



ОГЛАВЛЕНИЕ

<u>ОГЛАВЛЕНИЕ</u>	<u>2</u>
<u>1.РЕЗЮМЕ</u>	<u>3</u>
<u>2.ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА</u>	<u>5</u>
<u>3.СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА</u>	<u>6</u>
<u>3.1. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ОБЪЕКТА</u>	<u>6</u>
<u>3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИТНЕС - ЦЕНТРА</u>	<u>6</u>
<u>3.3. ХАРАКТЕРИСТИКИ НЕОБХОДИМЫХ ВЛОЖЕНИЙ</u>	<u>6</u>
<u>3.4. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА</u>	<u>7</u>
<u>4.АНАЛИЗ РЫНКА ФИТНЕС - УСЛУГ</u>	<u>8</u>
<u>5. ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ И МАРКЕТИНГ</u>	<u>10</u>
<u>5.1. РЫНОК СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ</u>	<u>10</u>
<u>5.2. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СБЫТА</u>	<u>10</u>
<u>5.3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН</u>	<u>10</u>
<u>6.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН</u>	<u>13</u>
<u>6.1. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ</u>	<u>13</u>
<u>6.2. ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ</u>	<u>13</u>
<u>6.3. ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</u>	<u>13</u>
<u>6.4. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА</u>	<u>13</u>
<u>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН</u>	<u>14</u>
<u>7.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА</u>	<u>14</u>
<u>7.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ</u>	<u>14</u>
<u>7.2.1. НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ</u>	<u>15</u>
<u>7.2.2. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ ПРОДУКЦИИ/УСЛУГ</u>	<u>15</u>
<u>7.2.3. ПЛАН ОКАЗАНИЯ УСЛУГ</u>	<u>16</u>
<u>7.2.4. НОМЕНКЛАТУРА И ЦЕНЫ СЫРЬЯ, МАТЕРИАЛОВ И ПР.</u>	<u>16</u>
<u>7.2.5. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА</u>	<u>16</u>
<u>7.2.6. НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ</u>	<u>16</u>
<u>7.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)</u>	<u>18</u>
<u>7.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ</u>	<u>18</u>
<u>7.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ</u>	<u>19</u>
<u>7.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ</u>	<u>19</u>
<u>7.7. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ, УБЫТКОВ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ</u>	<u>21</u>
<u>7.8. ИСТОЧНИКИ, ФОРМЫ И УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ</u>	<u>22</u>
<u>7.9. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА</u>	<u>23</u>
<u>8. ОЦЕНКА РИСКОВ</u>	<u>26</u>
<u>8.1. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ</u>	<u>26</u>
<u>8.2. УРОВЕНЬ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ</u>	<u>27</u>
<u>8.3. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ</u>	<u>27</u>
<u>ПРИЛОЖЕНИЯ</u>	<u>29</u>

1.Резюме

Настоящий проект рассчитан на **инвестирование в открытие фитнес – центра.**

Инициатор проекта: ИП Иванов Иван Иванович

Цель проекта: организовать в г. Город современный фитнес - центр, заняв свободную нишу рынка.

К настоящему моменту инициатором проекта уже подобрано помещение в центре города и достигнута предварительная договоренность по его аренде.

Сроки реализации проекта: с 01.10.2020г. по 30.09.2023г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.10.2020г. по 30.11.2020г. – ремонт арендуемого помещения, приобретение мебели и оборудования;
- 01.12.2020г. по 30.09.2023г. – запуск и стабильная работа фитнес - центра.

Открываемый **фитнес - центр будет включать следующие зоны:**

- Тренажерный зал;
- Зал групповых занятий;
- Сауна инфракрасная;
- Массажный кабинет;
- Комната релакса.

Необходимый объем вложений в открытие фитнес - центра составит 6 200 000 руб.

Финансирование проекта планируется за счет средств банковского кредита в сумме 6 000 000 руб., привлеченных на 3 года под 10% годовых, и собственных средств инициатора проекта в сумме 200 000 руб.

Оценка экономической эффективности проекта:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	6,50
Период окупаемости - РВ, мес.	29

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	31
Средняя норма рентабельности - ARR, %	40,39
Чистый приведенный доход – NPV	749 259
Индекс прибыльности – PI	1,11
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	15,60
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	10,20

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

В течение периода реализации проекта отсутствуют серьезные риски, способные повлиять на эффективность указанного проекта.

2.Инициатор проекта

Инициатор проекта: ИП Иванов Иван Иванович.

ИНН: 1111111111; **ОГРНИП:** 111111111111

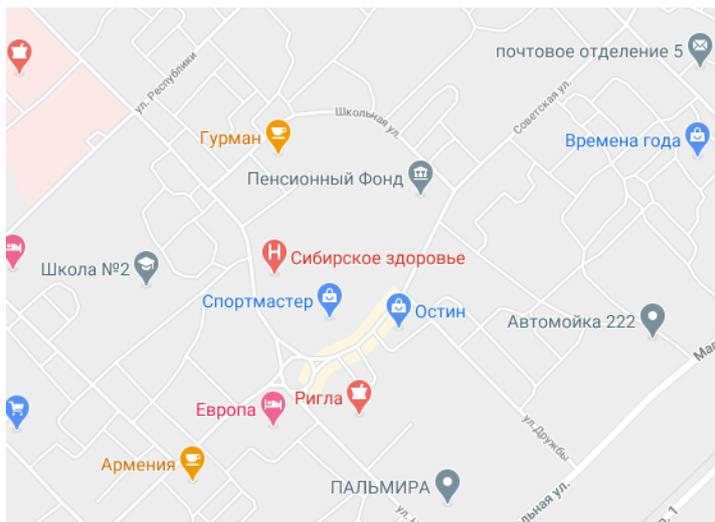
Адрес регистрации: 111111, г. Город, ул. Улица, д.2.

Инициатором проекта зарегистрировано ИП непосредственно для реализации данного проекта.

К настоящему моменту Иванов Иван Иванович имеет опыт работы в фитнес – индустрии около 10 лет. За это время инициатор проекта поработал в двух крупнейших фитнес – клубах регионального центра и накопил богатый опыт для открытия собственного бизнеса в небольшом городе.

3.Существо предлагаемого проекта

3.1. Местонахождение объекта



Фитнес - центр будет расположен в уже имеющемся помещении площадью 310 кв.м., расположенном по адресу: г. Город, ул. Улица, д. 1.

Фитнес - центр будет находиться в центральной части города, рядом расположена удобная парковка и остановка пассажирского общественного транспорта.

При правильно организованной рекламной компании есть возможность охватить

практически всех жителей города.

3.2. Характеристика фитнес - центра

Открываемый фитнес - центр будет включать следующие объекты:

- Тренажерный зал;
- Зал групповых занятий;
- Сауна инфракрасная;
- Массажный кабинет;
- Комната релакса.

3.3. Характеристики необходимых вложений

Для организации фитнес - центра инициатор проекта планирует сделать следующие вложения:

№ п/п	Статья инвестиционных затрат	Сумма, руб.
1	Ремонт помещения	1 500 000,00
2	Приобретение спортоборудования	2 500 000,00
3	Приобретение мебели	700 000,00

4	Приобретение оргтехники	100 000,00
5	Приобретение душевых кабин	100 000,00
6	Приобретение инфракрасной сауны	100 000,00
7	Приобретение массажного стола	20 000,00
8	Оформление зоны релакса	250 000,00
9	Пополнение оборотных средств	930 000,00
ИТОГО		6 200 000,00

3.4. Экологические вопросы производства

Осуществление указанной деятельности не требует специальных экологических разрешений. Реализация проекта не приводит к существенному загрязнению окружающей среды. Единственным фактором, влияющим на экологическое состояние, является наличие бытового мусора. Инициатор проекта при необходимости планирует встать на учет в службе по экологическому надзору и регулярно контролировать воздействие на экологическое состояние и при необходимости уплачивать взносы за выбросы на окружающую среду.

4. Анализ рынка фитнес - услуг

Постоянное население г. Город на сегодня составляет 100 тыс. человек. Преимущественно это люди со средним достатком, заинтересованные в качественных фитнес - услугах.

На данном рынке работают преимущественно небольшие тренажерные залы, которые не могут предложить высокий уровень сервиса и разнообразия услуг. Серьезными конкурентами являются лишь фитнес клубы «Конкурент 1» и «Конкурент 2».

По данным экспертов, постоянно и стабильно, вне зависимости от финансовой ситуации, фитнес-клубы посещают всего 3-5% россиян. Таким образом, количество жителей г. Город, регулярно посещающих фитнес – клубы, составляет от 3 до 5 тысяч человек.

В среднем активные посетители фитнес – клубов тратят на эти цели около 2 000 – 2 500 рублей в месяц. Из этих данных можно сделать вывод, что объем рынка фитнес – услуг г. Город составляет около 8 – 10 млн. рублей в месяц.

В условиях падения уровня доходов от услуг фитнес-центров готовы отказаться только 4,5% опрошенных, а 21% в таких случаях готовы заменить свой любимый зал на более дешевый.

