**ПЛАН**

1. Резюме 1
2. [Оценка рынка сбыта 2](#_TOC_250008)
3. [Описание производственного процесса 4](#_TOC_250007)
4. [Определение производственной программы 7](#_TOC_250006)
5. Определение суммы инвестиций, необходимых для реализации проекта 8
6. Формирование штатного расписания и планирование фонда оплаты труда 11
7. [Расчет сметы затрат на производство 14](#_TOC_250005)
8. [Определение себестоимости усредненного часа занятий 17](#_TOC_250004)
9. Формирование цены на продукцию и определение планируемого объема реализации 18

[10.Расчет величины налоговых отчислений, прибыли от реализации продукции, расчетной рентабельности производства 19](#_TOC_250003)

[11.Оценка эффективности проекта. 20](#_TOC_250002)

[12.Организационная форма собственности 21](#_TOC_250001)

[13.Выводы 22](#_TOC_250000)

1. Резюме

В связи со относительной экономической стабилизацией по сравнению с девяностыми годами у граждан возрос интерес к физическому здоровью и активному отдыху. Относительный рост благосостояния населения возрождает спрос на данный род услуг. Коммерческой преамбулой проекта является отсутствие в городе зала для среднего класса. Цель организации предприятия – занять данную нишу.

# Оценка рынка сбыта

Морфологическую структуру рынка можно охарактеризовать как полиполию, поскольку потребителями являются отдельные люди, а поставщиками – различные малые предприятия.

Предприятие будет работать с 10 утра до 21 часа. Для посещения необходимо будет приобрести абонемент. Предлагаются следующие виды абонементов:

На 2 посещения, на 5 посещений, на 10 посещений, на 20 посещений. Стоимость абонемента на 5 посещений будет дешевле базового (на 2 посещения) на 5%, абонемента на 10 посещений – на 10% и абонемента на

20 посещений – на 15%. Таким образом, посетители будут поощряться приобретать абонемент сразу на несколько занятий. Существенным отличием от конкурентов будет то, что срок действия абонементов на 2 и 5 посещений будет 1 месяц, на 10 и 20 посещений – 3 месяца.

Длительность посещений может составлять 30 и 1 час. Кроме того, расписание посещений планируется разбить на 3 части: с 10 утра до 13 часов, с 13 до 17 часов и с 17 до 21 часа. Стоимость абонемента в утренние часы составит на 10% ниже, чем в дневное время и на 20%, чем в вечерне. Таким образом, будет обеспечена оптимальная загрузка тренажерного зала.

Введение услуги на рынок, на наш взгляд, должно пройти успешно. За некоторое время до официального открытия необходимо начать рекламную кампанию. Для этого необходимо, чтобы в офис фирмы был проведен телефон и было полностью введено в эксплуатацию помещение приемной. Тогда еще до открытия предприятия можно будет организовать продажу абонементов.

После открытия предприятия целесообразно провести рекламную кампанию на местном телевидении. Это даст потенциальным потребителям наглядное представление о вновь открываемом центре, стоимости посещений и имеющихся в центре удобствах. Несмотря на дороговизну телевизионной рекламы, затраты на нее окупятся.

После первых двух месяцев работы следует проанализировать загруженность залов в каждую из трех смен и при необходимости провести кампанию по стимулированию сбыта. В качестве стимулов можно предлагать сделать каждое десятое посещение бесплатным в плохо продаваемые часы, предоставлять посещающим в плохо раскупаемое время бесплатный напиток в кафе.

Ежемесячно необходимо следить за «зависшими» абонементами. Если по абонементам с длительным сроком действия большинство занятий будет приходиться именно на последние дни его действия, необходимо будет либо соответственно планировать загрузку залов, либо сократить срок действия абонементов, чтобы избежать проблем и очередей.

# Описание производственного процесса.

В открываемом предприятии планируется организовать два тренажерных зала, две раздевалки и две душевые кабины. Также в холодное время будет работать гардероб. В центре планируется организовать зал отдыха, где будет стоять автомат для продажи горячих напитков. Раз в три месяца планируется закрывать предприятие на санитарную уборку и одновременно осуществлять учет и планирование.

