

PROCAPITAL
INVESTMENT®
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ



БИЗНЕС-ПЛАН

Открытия фитнес-клуба

Данный документ был подготовлен специалистами компании Pro Capital Investment и является конфиденциальным. Получатель данного документа обязуется соблюдать его конфиденциальность, которая распространяется на сотрудников Получателя, а также аффилированных лиц, кроме тех, которые заинтересованы в рассмотрении предложение изложенного в данном документе. Документ может быть раскрыт по требованию органов власти, в соответствии с действующим законодательством. Не является конфиденциальной та информация, которая уже публично доступна и является общеизвестной.

Данный документ был подготовлен компанией Pro Capital Investment в октябре 2019 года, основываясь на доступной и предоставленной Заказчиком на данную дату информацией. Информация, на которой базируется данный документ, происходит из источников, которые, по мнению Pro Capital Investment, можно считать надежными и адекватными.

В текущем бизнес-плане описан и проведен расчет концептуальных моментов и экономических показателей **при организации и ведении выбранного** вида бизнеса. При дальнейшей организации и реализации проекта соответствие и выход предприятия на прогнозируемые расчетные показатели, точно также как и конечная стоимость проекта, будут зависеть от сложившейся экономической ситуации в стране, выбранных контрагентов, в числе которых поставщики необходимого оборудования и материалов, подрядные компании, а также от выбранных методов построения взаимоотношений с клиентами, политики сотрудничества с поставщиками ресурсов, эффективного менеджмента и проводимой маркетинговой политики. Поэтому, при рассмотрении документа, необходимо принимать во внимание, что расчетные данные являются прогнозными и могут отличаться от достигнутых предприятием результатов. Ни компания Pro Capital Investment, ни ее сотрудники, ни собственники не несут ответственности за эффективность реализации и внедрения проекта.

О финансовом консультанте

Компания Pro Capital Investment создана в 2012 году. Сегодня компания предоставляет услуги по следующим направлениям: бизнес-планирование и инвестиционный консалтинг, разработка и реализация стратегии развития бизнеса с привлечением акционерного или долгового финансирования, а также предлагает комплекс услуг по обеспечению эффективного взаимодействия с инвесторами и партнерами с целью повышения стоимости бизнеса.

Мы предлагаем разнообразные решения по привлечению акционерного и долгового финансирования, исходя из особенностей как текущей экономической ситуации в Украине, так и функционирования компании-клиента. В процессе сопровождения сделок покупки и продажи бизнеса мы можем выступать на позиции как продавца, так и покупателя, беспристрастно согласовывая их интересы. Нашей задачей при оказании услуг в сегменте инвестиционного консалтинга является не просто тщательный анализ стратегического плана развития бизнеса компании-клиента и разработка рекомендаций по улучшению его отдельных аспектов, а формирование путеводителя для долговременного устойчивого повышения стоимости компании, ее имиджа в Украине и за рубежом.

Работая с Вашей компанией, мы предоставляем полный комплекс услуг на системной основе, что позволяет повысить стоимость бизнеса, создать положительный имидж и безупречную репутацию нашим клиентам среди широкого круга инвесторов, формируя и поддерживая их желание быть Вашими долгосрочными партнерами. При этом основой нашей деятельности по развитию устойчивых и результативных взаимоотношений между компанией-клиентом и финансовым сообществом является соответствие принципам бизнес-этики и стабилизации роста..

По всем вопросам, касающимся данного документа, пожалуйста, обращайтесь:

ООО «Компания «Про капитал инвестмент»
www.invest.pro-capital.ua
Украина, 03150, г. Киев,
ул. Деловая, 2Б, 2 этаж
Тел./факс: +38 (044) 370-87-20

Pro Capital Investment, LLC
www.invest.pro-capital.ua
2B Dilova Str., 2 floor
Kyiv - 03150, Ukraine
Tel: +38 (044) 370-87-20