В 2017 году аналитики отметили рост рынка фитнес-услуг на 10%, в 2018г. и 2019г. наблюдалась похожая ситуация. Но в 2020г. беда в отрасль пришла из-за пандемии коронавируса, что привело к временному закрытию всех фитнес-центров.

Из трехмесячного простоя бизнес выходит изрядно пострадавшим. В момент открытия выручка фитнес-клубов от членства может сократиться до 50%, из которых 10–15% восстановятся достаточно быстро, а остальные 35% будут восстанавливаться еще в течение полугода. Как раз на момент предполагаемого полного восстановления рынка и намечено открытие фитнес-центра инициатором проекта.

В то же время выручка от продажи дополнительных услуг, таких как персональные тренировки, может даже увеличиться по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В период восстановления рынка лидерами станут клубы, у которых очень маленькие операционные расходы. Это те, у кого небольшое количество персонала и низкие эксплуатационные расходы. В выигрыше будут «сухие» клубы без бассейна, расположенные в торговых центрах. Им будет легче адаптироваться к новым обстоятельствам. А большие заведения с бассейном, детскими клубами, в отдельных зданиях попадают в наиболее сложную ситуацию, так как долги они накапливают гораздо быстрее и, соответственно, их реабилитация может занять больше времени.

Выживет и та категория клубов, владельцы которых держали их не для прибыли. Они являлись субпродуктом. Например, они были открыты в интересах торговых центров.

Есть случаи, когда владельцы торговых центров открывали по франшизе фитнес клубы для повышения посещаемости своих объектов недвижимости и как следствие повышения средних арендных ставок для сосредоточенных там магазинов. Или, например, владельцы офисного центра открывали фитнес-клуб, чтобы эта услуга позволяла повысить спрос на свои помещения.

В целом ситуация на рынке фитнес-индустрии нами оценивается позитивно и после окончания эпидемии коронавируса мы ожидаем восстановление докризисного роста количества занимающихся спортом примерно на 8-10% в год.

5. Внешнее окружение и маркетинг

5.1. Рынок сырья, материалов и комплектующих

Для работы фитнес - центра инициатору проекта потребуется приобретать расходные материалы. При их покупке компания будет руководствоваться принципами наиболее низкой цены и высокого качества.

5.2. Конкуренция на рынке сбыта

Сегодня на данном рынке работают преимущественно небольшие тренажерные залы, которые не могут предложить высокий уровень сервиса и разнообразия услуг. Серьезными конкурентами являются лишь фитнес клубы «Конкурент 1» и «Конкурент 2».

В рамках бизнес-планирования нами проведен SWOT-анализ, результаты которого отражены в нижерасположенной таблице:

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Выгодное место расположения центра. 2. Большая площадь залов. 3. Новое современное оборудование и тренажеры. 4. Большой ассортимент предлагаемых услуг. 5. Высококвалифицированный тренерский состав. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость формирования клиентской базы «с нуля». 2. Отсутствие заработанной у клиентов репутации. 3. Наличие действующих организаций - конкурентов.
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение ёмкости рынка фитнес-услуг. 2. Усиление агитации в пользу спорта и здорового образа жизни. 3. Формирование и укрепление положительного имиджа фитнес-центра. 4. Замещение части доли конкурентов за счет «перетока» клиентов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление новых конкурентов. 2. Уменьшение количества свободного времени, отводимого на отдых, у действующих и потенциальных клиентов. 3. Снижение реально располагаемых доходов населения.

5.3. Маркетинговый план

Маркетинговая политика реализации бизнес плана состоит из следующих компонентов:

1. Ценообразование;
2. Схема продаж товаров;
3. Реклама и иные способы продвижения продукции;
4. Методы стимулирования продаж;
5. Формирование имиджа предприятия (PR).

1. Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана. Почти так же важны и предусмотренные методы стимулирования продаж. Расходы на эти мероприятия не считаются издержками – это, скорее, внутренние инвестиции. Однако классифицируют их именно как постоянные издержки.

Будут использованы следующие методы ценообразования.

- Метод следования за конкурентом. Смысл данного метода: пристроившись «в хвост», крупному конкуренту завоевать свою долю рынка за счет каких-нибудь дополнительных преимуществ, системой скидок.

- Реальное ценообразование, учитывающее также политику скидок, и механизм корректировки цен с учетом спроса.

Все эти методы преследуют одну цель – привлечение клиента.

2. Схема продаж.

Центр будет специализироваться на оказании разнообразных фитнес услуг.

Для привлечения большего количества клиентов инициатор проекта планирует предложить широкий ассортимент услуг и занятий. Планируется регулярно проводить различные акции для привлечения новых посетителей.

3. Реклама и иные способы продвижения продукции.

Перед открытием фитнес - центра планируется провести рекламную пиар-акцию.

Продвижение продукта будет осуществляться с помощью рекламы в оффлайне и Интернета, а также использования метода «Цепной реакции» (когда один клиент рекомендует фирму другому потенциальному покупателю).

4. Методы стимулирования продаж.

В общем, схема стимулирования продаж будет выглядеть следующим образом:

- Усиление рекламной компании;
- Предоставление скидок постоянным посетителям;
- Подарки посетителям.

5. Формирование имиджа инициатора проекта (PR)

За счет широкого ассортимента услуг и их высокого качества в быстрые сроки будет формироваться положительный имидж фитнес-центра.

6. Организационный план

6.1. Управление проектом

Оператор проекта: ИП Иванов Иван Иванович.

Планируется, что штат сотрудников для реализации данного проекта составит 6 человек. Штатное расписание для бизнес-проекта приведено в таблице №1.

Таблица №1 – Штатное расписание проекта.

Наименование должности	Фонд оплаты труда после ввода центра в эксплуатацию, руб.
Администратор - 2 ед.	70 000,00
Тренер - 2 ед.	90 000,00
Техперсонал - 2 ед.	40 000,00
ИТОГО	200 000,00

Один из тренеров имеет образование и большой опыт работы в качестве массажиста.

6.2. Основные партнеры

В настоящий момент все основные партнеры предпринимателя определены.

Финансирование вложений в проект планируется за счет средств банковского кредита в сумме 6 000 000 руб., привлеченных на 3 года под 10% годовых, и собственных средств инициатора проекта в сумме 200 000 руб.

Основными посетителями фитнес - центра станут местные жители, заинтересованные в качественных и разнообразных фитнес - услугах.

6.3. График реализации проекта

Сроки реализации проекта: с 01.10.2020г. по 30.09.2023г.

Этапы реализации проекта:

- с 01.10.2020г. по 30.11.2020г. – ремонт арендуемого помещения, приобретение мебели и оборудования;
- 01.12.2020г. по 30.09.2023г. – запуск и стабильная работа фитнес - центра.

6.4. Правовые вопросы осуществления проекта

Оформление специальной разрешительной документации для реализации проекта производится в соответствии с законодательством Российской Федерации и субъекта РФ.

7. Финансовый план

7.1. Условия и допущения, принятые для расчета

Финансово-экономическая оценка проекта выполнена с применением программы Project Expert 7.21.

При проведении расчетов мы ориентировались на следующие требования:

- расчет выполняется в постоянных ценах на момент разработки бизнес плана без учета инфляции;
- расчет выполняется на период, превышающий срок окупаемости проекта и возврата заемных средств;
- расчеты производятся с ежемесячной периодичностью;
- значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте платежа и пересчитываются в рубли по единому курсу ЦБ РФ на момент выполнения расчетов;
- остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

Расчеты экономической эффективности проекта выполняются с учетом официального издания Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов (Утверждены: Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999), вторая редакция, рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 421 с. Электронная версия данного документа приведена в базе «Консультант Плюс» под приведенным выше номером.

В связи с этим в бизнес-плане не приводится полная методика расчетов и формы расчетных таблиц.

7.2. Исходные данные

Данные для расчета получены из следующих источников: отчет об исследовании рынка, проводимого инициатором проекта, коммерческие предложения поставщиков, законодательные акты РФ и субъекта РФ.

7.2.1. Налоговое окружение

В период реализации проекта организация планирует применять УСН с объектом налогообложения «доходы».

В целом, весь объем уплачиваемых инициатором проекта налогов, будет выглядеть следующим образом:

Название налога	База	Период	Ставка
Единый налог при УСН	Выручка	Квартал	6 %
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30.2 %

В цифровом выражении весь объем страховых взносов, уплачиваемых на наемных работников в период реализации проекта, будет выглядеть следующим образом:

Строка	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021
Единый налог при УСН		26 700,00			146 850,00		
Страховые взносы	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00
ИТОГО	60 400,00	87 100,00	60 400,00	60 400,00	207 250,00	60 400,00	60 400,00

Строка	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
Единый налог при УСН	154 860,00			93 450,00			160 200,00
Страховые взносы	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00
ИТОГО	215 260,00	60 400,00	60 400,00	153 850,00	60 400,00	60 400,00	220 600,00

Строка	2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022	8.2022
Единый налог при УСН			160 200,00			154 860,00	
Страховые взносы	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00
ИТОГО	60 400,00	60 400,00	220 600,00	60 400,00	60 400,00	215 260,00	60 400,00

Строка	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023	2.2023	3.2023
Единый налог при УСН		93 450,00			160 200,00		
Страховые взносы	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00
ИТОГО	60 400,00	153 850,00	60 400,00	60 400,00	220 600,00	60 400,00	60 400,00

Строка	4.2023	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023	9.2023
Единый налог при УСН	160 200,00			154 860,00		
Страховые взносы	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00	60 400,00
ИТОГО	220 600,00	60 400,00	60 400,00	215 260,00	60 400,00	60 400,00

7.2.2. Номенклатура и цены продукции/услуг

Инициатор проекта планирует предложить на рынке услуги фитнес - центра.