Одновременно в каждом зале могут заниматься 10 человек. В каждом зале постоянно будет дежурить инструктор, который обеспечивает равномерный поток посетителей, при необходимости проводит консультации, отмечает посещения в абонементе.

Желающие посещать клуб должны начала приобрести абонемент у администратора. При возможности посетителям будет рекомендовано заранее записываться на определенное время, что поможет планировать загрузку залов и гарантировать то, что в момент посещения в зале будет место и не придется ждать в очереди.

Верхнюю одежду и уличную обувь посетители смогут оставлять в гардеробе, личные вещи можно будет оставлять а раздевалках, каждая из которых будет оборудована 15 индивидуальными ячейками, закрывающимися на ключ, который посетитель будет забирать с собой.

В вестибюле предприятия будет постоянно находиться дежурный администратор, который будет реализовывать новые абонементы, давать информацию по телефону, вести журнал предварительной записи на занятия, а также информировать посетителей о наличии свободных мест и распределять их между залами. Время посещения начинается с момента входа посетителя в зал. Абонемент на посещение сдается инструктору, который отмечает дату и время посещения. Разбивать часовое посещение на два получасовых запрещено. Если посетитель не может заниматься полный час, ему будет рекомендовано приобрести абонемент на полчаса. После

окончания курса посещений по одному абонементу посетитель обязан сдать его администратору или тренеру. Это необходимо для учета и планирования.

Утраченные абонементы на 2 и 5 посещений не восстанавливаются. Абонементы на 10 и 20 посещений по желанию посетителя могут выписываться именные, при этом при каждом посещении необходимо будет предъявлять удостоверение личности. Это делается затем, чтобы при потере или краже абонемента им не мог воспользоваться другой человек, а настоящий владелец от этого бы не пострадал. Именные абонементы заносятся в регистрационный журнал, в котором администратор дублирует число посещений. В этом случае при утере абонемента его легко можно будет восстановить. При отказе от именного абонемента утраченные абонементы не восстанавливаются.

Инструктора тренажерных залов будут работать сменами по 5-6 часов без обеда. При работе в выходные дни выходной будет предоставляться в другой день по выбору работника. График работы инструкторов будет составляться администратором на неделю вперед, с учетом пожеланий работников. Отпуска работникам планируется предоставлять в летний период, так как в это время ожидается падение спроса на услуги в связи с сезоном отпусков и возможностью проводить время на открытом воздухе.

Каждый тренажерный зал должен быть оборудован современными тренажерами и гимнастическими снарядами следующих видов:

* Беговая дорожка – 1
* Шведская стенка – 3
* Велотренажер – 3
* Комплексный силовой тренажер – 1
* Тренажер «гребля» - 2
* Тренажеры малые для пресса – 3

На предприятии должны иметься следующие помещения:

* Тренажерный зал площадью не менее 30 м ² - 2
* Раздевалка площадью не менее 15 м ² - 2
* Раздевалка для персонала площадью 6 м ² - 1
* Зал ожидания площадью 9 м ² - 1
* Вестибюль с гардеробом площадью 15 м ²
* Кабинет директора площадью 9 м ²
* Помещение для администрации площадью 9 м ²
* Подсобное помещение площадью 4 м ²
* Душевые – 2
* Туалеты – 2

Таким образом, общая площадь помещений под организуемое предприятие должна составлять не менее 160 м ².

# Определение производственной программы.

Производственную программу организуемого предприятия будем определять, исходя из возможностей загрузки зала, а также из ценовой стратегии фирмы. Будем считать, что базовая цена абонемента – это стоимость дневного посещения при приобретении абонемента на 10 посещений. Час занятий при таком варианте планируется установить в 30 рублей.

Предприятие будет работать без выходных, за исключением праздничных и санитарных дней, которых в итоге насчитывается 14. таким образом, имеет 351 рабочий день в году.

