

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОТКРЫТИЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАГАЗИНА ТОВАРОВ ДЛЯ СПОРТА И ТАНЦЕВ.
Синицын А.С.**

**Научный руководитель д-р экон. наук, профессор Терещенко Н.Н.
Сибирский Федеральный университет Торгово-экономический институт**

Предпринимательство – это процесс принятия решений, их реализация и оценки результатов принятых действий. Создание нового магазина – это ответственный шаг, совершая который необходимо учитывать многие факторы: емкость рынка, потребности покупателей и их предпочтения, конкуренцию.

Настоящий бизнес-план предполагает открытие небольшого магазина по реализации специализированных товаров для спорта и танцев.

Временем создания данного предприятия является август 2014 года – в данном периоде можно закончить все подготавливающие операции по созданию магазина-салона. Открытие планируется на сентябрь 2014 года, так как именно с осени начинаются новые сезоны в танцевальных, театральных, цирковых и спортивных школах.

Организационно-правовая форма организации бизнеса: индивидуальный предприниматель. Магазин находится на упрощенной системе налогообложения со ставкой налога 15 % от разницы между доходами и расходами.

Предприятие будет представлено магазином одноэтажной планировки со средней площадью 60 кв. метров, с собственным входом со стороны улицы, с торговым залом (30 кв. м.), небольшим складом (20 кв. м.) и вспомогательными помещениями (10 кв. м.). Режим работы специализированного магазина с 10 до 21 без обеда и выходных.

Актуальность выбранной товарной ниши заключается в достаточно не освоенном и новом представленном товарном рынке. В связи с динамическим развитием различных сценических и спортивных направлений, открытие новых магазинов людьми, знающими специфику данной отрасли определенно будет иметь коммерческий успех. Именно для этого создадим магазин специализированных товаров, нацеленный на получение прибыли и завоевание нового рынка.

Общая численность работников магазина 8 человек в том числе: 2 человека административно-управленческий персонал; 4 торгово-оперативных работников; 2 человека вспомогательный персонал - уборщик, работающий на 0,5 ставки и грузчик.

Характеристика продукции: широкий ассортимент около 50 наименований специализированных товаров для спорта и танцев. Целевые клиенты не имеют четкого географического месторасположения, данное явление обуславливается спецификой реализуемых товаров.

Стратегия организации: комплексная стратегия по предоставлению продукции широкого ассортимента и высокого качества, в разных ценовых категориях, направленная на полное удовлетворения потребности в представленной товарной группе.

Основным конкурентом предприятия являются:

- Магазин «Джайв» находящийся по адресу Капитанская 8, сильная сторона магазина – длительное время и устойчивое положение на рынке, большая клиентская база.
- Салон-магазин «Кабриоль», сильные стороны – широкий ассортимент товаров для театра и балет.
- Магазин «FOX» - широкий ассортимент танцевальной одежды и обуви для определенных направлений.

Магазин будет располагаться в Советском районе города Красноярска по адресу Аэровокзальная 3 «Б». Данное месторасположение обусловлено легкой шаговой доступностью от транспортных остановок (Ост. Краевая больница, Аэровокзальная); близким месторасположением от Автовокзала города Красноярска.

Представленная товарная номенклатура имеет ряд преимуществ по сравнению с конкурентами и в целом на рынке:

- Реализуемые товары представлены на рынке ограниченным ассортиментом, широта ассортимента, цветовая гамма и различные ценовые категории дают предприятию преимущества на реализацию данных товаров.
- Месторасположение магазина левый берег города Красноярска, так как из-за не многочисленного количества аналогичных магазинов которые в общей своей массе расположены на правом берегу, данный факт будет преимуществом для магазина.
- Магазин имеет тесное сотрудничество с ателье по пошиву спец. костюмов, лишь не многие подобные предприятия имеют данное сотрудничество.
- Возможность оперативного заказа товаров, не доступных в ассортименте в данный момент, за счет отлаженных, партнерских отношений с поставщиками.
- В магазине представлена определенная комплектность товарных позиций необходимых для пошива костюмов, которая существенно экономит время покупателей и освобождает от долго выбора цветовых гамм и фактур товаров.

Рынок специализированных товаров на котором будет функционировать предприятия представлен в региональных масштабах, а именно в масштабах города Красноярска и ближайших городов Красноярского края (Ачинск, Шарыпово, Ужур, Сосновоборск и т. д.).

