных услуг // Практический маркетинг. – 2003. – № 3. – С. 68-73.
9. Катышевский Ю.А., Матвеев В.В., Смирнова О.А. Инвестиционные инструменты компаний в условиях цифровизации экономики // Национальная безопасность и стратегическое планирование. – 2020. – № 3 (31). – С. 95-110. DOI: <https://doi.org/10.37468/2307-1400-2020-3-95-110>
10. КиберЛенинка – научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Российский рынок образовательных услуг: этапы и факторы его развития. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-obrazovatelnyh-uslug-etapy-i-factory-ego-razvitiya/> (дата обращения: 26.01.2021).
11. Ягунова Н.А. Оценка конкурентного окружения предприятия с использованием модели пяти сил Майкла Портера // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 12. – С. 70–73.
12. Пономарева А.М. Рекламная деятельность: организация, планирование, оценка эффективности: учебник для вузов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – С.192.

Статья поступила в редакцию 16 февраля 2021 г.  
Принята к публикации 28 июня 2021 г.

**Ссылка для цитирования:** Смирнова О.А., Челак С.В. Риски, правовые особенности и экономическое обоснование при создании предприятия // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2021. № 2(34). С. 58-72. DOI: <https://doi.org/10.37468/2307-1400-2021-2-58-72>

#### Сведения об авторах:

**СМИРНОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА** – доктор экономических наук, профессор, профессор Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, г. Санкт-Петербург  
e-mail: o.saraf@mail.ru

**ЧЕЛАК СВЕТЛАНА ВАСИЛЬЕВНА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической безопасности, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург  
e-mail: sv1135@mail.ru