Рассчитаем примерный объем выручки, учитывая среднюю цену часа занятий.

351 день \* 11 часов \* 2 зала \*10 человек \* 30 рублей = 2 316 600 рублей.

Практика показывает, что добиться максимальной загрузки зала на протяжении всего дня практически невозможно. Как правило, утром зал загружен на 70-80%, а вечерами оказывается переполнен. Поэтому при расчете плановой выручки следует исходить из средней загрузки залов в 90%.

Таким образом, плановая выручка составит: 2 316 600 \* 0,9 = 2 084 940 рублей.

1. **Определение суммы инвестиций, необходимых для реализации**

**проекта.**

На основании предварительных оценок, сделанных в разделе 3, составим таблицу и определим стоимость основных фондов создаваемого предприятия:

Таблица 5.1.

Определение стоимости основных фондов, требуемых для реализации

проекта.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья затрат | Кол-во | Цена изд. | Сумма |
| Комплект мебели в кабинет директора | 1 | 10000 | 10000 |
| Комплект мебели в административныйотдел | 1 | 30000 | 30000 |
| Ковровые покрытия | 123 м ² | 80 | 9840 |
| Персональный компьютер | 3 | 15000 | 45000 |
| Принтер | 1 | 9000 | 9000 |
| Ксерокс | 1 | 18000 | 18000 |
| Тренажер силовой | 2 | 36000 | 72000 |
| Велотренажер | 6 | 11000 | 66000 |
| Тренажер «гребля» | 4 | 18000 | 36000 |
| Беговая дорожка | 2 | 35000 | 70000 |
| Тренажер малый | 6 | 1500 | 9000 |
| Шведская стенка | 6 | 2000 | 12000 |
| Шкафчики для одежды | 35 | 1000 | 35000 |
| Аппарат для реализации напитков | 1 | 35000 | 35000 |
| Комплект мебели в зал ожидания | 1 | 20000 | 2000 |
| Магнитофон | 2 | 700 | 1400 |
| Набор аудиокассет | 1 | 600 | 600 |
| Телевизор | 1 | 8000 | 8000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Комплект для гардероба | 1 | 20000 | 20000 |
| Комплект мебели в вестибюль | 1 | 8000 | 8000 |
| Оборудование душевой | 2 | 15000 | 30000 |
| Оборудование туалета | 2 | 5000 | 10000 |
| Оборудование охранной сигнализации | 1 | 5000 | 5000 |
| Пылесос моющий | 1 | 5000 | 5000 |
| Пылесос | 1 | 2160 | 2160 |
| Итого |  |  | 567000 |

Таким образом, стоимость основных фондов составляет 567000 рублей. На указанные предметы будет использоваться ускоренная амортизация,

таким образом, сумма амортизации исчисляется следующим образом: 567000 / 5 = 113400 рублей в год.

Составим таблицу 5.2. и рассчитаем стоимость нематериальных активов создаваемого предприятия.

Таблица 5.2.

Расчет величины нематериальных активов

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование актива | Сумма |
| Государственная регистрация договора аренды | 1200 |
| Расходы по учреждению предприятия | 4000 |
| Итого | 4200 |

Исходя из того, что норма амортизации на нематериальные активы составляет 10 лет, рассчитаем среднегодовую сумму амортизационных отчислений:

А = 4200 : 10 = 420 рублей.

Норма амортизационных отчислений в этом случае составит 10%.

Поскольку в своей деятельности предприятию не требуются материальные ценности, используемые в процессе производства, оборотный капитал необходим на следующие нужды:

* + Закупка канцтоваров
	+ Оплата услуг типографии на печать абонементов
	+ Заправка аппарата для приготовления напитков
	+ Реклама
	+ Прочие текущие расходы.

Сумму требуемого оборотного капитала, достаточную для покрытия этих расходов, можно определить в 15000 рублей.

Общая сумма требуемых инвестиций составит: 567000 + 4200 + 15000 = 586200 рублей.