Предполагается, что стоимость разового посещения фитнес центра будет составлять около 200 руб. за час. Детализированная ценовая политика на каждый вид оказываемых услуг утверждена отдельным прайсом.

По расчетам, использованным разработчиком, цены на услуги не будут меняться в течение сезона.

7.2.3. План оказания услуг

Планируется, что фитнес - центр будет введен в эксплуатацию в декабре 2020г., а уже в феврале 2021г. сможет выйти на плановые объемы оказания услуг. В теплые месяца года ожидается сезонное падение посещаемости центра. Спад составит:

- июнь – 10%;
- июль – 50%;
- август – 50%;
- сентябрь – 25%.

7.2.4. Номенклатура и цены сырья, материалов и пр.

Для данного проекта материальными затратами являются затраты на расходные материалы для работы фитнес - центра. Расходы на эти цели включены в состав прочих расходов при реализации проекта.

7.2.5. Численность персонала и заработная плата

Планируется, что в реализации указанного проекта будут принимать участие 6 человек. Затраты на оплату труда указанному персоналу без учета страховых взносов приведены ниже:

Наименование должности	Фонд оплаты труда после ввода центра в эксплуатацию, руб.
Администратор - 2 ед.	70 000,00
Тренер - 2 ед.	90 000,00
Техперсонал - 2 ед.	40 000,00
ИТОГО	200 000,00

7.2.6. Накладные расходы

При реализации данного бизнес проекта инициатор будет иметь накладные расходы. Размер указанных накладных расходов с разбивкой по видам и месяцам приведен ниже:

Строка	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021
Сигнализация	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Связь	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Коммунальные расходы	55 000,00	55 000,00	55 000,00	55 000,00	55 000,00	55 000,00	33 000,00
Реклама	30 000,00	30 000,00	30 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Прочие расходы	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Взносы на ИП				10 219,00			10 219,00

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Аренда помещения	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
ИТОГО	253 000,00	253 000,00	253 000,00	243 219,00	233 000,00	233 000,00	221 219,00

Строка	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021
Сигнализация	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Связь	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Коммунальные расходы	16 500,00	16 500,00	16 500,00	16 500,00	33 000,00	55 000,00	55 000,00
Реклама	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Прочие расходы	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Взносы на ИП			10 219,00			10 219,00	
Аренда помещения	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
ИТОГО	194 500,00	194 500,00	204 719,00	194 500,00	211 000,00	243 219,00	233 000,00

Строка	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022
Сигнализация	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Связь	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Коммунальные расходы	55 000,00	55 000,00	55 000,00	55 000,00	33 000,00	16 500,00	16 500,00
Реклама	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Прочие расходы	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Взносы на ИП		10 219,00			10 219,00		
Аренда помещения	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
ИТОГО	233 000,00	243 219,00	233 000,00	233 000,00	221 219,00	194 500,00	194 500,00

Строка	7.2022	8.2022	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023
Сигнализация	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Связь	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Коммунальные расходы	16 500,00	16 500,00	33 000,00	55 000,00	55 000,00	55 000,00	55 000,00
Реклама	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Прочие расходы	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Взносы на ИП	10 219,00			10 219,00			10 219,00
Аренда помещения	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
ИТОГО	204 719,00	194 500,00	211 000,00	243 219,00	233 000,00	233 000,00	243 219,00

Строка	2.2023	3.2023	4.2023	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023
Сигнализация	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Связь	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Коммунальные расходы	55 000,00	55 000,00	33 000,00	16 500,00	16 500,00	16 500,00	16 500,00
Реклама	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Прочие расходы	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Взносы на ИП			10 219,00			10 219,00	
Аренда помещения	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00	130 000,00
ИТОГО	233 000,00	233 000,00	221 219,00	194 500,00	194 500,00	204 719,00	194 500,00

Строка	9.2023
Сигнализация	10 000,00
Связь	3 000,00
Коммунальные расходы	33 000,00
Реклама	10 000,00
Прочие расходы	25 000,00
Взносы на ИП	
Аренда помещения	130 000,00
ИТОГО	211 000,00

7.3. Калькуляция себестоимости продукции (услуг)

Калькуляция себестоимости товаров (услуг) выполнена, исходя из оценки затрат инициатора проекта при работе на полную (проектную) мощность на основе данных, приведенных в пунктах 7.2.4 – 7.2.6.

Так, при выходе на проектную мощность по работе фитнес - центра совокупные затраты составят около 60% от выручки от реализации, что позволяет инициатору проекта иметь достаточно хорошую норму прибыли.

7.4. Расчет выручки

Расчет выручки выполнен на основе исходных данных, приведенных в пунктах 7.2.2 – 7.2.3, для каждого интервала планирования.

Планируется, что фитнес - центр будет введен в эксплуатацию в декабре 2020г., а уже в феврале 2021г. сможет выйти на плановые объемы оказания услуг. В теплые месяца года ожидается сезонное падение посещаемости центра до 50% от проектных значений.

Расчет ежемесячного объема выручки приведен ниже:

Строка	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021
Тренажерный зал	200 000,00	300 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	360 000,00
Зал групповых занятий	200 000,00	300 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	360 000,00
Сауна инфракрасная	17 500,00	26 250,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	31 500,00
Массажный кабинет	12 500,00	18 750,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	22 500,00
Комната релакса	15 000,00	22 500,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	27 000,00
ИТОГО	445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	801 000,00

Строка	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022
Тренажерный зал	200 000,00	200 000,00	300 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00
Зал групповых занятий	200 000,00	200 000,00	300 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00
Сауна инфракрасная	17 500,00	17 500,00	26 250,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00
Массажный кабинет	12 500,00	12 500,00	18 750,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Комната релакса	15 000,00	15 000,00	22 500,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
ИТОГО	445 000,00	445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00

Строка	2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022	8.2022
Тренажерный зал	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	360 000,00	200 000,00	200 000,00
Зал групповых занятий	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	360 000,00	200 000,00	200 000,00
Сауна инфракрасная	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	31 500,00	17 500,00	17 500,00
Массажный кабинет	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	22 500,00	12 500,00	12 500,00
Комната релакса	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	27 000,00	15 000,00	15 000,00
ИТОГО	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00

Строка	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023	2.2023	3.2023
Тренажерный зал	300 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Зал групповых занятий	300 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00	400 000,00
Сауна инфракрасная	26 250,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00	35 000,00
Массажный кабинет	18 750,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00	25 000,00
Комната релакса	22 500,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
ИТОГО	667 500,00	890 000,00					

Строка	4.2023	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023	9.2023
Тренажерный зал	400 000,00	400 000,00	360 000,00	200 000,00	200 000,00	300 000,00
Зал групповых занятий	400 000,00	400 000,00	360 000,00	200 000,00	200 000,00	300 000,00
Сауна инфракрасная	35 000,00	35 000,00	31 500,00	17 500,00	17 500,00	26 250,00
Массажный кабинет	25 000,00	25 000,00	22 500,00	12 500,00	12 500,00	18 750,00
Комната релакса	30 000,00	30 000,00	27 000,00	15 000,00	15 000,00	22 500,00
ИТОГО	890 000,00	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00	667 500,00

7.5. Потребность в первоначальных оборотных средствах

На начальном этапе работы проекта размер оборотных средств составит 930 тыс. руб. Этой величины будет достаточно, чтобы обеспечить все текущие потребности проекта в оборотных средствах до выхода на самоокупаемость. Учитывая, что изъятия оборотных денежных средств в течение всего периода реализации проекта не предполагается, можно сделать вывод о достаточности оборотных средств для реализации проекта.

7.6. Инвестиционные издержки

Инвестиционные затраты будут осуществлены лишь в период старта проекта – с октября по ноябрь 2020г. включительно. Совокупный размер инвестиционных затрат с разбивкой по статьям и периодам их осуществления приведен ниже:

Инвестиционный план

№	Наименование этапа	Длит-ть	Дата начала	Дата окончания	Стоимость (руб.)
1	📁 Организация фитнес-центра	61	01.10.2020	30.11.2020	5 270 000,00
2	— 📌 Ремонт помещения	61	01.10.2020	30.11.2020	1 500 000,00
3	— 📌 Приобретение спортоборудования	30	01.11.2020	30.11.2020	2 500 000,00
4	— 📌 Приобретение мебели	30	01.11.2020	30.11.2020	700 000,00
5	— 📌 Приобретение оргтехники	30	01.11.2020	30.11.2020	100 000,00
6	— 📌 Приобретение душевых кабин	30	01.11.2020	30.11.2020	100 000,00
7	— 📌 Приобретение инфракрасной сауны	30	01.11.2020	30.11.2020	100 000,00
8	— 📌 Приобретение массажного стола	30	01.11.2020	30.11.2020	20 000,00
9	— 📌 Оформление зоны релакса	30	01.11.2020	30.11.2020	250 000,00

7.7. Расчет прибылей, убытков и денежных потоков

Отчет о прибылях и убытках.

