

ЗАДАНИЕ НА 2 ЭТАП

«ПОЛИТЕХНИЧЕСКОЙ ОЛИМПИАДЫ ШКОЛЬНИКОВ» ПО ПРЕДМЕТУ «ЭКОНОМИКА»

В данном задании Вам предлагается оценить показатели эффективности бизнеса и сделать вывод о том, какой из предлагаемых видов деятельности более привлекательный.

Для ответа на поставленный вопрос рекомендуется, на основе, представленной ниже информации об организации бизнеса, оценить сумму ежемесячной прибыли и срок окупаемости бизнеса.

Бизнес идея №1 «Создание прачечной самообслуживания»

Прачечные самообслуживания – это деятельность по предоставлению лицам, у которых нет своей стиральной машины, самостоятельно постирать вещи, не обращаясь в химчистку.

Услугой, как правило, пользуются:

- физические лица, у которых нет собственных стиральных машин: студенты, туристы, лица, находящиеся в командировке и другие гости города.
- юридические лица (организации): отели, пансионаты, предприятия общественного питания.

Для открытия прачечной самообслуживания потребуются: помещение, оборудование и 5 сотрудников. Кроме того, к регулярным затратам можно отнести затраты на приобретение моющих средств, водоснабжение и электроэнергию.

Стоимость одной стирки 5 кг вещей — 500 рублей. Среднее количество оказываемых услуг в месяц 1500 шт. Среднее время стирки — 2–2,5 часа.

Общая площадь прачечной — 100 м². Из них: 15 м² — офисное помещение, 70 м² — производственное помещение. 15 м² — санузел и склад.

Для организации работы прачечной самообслуживания потребуется 5 человек. Штатное расписание представлено в таблице 1. Размер страховых отчислений составляет 30% от фонда оплаты труда.

Таблица 1. Затраты на оплату труда персонала в месяц

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников
Директор	50 000	1
Администратор	40 000	2
Разнорабочий	30 000	2

По договору оказания услуг будут работать бухгалтер, маркетолог, а также клининговая компания. Директор будет заниматься операционным управлением бизнеса, закупкой моющих средств. Каждый день будет работать один администратор и разнорабочий.

Администраторы занимаются приемом оплаты от клиентов, а также взвешивают вещи, которые собираются стирать гости. Также за дополнительную плату они загружают вещи в стиральную машинку. Разнорабочие подносят необходимые моющие средства клиентам, а также осуществляют первичное техническое обслуживание оборудования.

Затраты на покупку оборудования и инвентаря представлены в таблице 2. Средний срок службы оборудования 10 лет.

Таблица 2. Затраты на покупку оборудования и инвентаря, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Стиральные машинки	5	80 000	400 000
Сушильные машинки	4	70 000	280 000
Кассовый аппарат	1	6 000	6 000
Тара для белья	5	1 500	7 500
Система очистки воды	1	30 000	30 000
Стол	3	2 000	6 000
Компьютер	1	40 000	40 000
Принтер	1	12 000	12 000
Охранная сигнализация	1	20 000	20 000
Вытяжка	1	30 000	30 000
Итого:			831 500

Прочие ежемесячные расходы представлены в таблице. 3.

Таблица 3. Прочие ежемесячные расходы

Статья затрат	Сумма в месяц, руб.
Арендная помещения	100 000
Услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета	10 000
Расходы на маркетинг и продвижение	20 000
Коммунальные услуги	20 000
Закупка моющих средств	120 000
Клининг и прочие общехозяйственные расходы	30 000
Итого	300 00

Бизнес идея №2 «Создание квест-комнаты»

Квест-комнаты — это относительно новый вид проведения досуга, суть которого заключается в помещении людей (как правило, команды из 2-4 человек) в замкнутое пространство. Цель команды — выбраться из комнаты за определенное количество времени (обычно за 60 минут), используя логику, подсказки, а также предметы, помещенные в комнату. Преимущество квест-комнат является в том, что нет необходимости в дорогих помещениях, шикарных декорациях, узкоспециализированных сотрудниках. Успех напрямую зависит от остроты и закрученности сюжета.

Идеи создания квест-комнат пришли из компьютерных игр, в которых главный персонаж должен решить всевозможные логические задачи и головоломки с целью высвобождения из заточения. Жажда получить спектр эмоций и адреналина в реальной жизни породила идею перенесения виртуальной игры в реальность. Таким образом, основная аудитория квест-комнаты — люди в возрасте 18-35 лет, желающие испытать новые ощущения и разнообразить свой досуг. Нельзя исключать корпоративных клиентов, которые хотят провести время с коллегами.