1. **Формирование штатного расписания и планирование фонда**

**оплаты труда.**

Произведем расчет необходимого числа инструкторов, считая, что за основу выработки одного человека принимается 40-часовая рабочая неделя.

В год залы открыты 11 часов в день, 351 день в году. Общее количество рабочих часов составит:

351 \* 11 \* 2 = 7722 часа

Рассчитаем количество рабочих часов на одного сотрудника в год. В году 250 рабочих дней. Из них 20 рабочих дней будут приходиться на отпуск сотрудника, 5 дней неявок по болезни, 6 дней неявок в связи с учебой, 1 день

– в связи с выполнением государственных обязанностей. Таким образом, в среднем один работник работает:

(250 – 32) \* 8 = 1744 часа

Потребность в инструкторах составит: 7722 / 1744 = 4,42 = 5 человек

Определим потребность в прочем персонале, в частности, в охране и администраторах.

Количество рабочих часов в год: 351 \* 11 = 3861

Потребность в работниках:

3861 / 1744 = 2,2 = 3 человека (и администраторов, и охранников).

Кроме того, на предприятии будут заняты две уборщицы с графиком работы через день. В их обязанности будет входить проветривание помещений, уборка залов, душевых, туалетов, подсобных помещений.

Подключением аппарата для приготовления напитков и снятием выручки будет заниматься старший администратор. В его обязанности также будет входить составление графиков работы персонала, формирование маркетинговой политики предприятия.

Представим организационную структуру создаваемого предприятия:

Обслуживающий персонал

Основной персонал (администраторы, тренеры)

Старший администратор

Главный бухгалтер

Директор

Рис. 1. Организационная структура предприятия.

Теперь рассмотрим каким образом будет осуществляться оплата труда сотрудников. Все имеют 4-часовую рабочую неделю, исходя из чего, установлены базовые оклады. Исключение составляют лишь уборщицы, которые работают через день.

Базовые ставки заработной платы устанавливаются сотрудникам согласно штатному расписанию. Премии выплачиваются ежеквартально, если по итогам работы была обеспечена загрузка залов более 90 %.

В конце года руководство рассматривает возможность выплаты единовременной премии всем работникам по итогам работы за год, величина выплаты равна размеру базовой ставки заработной платы.

Составим таблицу 6.1. и на ее основе определим плановый фонд оплаты труда .

Таблица 6.1.

Штатное расписание работников предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во человек | Форма оплаты | Оклад |
| Директор | 1 | Повременная | 7000 |
| Бухгалтер | 1 | Повременная | 5000 |
| Старшийадминистратор | 1 | Повременная | 6000 |
| Инструктор | 5 | Повременная | 3000 |
| Администратор | 3 | Повременная | 2000 |
| Охранник | 3 | Повременная | 3000 |
| Уборщица | 2 | Повременная | 2000 |

Следовательно, плановый ФОТ составит 60 000 рублей в месяц.

# Расчет сметы затрат на производство.

В начале необходимо составить перечень затрат, который приведен в таблице 7.1.

Таблица 7.1.

Перечень затрат на производство.

|  |  |
| --- | --- |
| **Прямые затраты 1** |  |
| Зарплата инструкторов, руб./ мес. | 20000 |
| Амортизация тренажеров, руб./ мес. | 4417 |
| Зарплата администраторов, руб./ мес. | 9000 |
| Типографические расходы, руб./ мес. | 500 |
| **Затраты на содержание предприятия:** |  |
| Аренда помещения (руб./ мес.) | 8000 |
| Коммунальные платежи (руб./ мес.) | 1500 |
| Электроэнергия (руб./ мес.) | 600 |
| Телефон (руб./ мес.) | 200 |
| Охрана (руб./ мес.) | 800 |
| **Затраты на содержание основных фондов:** |  |
| Оплата работы механика, руб./год | 1000 |
| Оплата запчастей, руб./год | 1000 |
| Оплата работы программиста, руб./год | 1000 |
| **Амортизация** |  |
| основных фондов, кроме тренажеров | 20% |
| нематериальных активов | 10% |
| **Затраты на управление:** |  |
| Заработная плата директора (руб./ мес.) | 7000 |
| Заработная плата старшего администратора (руб./ мес.) | 6000 |