Представляет собой самую привычную форму финансовой оценки (форма №2 приложения к балансу предприятия). Назначение этой формы – анализ на каждом интервале планирования соотношения доходов предприятия (проекта), относимых в соответствии с учетной политикой предприятия к данному периоду, со связанными с ними расходами, а также налоговыми выплатами и дивидендами.

Отчет о прибылях и убытках необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся наряду с амортизацией одним из основных источников денежных средств, для возврата займов, привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете о прибылях и убытках «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования. В частности, оплата сырья обычно происходит в интервалах планирования, предшествующих периоду их использования в производстве, а поступление средств за готовую продукцию, произведенную в данном периоде, – в последующих интервалах планирования.

Отчет о прибылях и убытка в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

Отчет о движении денежных средств

Предназначен для расчета денежного потока проекта и оценки его финансовой реализуемости.

Денежный поток проекта рассчитывается на каждом интервале планирования проекта как сальдо притока и оттока денежных средств:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы (продажа основных средств и пр.), увеличение акционерного (уставного) капитала за счет денежных взносов акционеров (учредителей), привлечение заемных средств (кредиты, ссуды, облигации);
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления, погашение займов и выплата процентов, выплата дивидендов.

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение накопленного денежного потока (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Выполнение данного условия обеспечивается подбором соответствующих источников финансирования, покрывающих дефицит денежных средств на этапе осуществления капитальных затрат и формирования первоначальных оборотных средств. Нехватка наличности в каком-либо из последующих интервалов планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования. При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл.

Отчет о движении денежных средств (кэш-фло) в разрезе каждого месяца реализации проекта приведен в приложении к настоящему бизнес плану.

7.8. Источники, формы и условия финансирования

Финансирование вложений в проект планируется за счет средств банковского кредита в сумме 6 000 000 руб., привлеченных на 3 года под 10% годовых, и собственных средств инициатора проекта в сумме 200 000 руб.

Банковское финансирование предполагается привлечь одной суммой в октябре 2019г.

Возврат заемных средств предполагается осуществлять с отсрочкой первой выплаты на период 6 месяцев. График выплат основного долга по кредиту приведен ниже:

Строка	4.2021	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021
Кредит банка	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
ИТОГО	200 000,00							

Строка	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022
Кредит банка	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
ИТОГО	200 000,00							

Строка	8.2022	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023	2.2023	3.2023
Кредит банка	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
ИТОГО	200 000,00							

Строка	4.2023	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023	9.2023
Кредит банка	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
ИТОГО	200 000,00					

График уплаты процентов по кредиту приведен ниже:

Строка	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021	5.2021	6.2021
Кредит банка	43 333,33	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	48 333,33	46 666,67	45 000,00
ИТОГО	43 333,33	50 000,00	48 333,33	46 666,67	45 000,00				

Строка	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022
Кредит банка	43 333,33	41 666,67	40 000,00	38 333,33	36 666,67	35 000,00	33 333,33	31 666,67	30 000,00
ИТОГО	43 333,33	41 666,67	40 000,00	38 333,33	36 666,67	35 000,00	33 333,33	31 666,67	30 000,00

Строка	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022	8.2022	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022
Кредит банка	28 333,33	26 666,67	25 000,00	23 333,33	21 666,67	20 000,00	18 333,33	16 666,67	15 000,00
ИТОГО	28 333,33	26 666,67	25 000,00	23 333,33	21 666,67	20 000,00	18 333,33	16 666,67	15 000,00

Строка	1.2023	2.2023	3.2023	4.2023	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023
Кредит банка	13 333,33	11 666,67	10 000,00	8 333,33	6 666,67	5 000,00	3 333,33	1 666,67
ИТОГО	13 333,33	11 666,67	10 000,00	8 333,33	6 666,67	5 000,00	3 333,33	1 666,67

7.9. Оценка экономической эффективности проекта

При оценке эффективности проекта были рассчитаны:

Срок окупаемости (РВР).

Сроком окупаемости ("простым") называется продолжительность периода от начала расчета до наиболее раннего интервала планирования, после которого чистый доход проекта становится и в дальнейшем остается положительным.

Чистый доход проекта рассчитывается нарастающим итогом на основе следующего денежного потока:

- приток: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы;
- отток: инвестиционные издержки, текущие затраты (без амортизации), налоги и отчисления.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)

Дисконтированный срок окупаемости определяется аналогично «простому», но на основе чистого дисконтированного дохода и, соответственно, дисконтированного денежного потока проекта.

При этом значения денежного потока приводятся к начальному интервалу планирования (дисконтируются) путем умножения на соответствующий коэффициент дисконтирования:

$$dt = 1 / (1 + Dt)^{t-1} ,$$

где: t - номер интервала планирования ($t = 1, 2, \dots$);

Dt – зависит от длительности t -го интервала планирования и равна: $\sqrt[12]{D}$ для месяца; $\sqrt[4]{D}$ для квартала; $\sqrt[2]{D}$ для полугодия; D для годового интервала;

D – принятая ставка дисконтирования проекта (ее обоснование приводится ниже).

Чистая приведенная стоимость (NPV)

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистая приведенная стоимость, которая равна значению чистого дисконтированного дохода на последнем интервале планирования (накопленный дисконтированный эффект, рассчитанный нарастающим итогом за период расчета проекта).

Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта с учетом в составе ставки дисконтирования: темпа инфляции, минимальной нормы прибыли кредитора и поправки на риск проекта.

Необходимо, чтобы чистая приведенная стоимость проекта была положительна.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах чистой приведенной стоимости, либо с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета IRR.

Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам.

Конкретное значение поправки принимается по нижней, средней или верхней границе интервала типового риска в зависимости от приведенной в бизнес-плане соответствующей оценки величины специфических рисков и чувствительности к ним проекта.

Ставка дисконтирования, учитывающая риски проекта, (D) определяется в процентах по формуле:

$$D = d \times 100 + P,$$

где: P - поправка на риск.

Банк оставляет за собой право корректировать ставку дисконтирования по результатам экспертизы бизнес-плана и других материалов по проекту.

Показатели экономической эффективности проекта приведены ниже:

Показатель	Рубли
Ставка дисконтирования, %	6,50
Период окупаемости - РВ, мес.	29
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	31
Средняя норма рентабельности - ARR, %	40,39
Чистый приведенный доход - NPV	749 259
Индекс прибыльности - PI	1,11
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	15,60
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	10,20

Период расчета интегральных показателей - 36 мес.

График окупаемости проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

8. Оценка рисков

8.1. Анализ чувствительности

При разработке проекта проводится однопараметрический анализ чувствительности NPV к изменению каждого из основных параметров проекта на 2, 4, 6, 8 и 10 процентов, как в сторону увеличения, так и уменьшения их значений.

Анализ чувствительности проекта призван показать, как изменится чистый приведенный доход при некотором снижении (увеличении) ряда факторов, оказывающих на нее прямое влияние.

Для указанного проекта рассмотрено влияние на изменение чистого приведенного дохода таких ее составляющих, как объем инвестиций, объем сбыта, общие издержки и фонд оплаты труда. Влияние изменения указанных факторов на чистый приведенный доход раскрыто в нижеследующей таблице:

№ п/п	Фактор влияния	-10	-8	-6	-4	-2	0	2	4	6	8	10
1	Объем инвестиций	1 273 893,32	1 168 966,49	1 064 039,65	959 112,82	854 185,99	749 259,16	644 332,32	539 405,49	434 478,66	329 551,83	224 624,99
2	Объем сбыта	-1 479 823,58	-1 034 007,03	-588 190,48	-142 373,94	303 442,61	749 259,16	1 195 075,70	1 640 892,25	2 086 708,79	2 532 525,34	2 978 341,89
3	Общие издержки	1 478 389,69	1 332 563,58	1 186 737,47	1 040 911,37	895 085,26	749 259,16	603 433,05	457 606,94	311 780,84	165 954,73	20 128,62
4	Фонд заработной платы	1 553 769,02	1 392 867,05	1 231 965,07	1 071 063,10	910 161,13	749 259,16	588 357,18	427 455,21	266 553,24	105 651,27	-55 250,71

Графики чувствительности проекта к указанным факторам приведены в приложении к настоящему бизнес-плану.

8.2. Уровень безубыточности

Одним из наиболее распространенных методов расчета критических точек проекта является определение точки безубыточности проекта. Его смысл заключается в определении уровня производства (продаж), при котором проект остается безубыточным.