Месторасположение квест-комнаты играет не самую ключевую роль. Это именно тот вид бизнеса, который не требует высокого пешеходного трафика, ведь обычно посещение квеста является заранее запланированным мероприятием, куда клиенты приезжают в забронированное время, запланировав маршрут. Требование к помещению под квест — не менее 40 кв. м., как минимум 15 кв. м отводится на административное помещение, остальное — на саму комнату. Обычно квест-комнаты находятся в офисах, арендуемых комнатах, гаражах.

Данный бизнес обладает сезонностью. В среднем одна квест-комната может принимать 7 команд в день. Цена входного билета с человека 1000 руб. Среднее количество участников в команде 4 человека. Среднее количество рабочих дней в месяц – 24 дня.

Спецификой этого бизнеса является то, что через определенное количество времени (как правило, 1-2 года) в старую локацию необходимо внедрять новый сценарий и сюжет, так как после прохождения квеста клиент не сможет пройти его во второй раз.

План для открытия квест-комнаты выглядит следующим образом.

Прежде всего, необходимо разработать идею и сценарий квест-комнаты. Желательно, чтобы идея была оригинальна: например, пару лет назад появились квесты с живыми актерами, что произвело еще больший ажиотаж в этой сфере. Такие проекты очень популярны, ведь помимо решения логических загадок, команде нужно взаимодействовать со специально обученным человеком (как правило, актеры путают команду и наводят соответствующую атмосферу, дают подсказки и т. д.).

Для разработки сценариев, необходимо обратиться к услугам сценариста.

Поиск помещения и ремонт. Минимальный размер помещения под квест — 40 кв.м. Необходимо, чтобы помещение обладало необходимыми коммуникациями — электричество, вода. Нужно быть готовым к тому, что придется производить ремонт комнаты, ведь для атмосферности локации дизайн комнаты должен соответствовать истории и сценарию вашего квеста.

Покупка необходимого оборудования. Оборудование играет немаловажную роль. Сюда включаются стойка ресепшна, диван для посетителей, шкаф для одежды, стулья и кресла, необходимые декорации. Аудиосопровождение — неотъемлемый элемент локации, так как клиенты не получают должного эффекта без нужной музыки, сопровождающей их во время прохождения квеста. Через систему видеонаблюдения администратор комнаты наблюдает за действиями участников и контролирует процесс. Обязательным является установка системы аудиосвязи, посредством которой администратор раздает подсказки команде.

Штат сотрудников состоит из руководителя проекта, администраторов комнаты, актеров. Если объем ваших локаций небольшой, включать сценариста в штат нецелесообразно, так как его работа носит скорее проектный характер, чем постоянный. Администратор — это сотрудник, в обязанности которого входит встреча клиентов, наблюдение за их действиями во время прохождения квеста, поддержание чистоты в локации, прием денежных средств. Руководитель проекта принимает решения о целесообразности тех или иных декораций, наполнении локации. Штатное расписание представлено в таблице 4. Размер страховых отчислений составляет 30% от фонда оплаты труда.

Таблица 4. Затраты на оплату труда персонала в месяц

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников
Директор	50 000	1
Администратор	40 000	2
Актеры	30 000	2

Затраты на оснащение помещения и покупку инвентаря представлены в таблице 5. Средний срок службы инвентаря 10 лет.

Таблица 5. Затраты на оснащение помещения и покупку инвентаря, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Кассовый аппарат	1	6 000	6 000
Стол	2	2 000	6 000
Компьютер	1	40 000	40 000
Принтер	1	12 000	12 000
Охранная сигнализация	1	20 000	20 000
Видеонаблюдение и аудиооснащение	1	50 000	50 000
Итого:			132 000

Затраты на оснащение локации, с учетом услуг сценариста, в среднем составляют 240 тыс. руб. Обновление локации требуется один раз в два года.

Прочие ежемесячные расходы представлены в таблице 6.

Таблица 6. Прочие ежемесячные расходы

Статья затрат	Сумма в месяц, руб.
Арендная помещения	20 000
Услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета	10 000
Расходы на маркетинг и продвижение	20 000
Коммунальные услуги	5 000
Замена атрибутов локации	5 000
Клининг и прочие общехозяйственные расходы	10 000
Итого	70 000