

МОЛОДЕЖНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА КАК НОВЫЙ ЭТАП В РАЗВИТИИ ОБРАЗОВАНИЯ

Шуранков А.П., Панкова И.Н., Корпан Я.В., студенты
3 курса МГУ им. А.А. Кулешова

Научный руководитель:
старший преподаватель *Н.А. Осипенко* (УО «Могилевский
государственный университет им. А.А. Кулешова»)

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Характеристика намечаемой к выпуску продукции: продажа образовательных услуг Школы бизнеса на рынке г. Могилева. Основные преимущества: оригинальная методика обучения Eduainment, проведение бизнес-игр, партнерство с европейской образовательной организацией AIESEC.

Предполагаемая форма участия инвестора в проекте: участие инвестора долгосрочное прямое, внутри страны.

Стоимость бизнес-проекта: 690 млн руб.

Суммарная потребность в инвестициях: 690 млн руб.,

в т. ч. по источникам:

кредитов банков: 100 млн руб.;

прямых инвестиций: 490 млн руб.;

прочих источников: 100 млн руб.

Направления использования инвестиций: приобретение лицензии, программных модулей, аренда помещения, вложения в нематериальные активы.

Показатели эффективности проекта:

Ставка дисконтирования: 35 %;

Динамический срок окупаемости проекта: 1 год 7 месяцев;

Индекс доходности: 1,9;

Внутренняя норма доходности: 43 %;

Чистый дисконтированный доход: 939 млн руб.

Дата составления инвестиционного предложения: 20.09.2012.

ПАСПОРТ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

1. Информация о проекте

Название проекта: Молодежная школа бизнеса как новый этап в развитии образования.

Описание и цель инвестиционного проекта: удовлетворение потребностей в повышении профессиональных знаний и навыков в бизнесе, развитии личностных и деловых качеств молодых людей в возрасте от 16 до 28 лет.

Привлекательность проекта: оригинальная методика преподавания, современные образовательные программы, проведение бизнес-игр.

Все мы в своей жизни чему-то и где-то учились: то ли в школе, то ли в вузе, то ли на каких-то курсах – и, соответственно, имеем более-менее четкое представление о том, как был организован процесс об-

учения. Его основные особенности заключаются в том, что существует теория учебного предмета, отраженная в учебниках и пособиях; есть учитель, который на занятиях в классе или аудитории объясняет эту теорию и формирует практические навыки; после урока по заданному образцу выполняется домашнее задание.

Безусловно, проверенный десятилетиями традиционный подход к обучению не утратил права на существование, но в наше время его уже заметно потеснили альтернативные концепции и инновационные методики обучения, которые формируют получение навыков и знаний быстро и эффективно.

Именно такой способ обучения положен в основу оригинальной методики бизнес-проекта «Молодежная школа бизнеса». Его главной целью является удовлетворение потребностей в повышении профессиональных знаний и навыков, развитии личностных и деловых качеств молодых людей в возрасте от 16 до 28 лет.

Услуги Школы позволяют преподавать с учетом современных требований, предъявляемых молодыми людьми к образовательному процессу. Построение программ обучения на основе оригинальных методик с использованием современных средств коммуникации, высококвалифицированного персонала позволит заинтересовать любого потенциального студента.

В стратегии развития Школы предусмотрено расширение предложения ее услуг на рынках других городов страны, что будет способствовать увеличению числа студентов, а также повышению качества бизнес-образования молодежи.

2. Продукция

Наименование продукции (услуг): оказание образовательных услуг.

Образовательные услуги Школы являются привлекательными для потенциальных студентов, так как включают в себя ряд особенностей:

- оригинальная методика Edutainment (образование + развлечение), которая больше не будет принуждать скучать на лекциях и занятиях в школе, где преподают по учебникам;
- преподаватели Школы – это, прежде всего, практики, настоящие профессионалы своего дела. Они смогут все изучаемое пояснить, исходя из личного опыта, не прибегая к пустым словам;
- преподавание ведется в форме беседы, что автоматически способствует пробуждению внимания и заинтересованности во всем происходящем вокруг;
- занятия проходят в группе, что гарантирует определенную долю соперничества. В то же время необходимо будет сплотиться всей командой для решения различных практических задач;
- проведение бизнес-игр разного уровня сложности, тематики, требующие определенной первоначальной подготовки на курсах Школы;
- сотрудничество с Европейской образовательной организацией AIESEC позволит получить практические знания в сфере мирового бизнеса на иностранном языке от лучших западных преподавателей.

Образовательные услуги Школы бизнеса будут реализованы на рынке г. Могилев, емкость которого составляет 590 млн руб.

Назначение и основные характеристики: удовлетворение потребности в бизнес-образовании.

Характеристика новизны: аналог зарубежных образовательных услуг.

Необходимость:	имеется	требуется	не требуется
– патентной защиты			+
– лицензирования продукции			+
– лицензирования вида деятельности		+	
– сертификации продукции			+

3. Маркетинговые исследования

Характеристика внутреннего рынка:

Объем спроса: 590 млн руб.

Предполагаемый объем сбыта продукции (оказания услуг): 450 млн руб.

Ожидаемая доля рынка: 47,6 %.

Основные потребители, их характеристика: школьники старших классов, студенты, а также работающая молодежь в возрасте от 16 до 21 года и от 22 до 28 лет.

Характеристика каналов сбыта: непосредственное оказание услуг.

Основные конкуренты, их характеристика: действующих конкурентов на рынке г. Могилева нет.

Преимущества перед конкурентами: ориентация на потребителя, инновационный подход в обучении, возможность удовлетворения индивидуальных потребностей.

4. Финансово-экономические показатели проекта

Показатели проекта:

стоимость инвестиционного проекта: 690 млн руб.;

суммарная потребность в инвестициях: 690 млн руб.;
динамический срок окупаемости проекта: 1 год 7 месяцев;
чистый дисконтированный доход: 939 млн руб.;
внутренняя норма доходности: 43 %;
индекс доходности 1,9.

5. Предложения инвестору

Возможное участие инвестора:

инвестиции в виде имущества: аренда помещения;

нематериальные инвестиции: образовательные программы, модули, базы данных;

финансовые средства: в размере 690 млн руб.