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	4
1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	5
2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	8
2.1 Месторасположение объекта реализации проекта	8
2.2 Описание процесса работы.....	9
2.3. Необходимое оборудование и другие активы по проекту.....	10
3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	13
3.1 Сетевой график реализации проекта.....	13
3.2 Необходимый персонал и кадровая политика по проекту.....	14
4. АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА	16
4.1 Общая характеристика рынка фитнес-услуг в Украине	16
4.2. Анализ конкурентной среды на рынке фитнес услуг.....	24
4.3. Прогноз развития рынка.....	28
5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	30
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	32
6.1. Параметры бизнеса	32
6.2 Предпосылки для расчетов и их аргументация	34
6.3 Прогноз продаж по проекту.....	36
6.4 Формирование прибыли по проекту.....	37
6.5. Прогноз движения денежных потоков по проекту	38
7. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	40
7.1. Анализ прибыльности проекта.....	40
7.2 Показатели инвестиционной привлекательности проекта	43
7.3 Точка безубыточности по проекту	46
7.4. Сценарии развития проекта	47
8. АНАЛИЗ РИСКОВ	50
8.1 Факторный анализ рисков проекта	50
8.2 Стратегия снижения рисков	52
8.3 SWOT-анализ	53
9. ВЫВОДЫ	54

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

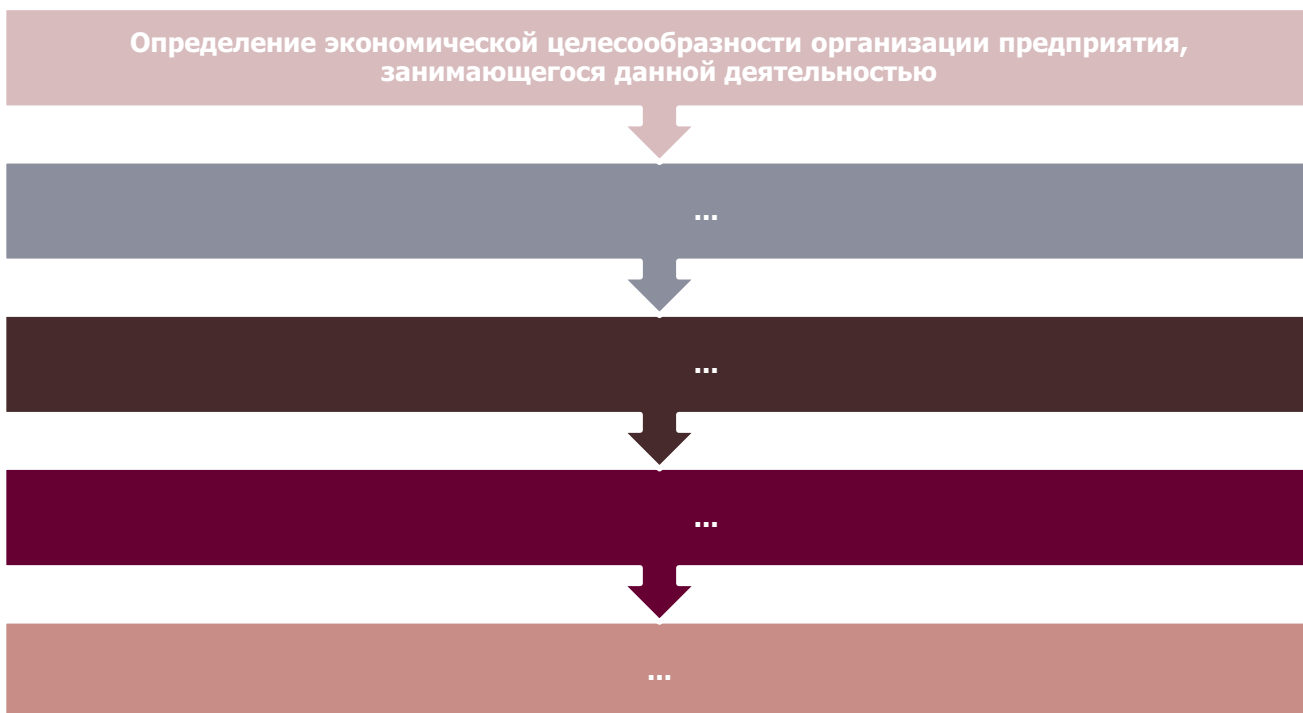
Концепция проекта	Проектом планируется организация фитнес-центра	
Месторасположение мощностей	Г. Киев	
График реализации проекта	Проектный период Начало продаж по Проекту	3 года (...-й проектный месяц)
Бюджет проекта	Стоимость проекта	\$...
	В том числе:	
	<i>Собственные средства</i>	\$...
	<i>Инвестиционные средства</i>	\$...
	Коэффициент автономии	..%
Прибыльность проекта	Валовой доход	\$...
	Капитализированная чистая прибыль	\$...
	Совокупный денежный поток	\$...
Инвестиционная привлекательность проекта	Ставка дисконта	...%
	Дисконтированный период окупаемости (DPP), лет	...
	Чистая текущая стоимость Проекта (NPV)	\$...
	Внутренняя ставка дохода (IRR)	...%
	Индекс прибыльности вложений (PI)	...

. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Экономический рост страны способствует росту благосостояния населения, вследствие чего люди тратят деньги не только на еду, товары первой необходимости и длительного пользования, но и на себя, в том числе, и на улучшение собственной внешности. Для многих украинцев поход в фитнес-клуб стал не просто приятным времяпровождением, а вложением денег в собственный имидж, созданием собственной конкурентоспособности. Наличие этих факторов, а также активные темпы роста рынка фитнес-услуг в последние годы, дают возможность создания фитнес-клуба.

Главной целью данного проекта является организация фитнес-клуба.

Рисунок 1. Цели проекта



Основными задачами проекта являются:

- выход на рынок услуг по фитнесу г. Киева и завоевание доли на нем;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;

Основные цели проекта разделены согласно этапам развития проекта.

Краткосрочные цели:



-
-

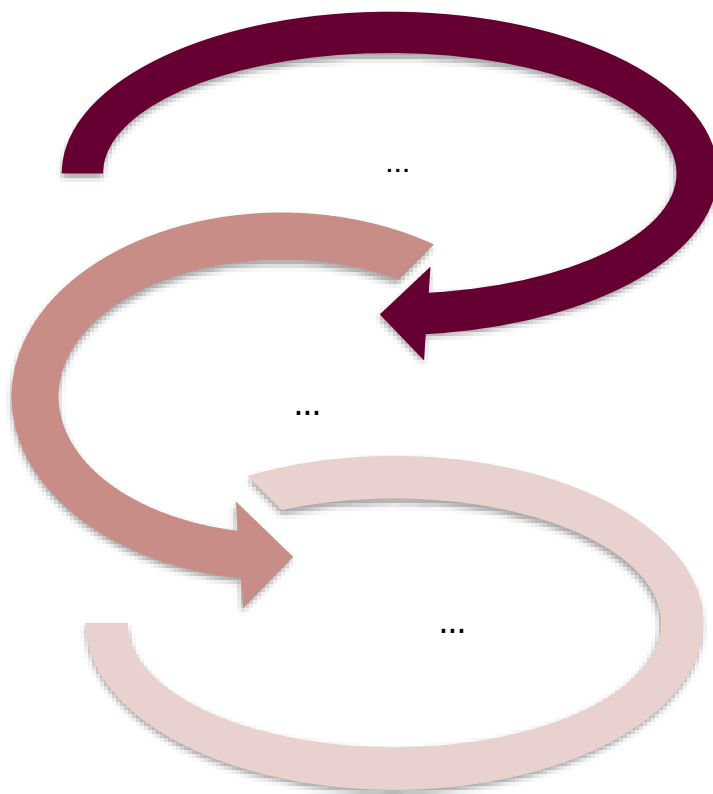
Среднесрочные цели:

- ...;
- ...;
- ...;
-

Ключевые цели политики компании в области качества:

- ...;
- ...;
-

Реализация проекта позволит:



Основные параметры, взятые для расчета в проекте:

Расчетный период проекта



Средняя загрузка центра,
человек / день



Валюта расчета

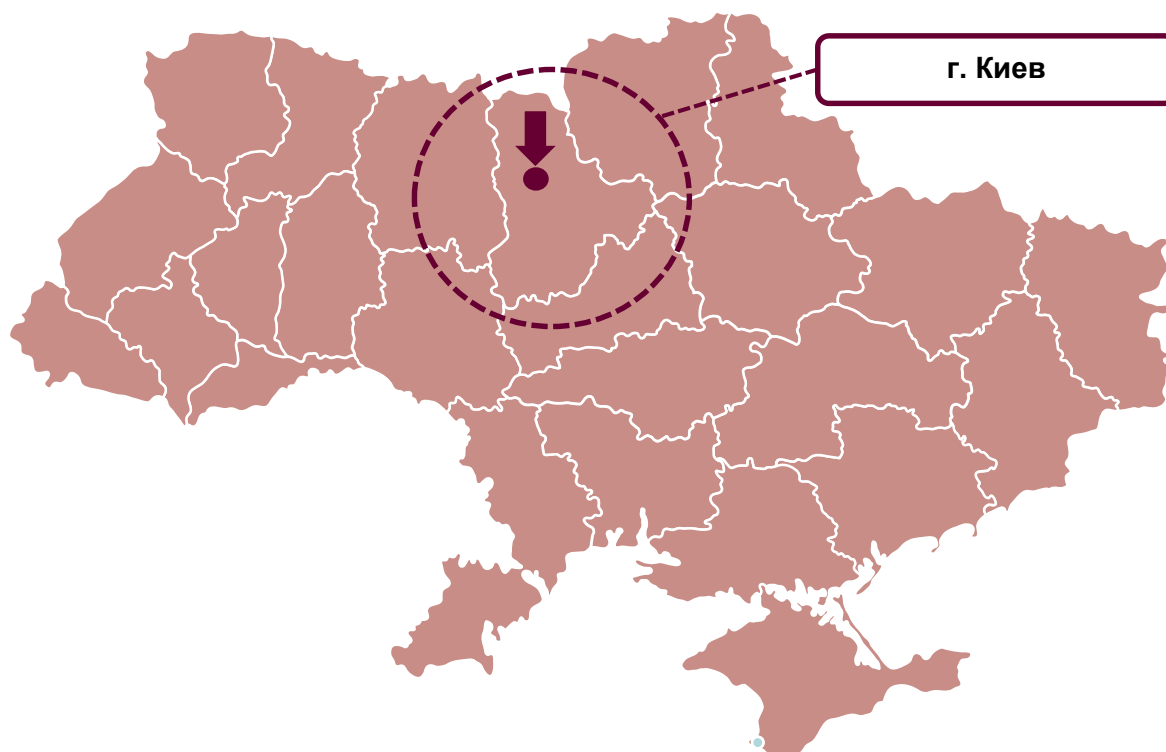


2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

2.1 Месторасположение объекта реализации проекта

Согласно концепции проекта для открытия реабилитационного центра, необходимо помещение общей площадью ... м². Данное помещение планируется арендовать в г. Киеве.

Рисунок 2. Плановое место размещения фитнес-центра



При выборе месторасположения будущего фитнес-центра важно учитывать потенциальный (минимально необходимый) поток клиентов. Для получения максимальной выручки и поддержания соответствующего оборота необходимо определенное количество клиентов. Для открытия нового фитнес-центра подойдет место возле новостроек или жилищного комплекса, особенно если в данном месте мало или вовсе нет конкурентов, с удобной транспортной развязкой и подъездными путями.

2.2 Описание процесса работы

Проектом запланировано открытие современного фитнес-центра, который будет работать с ... до ... при такой загрузке:

- Понедельник-пятница – ...%;
- Суббота – ...%.
- Воскресенье – ...%

Общие моменты, которые являются залогом успешной деятельности клуба:

-
-
- ...
-
- ...
-

Алгоритм обслуживания клиентов фитнес-клуба разработан с учетом опыта работы инициаторов проекта в сфере предоставления спортивных услуг.

В помещении планируется провести ремонтные работы, закупить необходимый инвентарь и мебель. Стоимость аренды такого помещения составляет – \$... в месяц.

Требования, которые желательно соблюдать при открытии фитнес-центра:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...