Для расчета точки безубыточности мы использовали отчет о прибылях и убытках (пункт 7.7). На интервале планирования после выхода на проектную мощность методом итераций подбирается значение объема производства (обычно в натуральном выражении), при котором проект не приносит ни прибыли, ни убытка.

Данный проект будет безубыточен, если в стоимостном выражении фитнес - центр будет приносить около 500 тыс. руб. выручки в месяц. График безубыточности проекта приведен в приложении к настоящему бизнес-плану.

8.3. Оценка проектных рисков

В данном разделе бизнес-плана, в отличие от пунктов 8.1 - 8.2, проводится качественный анализ рисков проекта, не поддающихся формальному анализу.

Нами оценивается вероятность возникновения рисков при реализации проекта, а также устойчивость проекта по отношению к рискам, отнесенным к категории вероятных.

Указанный проект является очень конкурентным и жизнеспособным. В перспективе инвестор предполагает получать стабильную прибыль от реализации проекта. К сильным сторонам проекта и его конкурентным преимуществам можно отнести:

- выгодное месторасположение центра;
- большая площадь залов;
- новое современное оборудование и тренажеры;
- большой ассортимент предлагаемых услуг;
- высококвалифицированный тренерский состав.

Но в тоже время для работы проекта имеются определенные риски, которые также необходимо отразить в настоящем проекте. Все риски, которые могут возникнуть у инвестора при реализации указанного проекта можно условно подразделить на следующие группы:

1. Технологически (производственные);
2. Организационные;
3. Финансовые;
4. Политические.

Под технологическими рисками инвестор подразумевает перебои с приобретением спортивного оборудования и расходных материалов у поставщиков. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, установив прочные партнерские отношения с несколькими поставщиками.

Под организационными рисками инвестор подразумевает возможные сложности с набором квалифицированного персонала. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, воспользовавшись услугами профессиональных кадровых агентств.

Под финансовыми рисками инвестор подразумевает возможное увеличение налоговой нагрузки. Предупредить и минимизировать указанные риски можно, скорректировав ценовую политику фитнес - центра.

Под политическими рисками инвестор подразумевает возможную смену политического режима и дестабилизацию в стране. Предупредить и минимизировать указанные риски инвестор возможности не имеет.

Определить в какую стоимость обойдется возможное предупреждение и минимизация рисков не представляется возможным в связи с множеством факторов и рисков, могущих повлиять на начинаемый бизнес.

Приложения

Таблица 9.1 Отчет о прибылях и убытках

Строка	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021
Валовый объем продаж			445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00
Налоги с продаж			26 700,00	40 050,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00
Чистый объем продаж			418 300,00	627 450,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00
Валовая прибыль			418 300,00	627 450,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00
Административные издержки				10 219,00			10 219,00
Производственные издержки	223 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	201 000,00
Маркетинговые издержки	30 000,00	30 000,00	30 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Зарплата производственного персонала			260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00
Суммарные постоянные издержки	253 000,00	253 000,00	513 400,00	503 619,00	493 400,00	493 400,00	481 619,00
Амортизация			5 270 000,00				
Проценты по кредитам	43 333,33	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	48 333,33
Суммарные непроизводственные издержки	43 333,33	50 000,00	5 320 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	48 333,33
Убытки предыдущих периодов				50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28
Прибыль до выплаты налога	-296 333,33	-303 000,00	-5 415 100,00	73 831,00	293 200,00	293 200,00	306 647,67
Налогооблагаемая прибыль				51 681,70	243 079,72	243 079,72	256 527,39
Чистая прибыль	-296 333,33	-303 000,00	-5 415 100,00	73 831,00	293 200,00	293 200,00	306 647,67

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Строка	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021	12.2021
Валовый объем продаж	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00
Налоги с продаж	53 400,00	48 060,00	26 700,00	26 700,00	40 050,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00
Чистый объем продаж	836 600,00	752 940,00	418 300,00	418 300,00	627 450,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00
Валовая прибыль	836 600,00	752 940,00	418 300,00	418 300,00	627 450,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00
Административные издержки			10 219,00			10 219,00		
Производственные издержки	184 500,00	184 500,00	184 500,00	184 500,00	201 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00
Маркетинговые издержки	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Зарплата производственного персонала	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00
Суммарные постоянные издержки	454 900,00	454 900,00	465 119,00	454 900,00	471 400,00	503 619,00	493 400,00	493 400,00
Амортизация								
Проценты по кредитам	46 666,67	45 000,00	43 333,33	41 666,67	40 000,00	38 333,33	36 666,67	35 000,00
Суммарные непроизводственные издержки	46 666,67	45 000,00	43 333,33	41 666,67	40 000,00	38 333,33	36 666,67	35 000,00
Убытки предыдущих периодов	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28
Прибыль до выплаты налога	335 033,33	253 040,00	-90 152,33	-78 266,67	116 050,00	294 647,67	306 533,33	308 200,00
Налогооблагаемая прибыль	284 913,06	202 919,72				157 343,39	256 413,06	258 079,72
Чистая прибыль	335 033,33	253 040,00	-90 152,33	-78 266,67	116 050,00	294 647,67	306 533,33	308 200,00

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Строка	1.2022	2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022	8.2022
Валовый объем продаж	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00
Налоги с продаж	53 400,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00	48 060,00	26 700,00	26 700,00
Чистый объем продаж	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	752 940,00	418 300,00	418 300,00
Валовая прибыль	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	752 940,00	418 300,00	418 300,00
Административные издержки	10 219,00			10 219,00			10 219,00	
Производственные издержки	223 000,00	223 000,00	223 000,00	201 000,00	184 500,00	184 500,00	184 500,00	184 500,00
Маркетинговые издержки	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Зарплата производственного персонала	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00
Суммарные постоянные издержки	503 619,00	493 400,00	493 400,00	481 619,00	454 900,00	454 900,00	465 119,00	454 900,00
Амортизация								
Проценты по кредитам	33 333,33	31 666,67	30 000,00	28 333,33	26 666,67	25 000,00	23 333,33	21 666,67
Суммарные непроизводственные издержки	33 333,33	31 666,67	30 000,00	28 333,33	26 666,67	25 000,00	23 333,33	21 666,67
Убытки предыдущих периодов	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28
Прибыль до выплаты налога	299 647,67	311 533,33	313 200,00	326 647,67	355 033,33	273 040,00	-70 152,33	-58 266,67
Налогооблагаемая прибыль	249 527,39	261 413,06	263 079,72	276 527,39	304 913,06	222 919,72		
Чистая прибыль	299 647,67	311 533,33	313 200,00	326 647,67	355 033,33	273 040,00	-70 152,33	-58 266,67

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Строка	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023	2.2023	3.2023	4.2023
Валовый объем продаж	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00
Налоги с продаж	40 050,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00	53 400,00
Чистый объем продаж	627 450,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00
Валовая прибыль	627 450,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00	836 600,00
Административные издержки		10 219,00			10 219,00			10 219,00
Производственные издержки	201 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	223 000,00	201 000,00
Маркетинговые издержки	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Зарплата производственного персонала	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00
Суммарные постоянные издержки	471 400,00	503 619,00	493 400,00	493 400,00	503 619,00	493 400,00	493 400,00	481 619,00
Амортизация								
Проценты по кредитам	20 000,00	18 333,33	16 666,67	15 000,00	13 333,33	11 666,67	10 000,00	8 333,33
Суммарные непроизводственные издержки	20 000,00	18 333,33	16 666,67	15 000,00	13 333,33	11 666,67	10 000,00	8 333,33
Убытки предыдущих периодов	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28
Прибыль до выплаты налога	136 050,00	314 647,67	326 533,33	328 200,00	319 647,67	331 533,33	333 200,00	346 647,67
Налогооблагаемая прибыль		231 343,39	276 413,06	278 079,72	269 527,39	281 413,06	283 079,72	296 527,39
Чистая прибыль	136 050,00	314 647,67	326 533,33	328 200,00	319 647,67	331 533,33	333 200,00	346 647,67

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Строка	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023	9.2023
Валовый объем продаж	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00	667 500,00
Налоги с продаж	53 400,00	48 060,00	26 700,00	26 700,00	40 050,00
Чистый объем продаж	836 600,00	752 940,00	418 300,00	418 300,00	627 450,00
Валовая прибыль	836 600,00	752 940,00	418 300,00	418 300,00	627 450,00
Административные издержки			10 219,00		
Производственные издержки	184 500,00	184 500,00	184 500,00	184 500,00	201 000,00
Маркетинговые издержки	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Зарплата производственного персонала	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00	260 400,00
Суммарные постоянные издержки	454 900,00	454 900,00	465 119,00	454 900,00	471 400,00
Амортизация					
Проценты по кредитам	6 666,67	5 000,00	3 333,33	1 666,67	
Суммарные непроизводственные издержки	6 666,67	5 000,00	3 333,33	1 666,67	
Убытки предыдущих периодов	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28	50 120,28
Прибыль до выплаты налога	375 033,33	293 040,00	-50 152,33	-38 266,67	156 050,00
Налогооблагаемая прибыль	324 913,06	242 919,72			20 816,00
Чистая прибыль	375 033,33	293 040,00	-50 152,33	-38 266,67	156 050,00