Предполагается, что данный рынок из-за небольшого количества предприятий работающих на нем и широким развитием спорта в городе Красноярске (Зимняя универсиада 2019, новые спортивные объекты) будет стремительно развиваться, что даст возможность новому предприятию «выживать» на рынке в условиях конкуренции.

Для данного магазина специализированных товаров нет необходимости в широких рекламных компаниях и методов стимулирования, так как на реализуемые товары существует устойчивый спрос. Планируется необходимость размещения рекламных баннеров в районе Автовокзала, а также на ближайших остановках транспортных средств (Ост. Краевая больница, Аэровокзальная), для оперативного направления и помощи в поиске потребителями магазина.

Подсчитаем необходимый бюджет маркетинга (Табл. 1).

Таблица 1 – Расчет бюджета маркетинга:

Рекламное мероприятие	Стоимость, тыс. руб.
1. Рекламный баннер на автовокзале	15
2. Рекламный стенд на остановках краевая больница и Аэровокзальная	6
3. Вывеска над магазином	20
4. Изготовка и распространение визиток	3
Итого:	44

В ходе проведенных нами исследований были произведены расчеты основных показателей деятельности открываемого магазина (табл. 2).

Таблица 2 – План основных показателей деятельности открываемого специализированного магазина

Показатели	Ед. изм.	Значение показателя за год
А	1	2
1. Выручка от продажи	тыс. руб.	9610,80
2. Себестоимость	тыс. руб.	5856,00
3. Валовая прибыль,		
- сумма	тыс. руб.	3754,80
- уровень валовой прибыли	%	39,06
4. Издержки обращения		
- сумма	тыс. руб.	2856,20
- уровень издержек обращения	%	29,72
5. Прибыль (убыток) от продаж		
- сумма	тыс. руб.	898,60
- рентабельность продаж	%	9,35
6. Проценты к получению	тыс. руб.	-
7. Проценты к уплате	тыс. руб.	132,00
8. Доходы от участия в других организациях	тыс. руб.	-
9. Прочие доходы	тыс. руб.	-
10. Прочие расходы	тыс. руб.	-
11. Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	766,60
- рентабельность общей деятельности	%	7,98
12. Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	тыс. руб.	114,99
13. Чистая прибыль		
- сумма	тыс. руб.	651,61
- рентабельность конечной деятельности	%	6,78

В результате проведенных расчетов чистая прибыль предприятия в первый год деятельности составит 651,61 тыс. руб., с конечной рентабельностью 6,78 %.

Проведем оценку значимости возможных рисков, возникающих в ходе реализации проектов, которая производится при помощи экспертов (табл. 3).

Таблица 3 - Экспертная оценка рисков, связанных с открытием нового магазина

Вид риска	Вероятность возникновения риска (P _i)	Степень влияния риска (C _i)	Ранг риска (R _i)	Интегральная оценка (I)
А	1	2	3	4
1. Риски финансовых потерь	0,6	7	5	21
2. Риски специальных видов потерь	0,3	5	3	4,5
3. Риски материальных потерь	0,4	6	4	9,6
4. Риски трудовых потерь.	0,4	5	6	12

В процессе управления проектными рисками разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на нейтрализацию их действия (табл. 4).

Таблица 4 - Мероприятия по устранению рисков, связанных с реализацией предлагаемого магазина

Этап	Вид риска	Методы по защите и предотвращении рисков
1	2	3
Создание нового магазина	Риски финансовых потерь	Страхование денежных средств, в случае возникновения ситуации финансовой потере.
	Риски трудовых потерь	Более тщательная работа по подбору кадров, материальное стимулирование и поощрение персонала магазина.

В результате проведенного анализа наиболее опасным риском для нового предприятия будет представлять риск финансовых и трудовых потерь. Но в случае своевременных мероприятий по предотвращению рисков можно не опасаться существенного ухудшения деятельности предприятия.

Произведем расчет сроков окупаемости представленного проекта специализированного магазина: Сумма затрат/Сумму ЧП = 3413/651,61 = 5,23

Далее рассчитаем коэффициент эффективности реализации проекта = 651,61/3413 = 0,2

Показатели рентабельности находятся на уровне следующих значений:

- рентабельность продаж = 9,35 %;
- рентабельность общей деятельности = 7,98 %;
- рентабельность конечной деятельности = 6,78 %.

Данный анализ говорит о достаточно высокой эффективности открытия нового специализированного магазина, в связи с чем данный проект представляет интерес для предпринимателей на потребительском рынке Красноярского края.