Набор тренировочных зон зависит от концепции. Для небольшой студии будет достаточно раздевалки и зала для групповых тренировок. В стандартный минимальный набор услуг фитнес-клуба входят:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ресепшен-зона.

2.3. Необходимое оборудование и другие активы по проекту

Для обеспечения деятельности компании планируется приобретение следующих групп оборудования и инвентаря:

Таблица 1. Перечень основного оборудования

Наименование техники	Общая стоимость по Проекту, USD с НДС
Тренажеры и инвентарь	\$...
Тренажеры по группам мышц	\$...
Инвентарь для фитнеса	\$...
Мебель	\$...
ВСЕГО	\$...

Тренажеры и инвентарь

Для успешной деятельности фитнес-центра, потребуется наличия необходимого инвентаря. Ведь большинство посетителей обращает внимание на наличие необходимых тренажеров. Поэтому, проектом предусматривается покупка следующего инвентаря:

Таблица 2. Перечень основного оборудования (инвентарь и тренажеры)

Наименование	Ед. измерения	Кол-во	Цена за единицу	Сумма
Инвентарь и тренажеры				
МТБ	шт.	...	\$...	\$...
Скамья	шт.	...	\$...	\$...
Степ	шт.	...	\$...	\$...
Гантели	шт.	...	\$...	\$...
Штанги наборные	шт.	...	\$...	\$...
Диски	шт.	...	\$...	\$...
Всего				\$...

Тренажер МТБ2



Во время занятия на многофункциональном тренажере Бубновского для кинезитерапии используется свойство декомпрессионности движения. Декомпрессионность движения – это процесс, когда при выполнении упражнения уменьшается контакт поверхности суставов за счет вытяжения, благодаря которому возможно избежать вытирания хрящей и работать только мышцами.

Габариты, ДхШхВ

3350x900x2250

Стальной профиль	...X...X...
Максимальная нагрузка	... кг
Вес	... кг

Толщина троса	... мм
Максимальная нагрузка троса	... кг
Ход троса	... м
Цвет	Белый/серый/черный

Набор гантелей



Практически каждая тренировка в зале или на групповых занятиях требует наличия гантелей. Ведь этот инвентарь позволяет не только делать определенные упражнения, но и проводить разминку. Данный набор проектов включает в себя набор гантелей з 10 пар, весом от 1 кг до 10 кг. Данные гантели могут быть использованы для приседаний, разводки руками, ходьбы с весом и для других упражнений.

Тренажеры по группам мышц

В каждом фитнес-центре должны быть тренажеры на отдельные группы мышц. Ведь интенсивные тренировки предусматривают упражнения не только комплексного характера, но и на отдельные группы мышц. Огромную роль для успешной деятельности будет играть фактор наличия кардио-тренажеров, что дает центру преимущество, особенно, в зимне-весенний период. Проектом предусмотрено покупка таких тренажеров:

Таблица 3. Перечень основного оборудования (тренажеры по группам мышц)

Наименование	Ед. измерения	Кол-во	Цена за единицу	Сумма
Тренажеры по группам мышц				
Квадрицепс	шт.	...	\$...	\$...
Бицепс бедра	шт.	...	\$...	\$...
Отведение ног	шт.	...	\$...	\$...
Блок для мышц спины	шт.	...	\$...	\$...
Жим от груди	шт.	...	\$...	\$...
Сведение рук	шт.	...	\$...	\$...
Велотренажер	шт.	...	\$...	\$...
Смита тренажер	шт.	...	\$...	\$...
Беговая дорожка	шт.	...	\$...	\$...
Всего				\$...

Инвентарь для фитнеса

Большой популярностью на данный момент пользуются групповые занятия фитнесом, йогой, TRX-упражнения и многие другие. Поэтому, проектом предусматривается создания помещения для групповых занятий, в котором будет все необходимое оборудования и инвентарь. Для групповых занятий предусмотрено закупка такого инвентаря:

Таблица 4. Перечень основного оборудования (инвентарь для групповых занятий)

Наименование	Ед. измерения	Кол-во	Цена за единицу	Сумма
Ручки и пуллы для МТБ				
Фитбол	шт.	...	\$...	\$...
Балансировочная платформа	шт.	...	\$...	\$...
Коврики	шт.	...	\$...	\$...
Бодибар	шт.	...	\$...	\$...
Обруч массажный	шт.	...	\$...	\$...
Гантели для фитнеса	шт.	...	\$...	\$...
Петли TRX	шт.	...	\$...	\$...
Лента для фитнеса	шт.	...	\$...	\$...
Платформа для фитнеса	шт.	...	\$...	\$...
Всего				\$...