Таблица 9.2. Кэш-фло

Строка	10.2020	11.2020	12.2020	1.2021	2.2021	3.2021	4.2021
Поступления от продаж			445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00
Общие издержки	253 000,00	253 000,00	253 000,00	243 219,00	233 000,00	233 000,00	221 219,00
Затраты на персонал			200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Суммарные постоянные издержки	253 000,00	253 000,00	453 000,00	443 219,00	433 000,00	433 000,00	421 219,00
Налоги			60 400,00	87 100,00	60 400,00	60 400,00	207 250,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-253 000,00	-253 000,00	-68 400,00	137 181,00	396 600,00	396 600,00	261 531,00
Затраты на приобретение активов	750 000,00	4 520 000,00					
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-750 000,00	-4 520 000,00					
Займы	6 000 000,00						
Выплаты в погашение займов							200 000,00
Выплаты процентов по займам	43 333,33	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	48 333,33
Кэш-фло от финансовой деятельности	5 956 666,67	-50 000,00	-50 000,00	-50 000,00	-50 000,00	-50 000,00	-248 333,33
Баланс наличности на начало периода	200 000,00	5 153 666,67	330 666,67	212 266,67	299 447,67	646 047,67	992 647,67
Баланс наличности на конец периода	5 153 666,67	330 666,67	212 266,67	299 447,67	646 047,67	992 647,67	1 005 845,33

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Строка	5.2021	6.2021	7.2021	8.2021	9.2021	10.2021	11.2021
Поступления от продаж	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00
Общие издержки	194 500,00	194 500,00	204 719,00	194 500,00	211 000,00	243 219,00	233 000,00
Затраты на персонал	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Суммарные постоянные издержки	394 500,00	394 500,00	404 719,00	394 500,00	411 000,00	443 219,00	433 000,00
Налоги	60 400,00	60 400,00	215 260,00	60 400,00	60 400,00	153 850,00	60 400,00
Кэш-фло от операционной деятельности	435 100,00	346 100,00	-174 979,00	-9 900,00	196 100,00	292 931,00	396 600,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Займы							
Выплаты в погашение займов	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Выплаты процентов по займам	46 666,67	45 000,00	43 333,33	41 666,67	40 000,00	38 333,33	36 666,67
Кэш-фло от финансовой деятельности	-246 666,67	-245 000,00	-243 333,33	-241 666,67	-240 000,00	-238 333,33	-236 666,67
Баланс наличности на начало периода	1 005 845,33	1 194 278,67	1 295 378,67	877 066,33	625 499,67	581 599,67	636 197,33
Баланс наличности на конец периода	1 194 278,67	1 295 378,67	877 066,33	625 499,67	581 599,67	636 197,33	796 130,67

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

Строка	12.2021	1.2022	2.2022	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022
Поступления от продаж	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	801 000,00
Общие издержки	233 000,00	243 219,00	233 000,00	233 000,00	221 219,00	194 500,00	194 500,00
Затраты на персонал	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Суммарные постоянные издержки	433 000,00	443 219,00	433 000,00	433 000,00	421 219,00	394 500,00	394 500,00
Налоги	60 400,00	220 600,00	60 400,00	60 400,00	220 600,00	60 400,00	60 400,00
Кэш-фло от операционной деятельности	396 600,00	226 181,00	396 600,00	396 600,00	248 181,00	435 100,00	346 100,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Займы							
Выплаты в погашение займов	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Выплаты процентов по займам	35 000,00	33 333,33	31 666,67	30 000,00	28 333,33	26 666,67	25 000,00
Кэш-фло от финансовой деятельности	-235 000,00	-233 333,33	-231 666,67	-230 000,00	-228 333,33	-226 666,67	-225 000,00
Баланс наличности на начало периода	796 130,67	957 730,67	950 578,33	1 115 511,67	1 282 111,67	1 301 959,33	1 510 392,67
Баланс наличности на конец периода	957 730,67	950 578,33	1 115 511,67	1 282 111,67	1 301 959,33	1 510 392,67	1 631 492,67

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

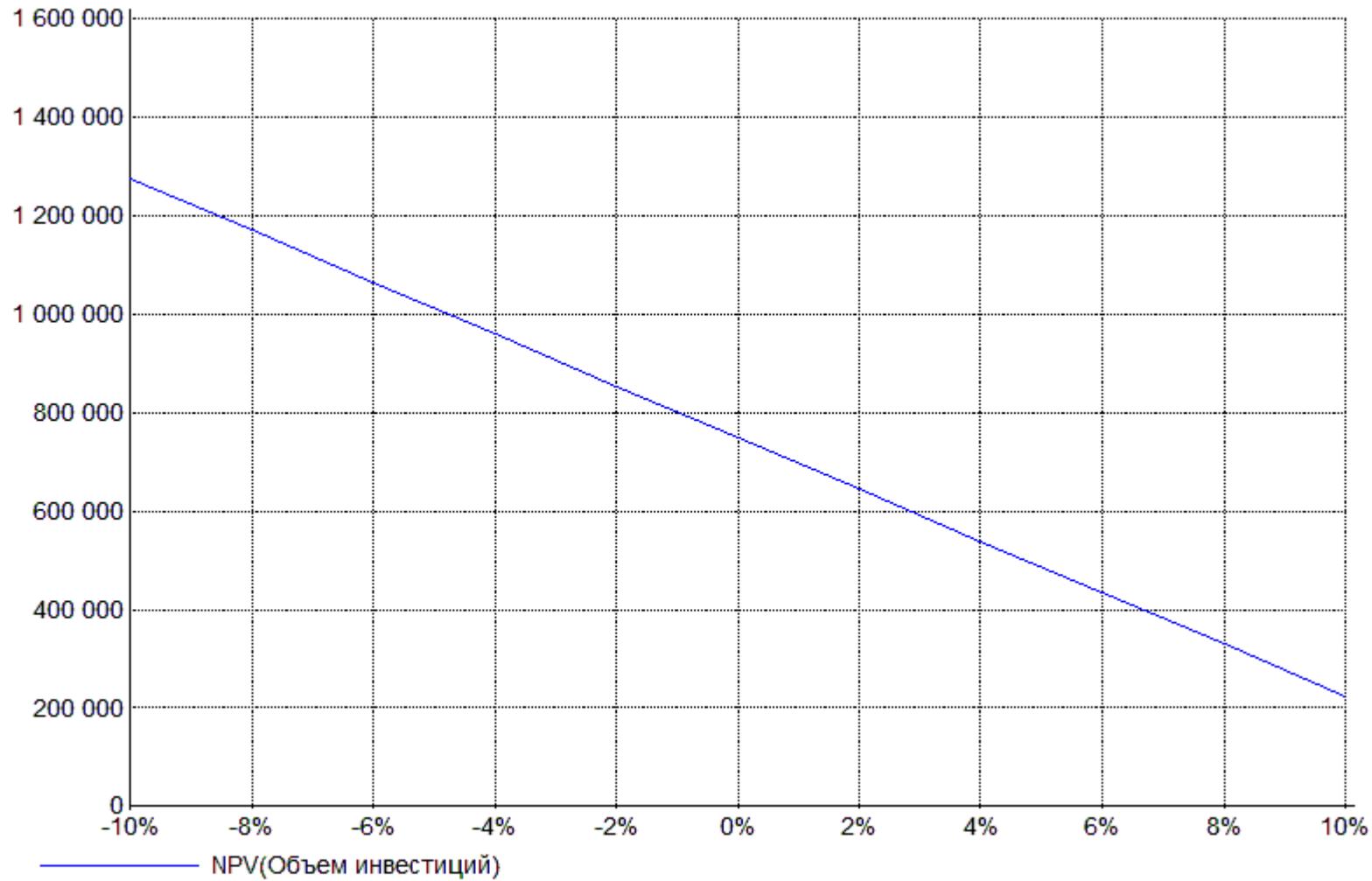
Строка	7.2022	8.2022	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	1.2023
Поступления от продаж	445 000,00	445 000,00	667 500,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00
Общие издержки	204 719,00	194 500,00	211 000,00	243 219,00	233 000,00	233 000,00	243 219,00
Затраты на персонал	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Суммарные постоянные издержки	404 719,00	394 500,00	411 000,00	443 219,00	433 000,00	433 000,00	443 219,00
Налоги	215 260,00	60 400,00	60 400,00	153 850,00	60 400,00	60 400,00	220 600,00
Кэш-фло от операционной деятельности	-174 979,00	-9 900,00	196 100,00	292 931,00	396 600,00	396 600,00	226 181,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Займы							
Выплаты в погашение займов	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Выплаты процентов по займам	23 333,33	21 666,67	20 000,00	18 333,33	16 666,67	15 000,00	13 333,33
Кэш-фло от финансовой деятельности	-223 333,33	-221 666,67	-220 000,00	-218 333,33	-216 666,67	-215 000,00	-213 333,33
Баланс наличности на начало периода	1 631 492,67	1 233 180,33	1 001 613,67	977 713,67	1 052 311,33	1 232 244,67	1 413 844,67
Баланс наличности на конец периода	1 233 180,33	1 001 613,67	977 713,67	1 052 311,33	1 232 244,67	1 413 844,67	1 426 692,33