1 Примечание. Затраты на приобретение кофе, чая, какао и сахара, а также одноразовой посуды для аппарата по реализации напитков сюда не включаются, т.к. аппарат не относится к основному производству. Затраты на содержание аппарата калькулируются отдельно, затем планируется установить наценку в 2-3 рубля на каждую чашку напитков.

|  |  |
| --- | --- |
| Заработная плата бухгалтера (руб./ мес.) | 5000 |
| Заработная плата охранников (руб./ мес.) | 9000 |
| Заработная плата уборщиц (руб./ мес.) | 4000 |
| Канцелярские расходы (руб./ мес.) | 3000 |
| **Затраты на реализацию:** |  |
| Реклама (руб./ мес.) | 1500 |

На основании перечня расходов подготовим смету затрат на производство на первый год работы предприятия при коэффициенте загрузки залов 0,9. план обслуживания составляет 69498 часов в год.

Составим отдельные сметы на прямые, общефирменные и внепроизводственные расходы.

Смета на прямые расходы:

- зарплата – 29000 \* 12 = 348 000 руб.

- соцстрах (32%) – 111360 руб.

* амортизация тренажеров – 53000 руб.
* типографические расходы – 6000 руб.

Смета на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО)

* запчасти (компл.) 1000 руб.
* работа (услуги) 2000 руб. Смета на общефирменные расходы:

- аренда 8000  12 = 96000 руб.

* коммунальные платежи 1500  12 = 18000 руб.
* освещение 600  12 = 7200 руб.

- зарплата 31  12 = 372000 руб.

- соцстрах 372000  0,32 = 119040 руб.

* прочее (канцелярские расходы, телефон, охрана)-15000 руб.

Амортизация прочих основных фондов и нематериальных активов: 60400 + 420 = 60820 руб.

Смета на коммерческие расходы

* прочее (реклама) 1500  12 = 18000 руб.

Оформим полученные данные в таблицу.

Смета затрат на производство.

Таблица 7.2.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементызатрат | Прямые | РСЭО | Общефирменные | Коммерческие | Итого |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Комплект. Аренда Комм. плат. Энергия Типография Услуги З/пл.Соц. страх. АмортизацияПрочее | 600034800011136053000 | 10002000 | 960001800072003720001190406082015000 | 18000 | 1000960001800072006000200072000023040011382033000 |
| Итого | 518360 | 3000 | 688060 | 18000 | 1227420 |

# Определение себестоимости усредненного часа занятий.

На основании составленной нами таблицы 7.2. можно составить калькуляцию себестоимости усредненного часа.

Таблица 8.1.

Себестоимость условного заказа стоимостью 100 рублей.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи калькуляции | Годовая программа(69498 часов) | На 1 час (руб.) |
| Типографические расходы | 6000 | 0,09 |
| Амортизация тренажеров | 53000 | 0,76 |
| Зарплата основного персонала | 348000 | 5 |
| Социальное страхование | 111360 | 1,6 |
| РСЭО | 3000 | 0,04 |
| Общефирменные расходы | 688060 | 9,9 |
| Коммерческие расходы | 18000 | 0,26 |
| Итого | 1227420 | 17,65 |

1. **Формирование цены на продукцию и определение планируемого**

**объема реализации** 2.

На основании данных, полученных в таблице 8.2., рассмотрим, каким образом будет формироваться цена на каждый вид абонементов.

Определим минимальную цену часа. Она будет складываться из себестоимости, НДС и минимального уровня прибыли в 15%.

Минимальная цена 1 часа занятий: 17,65 \* 1,2 \* 1,15 = 24,36 руб.

Исходя из цен конкурентов, мы определили среднюю стоимость абонемента в 30 рублей. Это час по абонементу на 10 часовых посещений в дневное время. Соответственно, полностью абонемент будет стоить 300 рублей.