Консалтинговая компания «Енютин и Партнеры»; bzplan.ru

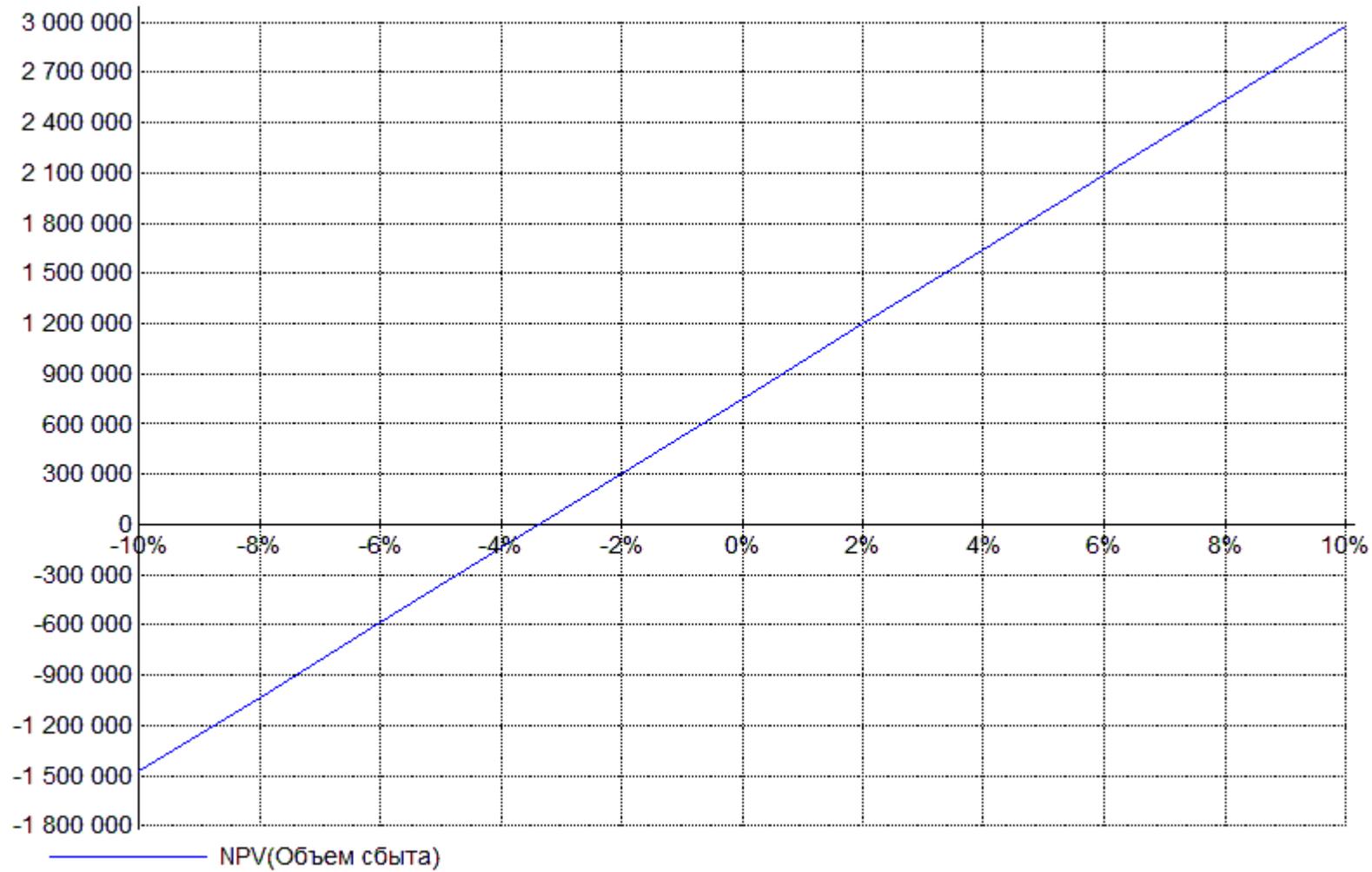
Строка	2.2023	3.2023	4.2023	5.2023	6.2023	7.2023	8.2023
Поступления от продаж	890 000,00	890 000,00	890 000,00	890 000,00	801 000,00	445 000,00	445 000,00
Общие издержки	233 000,00	233 000,00	221 219,00	194 500,00	194 500,00	204 719,00	194 500,00
Затраты на персонал	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Суммарные постоянные издержки	433 000,00	433 000,00	421 219,00	394 500,00	394 500,00	404 719,00	394 500,00
Налоги	60 400,00	60 400,00	220 600,00	60 400,00	60 400,00	215 260,00	60 400,00
Кэш-фло от операционной деятельности	396 600,00	396 600,00	248 181,00	435 100,00	346 100,00	-174 979,00	-9 900,00
Затраты на приобретение активов							
Кэш-фло от инвестиционной деятельности							
Займы							
Выплаты в погашение займов	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00	200 000,00
Выплаты процентов по займам	11 666,67	10 000,00	8 333,33	6 666,67	5 000,00	3 333,33	1 666,67
Кэш-фло от финансовой деятельности	-211 666,67	-210 000,00	-208 333,33	-206 666,67	-205 000,00	-203 333,33	-201 666,67
Баланс наличности на начало периода	1 426 692,33	1 611 625,67	1 798 225,67	1 838 073,33	2 066 506,67	2 207 606,67	1 829 294,33
Баланс наличности на конец периода	1 611 625,67	1 798 225,67	1 838 073,33	2 066 506,67	2 207 606,67	1 829 294,33	1 617 727,67

Строка	9.2023
Поступления от продаж	667 500,00
Общие издержки	211 000,00
Затраты на персонал	200 000,00
Суммарные постоянные издержки	411 000,00
Налоги	60 400,00
Кэш-фло от операционной деятельности	196 100,00
Затраты на приобретение активов	
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	
Займы	
Выплаты в погашение займов	200 000,00
Выплаты процентов по займам	
Кэш-фло от финансовой деятельности	-200 000,00
Баланс наличности на начало периода	1 617 727,67
Баланс наличности на конец периода	1 613 827,67

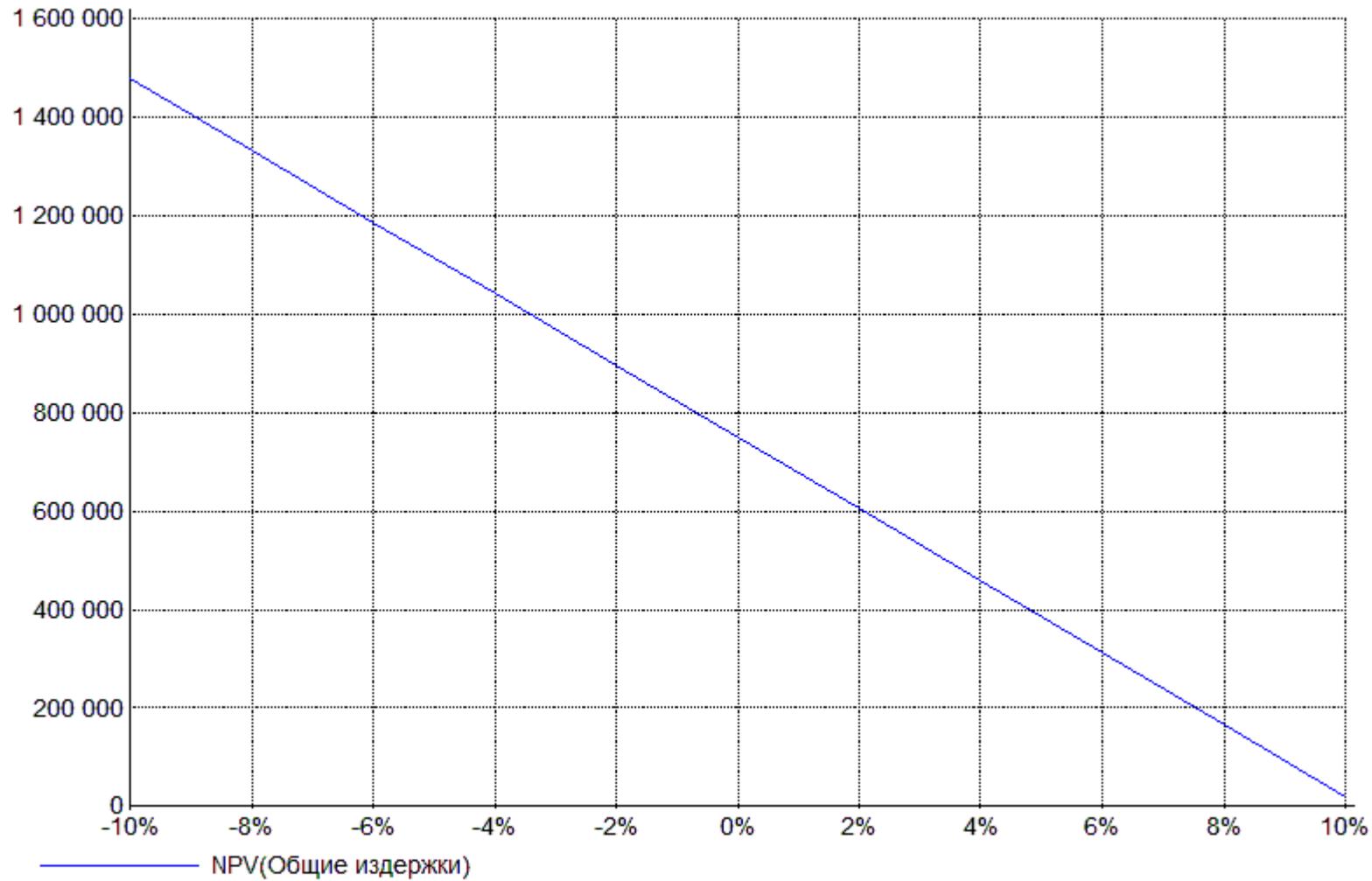
Анализ чувствительности (NPV - руб.)