Составим таблицу и рассчитаем стоимость каждого вида абонементов в соответствии с рассмотренной выше политикой скидок и дифференциации цен.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Утро | День | Вечер |
| 2 часа | 60 | 70 | 80 |
| 5 часов | 145 | 160 | 175 |
| 10 часов | 270 | 300 | 330 |
| 20 часов | 505 | 560 | 615 |

Минимальная цена часа будет в утреннее время при покупке абонемента на 20 часов: 505 / 20 = 25,25 руб. таким образом, цены на абонементы даже с учетом всех скидок определены правильно.

Плановый объем реализации определяем из усредненного значения стоимости часа в 30 рублей:

69498 \* 30 = 2084940 рублей.

На основании этих данных можно определить величину балансовой прибыли:

2084940 – 1227420 = 857520 рублей.

2 Примечание. Валовая прибыль от реализации напитков через аппарат составит 2-3 рубля с чашки, таким образом, поскольку дневную выручку определить трудно, мы предполагаем, что средняя прибыль от данного автомата составит порядка 6000 рублей в месяц.

# Расчет величины налоговых отчислений, прибыли от реализации продукции, расчетной рентабельности производства.

Прибыль от реализации продукции была определена нами в предыдущем разделе. Для определения балансовой прибыли необходимо определить сумму внереализационных расходов. Сумму этих расходов будет составлять величина налоговых отчислений:

* налог на образование – 1% от ФОТ = 7200 рублей
* налог на содержание жилого фонда и объектов социально- культурного назначения – 1,5% от объема реализации = 31274 рублей

Итого внереализационных расходов: 38474 рублей Балансовая прибыль составит: 819046 рублей.

Налог на прибыль: 270285 руб. Чистая прибыль: 548761 руб.

Теперь можно рассчитать показатели рентабельности проекта.

Сначала рассчитаем удельную рентабельность, характеризующую прибыль на 1 рубль реализации. Она рассчитывается делением балансовой прибыли к товарообороту:

Р уд = П / Т \* 100% = 819046 / 2084940 \* 100% = 39,3%

Теперь определим расчетную рентабельность (отношение чистой прибыли к суммарным издержкам предприятия, включая внереализационные расходы и налог на прибыль)

Р расч = ЧП /(С + Р внереал. +Н приб.) \* 100% = 548761 / (1536179 + 38474 + 270285) = 35,72%.

# Оценка эффективности проекта.

В целях оценки эффективности проекта примем, что объем реализации не будет меняться. Рассчитаем чистый доход от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта).

*T*

ЧД = *ЧПi*  *К*

*i*1

Т – количество лет действия проекта. В нашем случае примем этот срок за 5 лет.

К – сумма инвестиций, определенная нами в разделе 5 и равная 586200 рублей

ЧП = 548761 \* 5 – 586200 = 2157605

Теперь рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

*T*

ИД = *ЧПi* / *К*

*i* 1

= 548761 \* 5/586200 = 4,68

Наконец, можно рассчитать срок окупаемости проекта, т.е. число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций.

Т ок = К / ЧП ср, где

ЧП ср – среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

Т ок = 586200 /548761 = 1,06 года.

# Организационная форма собственности

В соответствии с российским законодательством формой собственности будет выбрано Товарищество с ограниченной ответственностью, а затем после реализации проекта преобразовано в Закрытое акционерное общество.

# Выводы

Минимальная цена 1 часа занятий у нашей фирмы составит 24,36 руб, что является оптимальной ценной для потребителей со средним достатком.

Соответственно, полностью абонемент будет стоить 300 рублей.

Удельная рентабельность у нас составила 39,3%, расчетная рентабельность 35,72%, а индекс доходности 4,68 рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций за пять лет , что выше среднеотраслевого и выше чем доходность банковских депозитов.

Срок окупаемости проекта достаточно мал 1,06 года, что является привлекательным для инвесторов.