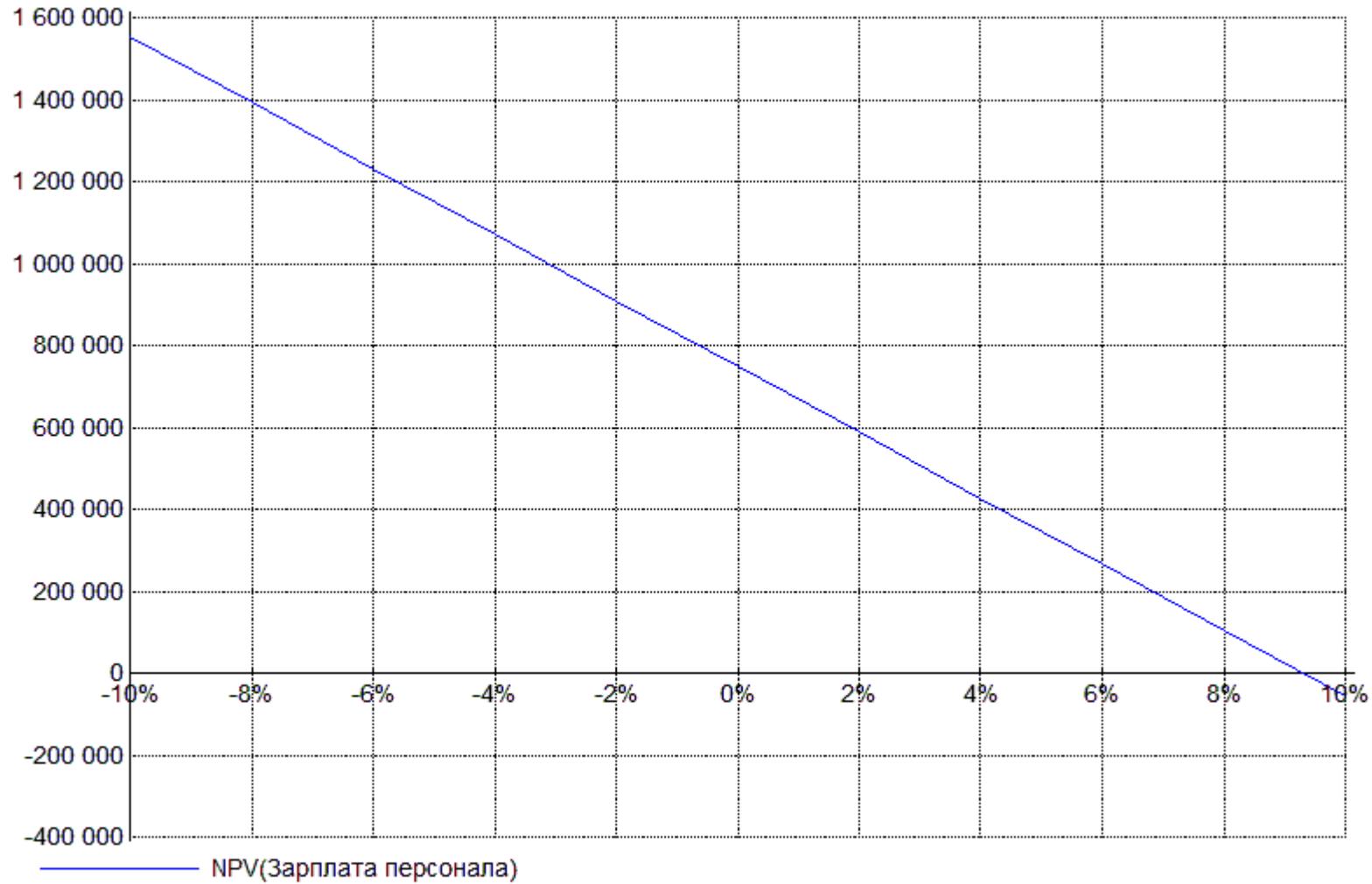
Анализ чувствительности (NPV - руб.)



Анализ чувствительности (NPV - руб.)



Анализ чувствительности (NPV - руб.)



Точка безубыточности ("Фитнес - Центр", 6.2021)

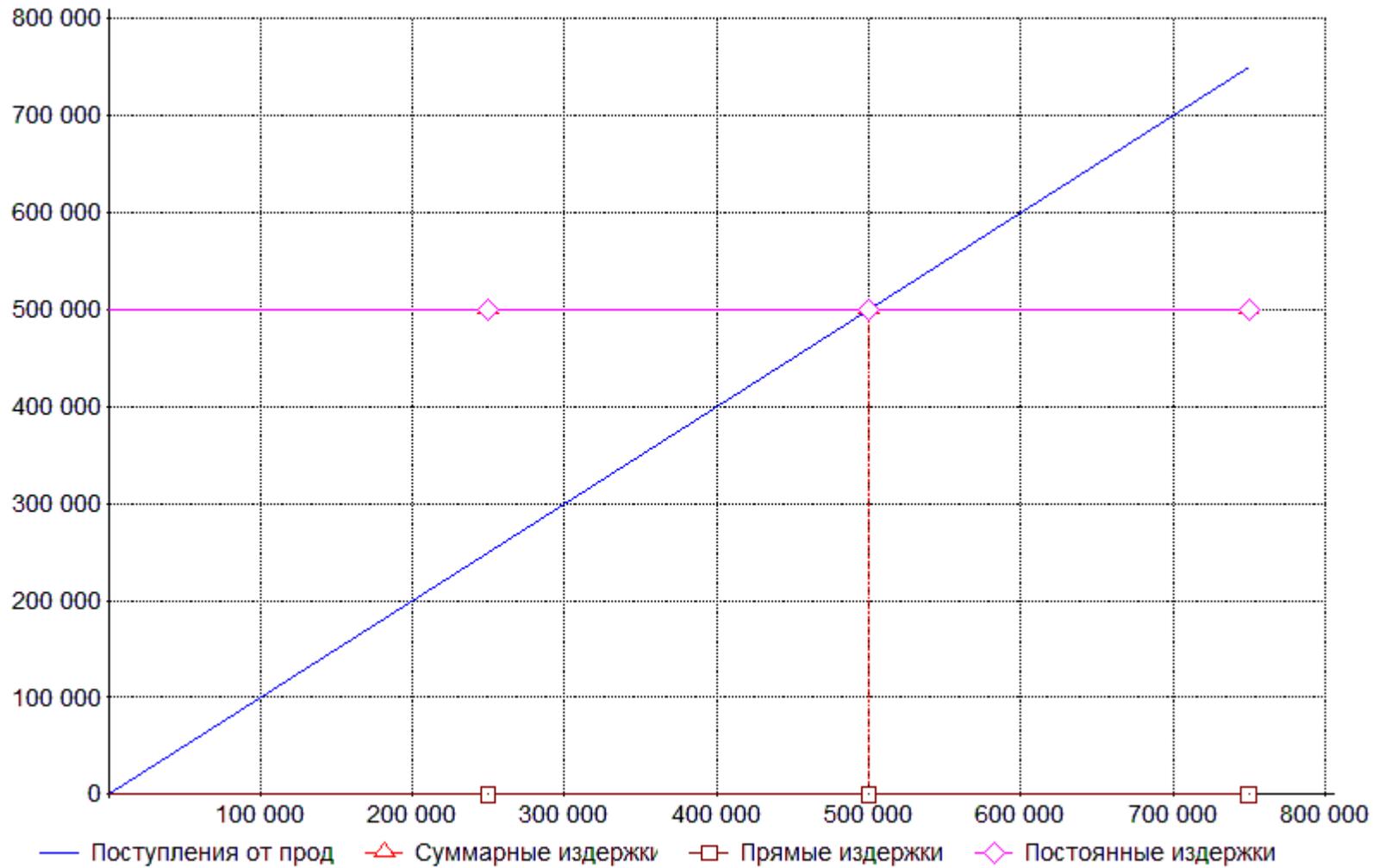


График окупаемости (NPV) в основной валюте