Петли TRX



TRX – это вид спортивного оборудования для занятий с весом собственного тела. Он представляет собой две стропы, которые объединены между собой и закреплены на определенной высоте. Как это работает? Вы крепите стропы к прочной основе, вставляете в петли руки и ноги и выполняете упражнения в подвешенном состоянии. Другими словами, это не что иное, как подвешенный тренинг.

С помощью подвешенного оборудования можно заниматься аэробными, функциональными, силовыми, статическими тренировками, а также тренировками на растяжку. За счет неустойчивого положения при опоре на петли во время занятий задействуются не только внешние мышцы, но и мышцы-стабилизаторы. Поэтому, можно усовершенствовать все тело, привести мышцы в тонус, укрепить позвоночник, улучшить осанку.

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

3.1 Сетевой график реализации проекта

Реализация проекта рассчитана на 3 года. Финансирование проекта полностью происходит за счет собственных средств.

Допроектный период проекта, то есть, время, необходимое на подбор помещения, приобретения тренажеров, проведения ремонтных работ, а также проведения рекламной кампании составляет ... месяца. Реализация услуг начнется с ...-го месяца первого года.

Таблица 5. График реализации и финансирования проекта

Период	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	1 год
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
Получение разрешительной документации для регистрации предприятия	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Инвентарь и тренажеры	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Тренажеры по группам мышц	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Ручки и пуллы для МТБ	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Мебель	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Ремонтные работы	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Реклама	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Пополнение оборотных средств	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
ВСЕГО КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...

Общее финансирование проекта с учетом пополнения оборотных средств (на протяжении первых 12-ти месяцев проекта) составит \$....

3.2 Необходимый персонал и кадровая политика по проекту

Общее руководство предприятием, начиная с организационного периода и непосредственно запуска компании, включая управление текущей операционной и финансовой деятельностью предприятия будет осуществляться директором. Также для полноценного функционирования будет сформирован штат административного и вспомогательного персонала, а также тренеров-специалистов.

Рисунок 3. Организграмма по проекту



Кадровая политика предприятия должна быть направлена на оптимальное делегирование полномочий и создание ответственности за принятые решения. Предприятие должно также поддерживать сбалансированную систему вознаграждений кадров.

Цель менеджмента в области управления персоналом и кадровой политики – достижение эффективности в следующих функциональных областях:

- ...;
- ...;
- ...;

-

Общий штат персонала по проекту насчитывает ... человек, из которых ... человек – директор, ... человека – администраторы, ... человек – вспомогательного персонала и ... человек – тренеров – специалистов.

Штатное расписание по проекту выглядит следующим образом:

Таблица 6. Штатное расписание по проекту

№ п/п	Должность	Количество штатных сотрудников	Месячный оклад на 1 человека, UAH	Месячный оклад на 1 человека, USD	Фонд оплаты труда	Единый социальный взнос	Общие расходы по оплате труда
Административный и вспомогательный персонал							
1	Директор UAH	\$...	\$...	\$...	\$...
3	Администратор UAH	\$...	\$...	\$...	\$...
4	Уборщик UAH	\$...	\$...	\$...	\$...
	Всего по административному и вспомогательному персоналу UAH		\$...	\$...	\$...
Тренера-специалисты							
1	Персональный тренер UAH	\$...	\$...	\$...	\$...
2	Тренер групповых занятий UAH	\$...	\$...	\$...	\$...
	Всего по разделу "Тренера-специалисты" UAH		\$...	\$...	\$...
	ВСЕГО UAH		\$...	\$...	\$...

Таким образом, фонд оплаты труда по проекту составляет \$..., расходы по единому социальному взносу – \$....

АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

4.1 Общая характеристика рынка фитнес-услуг в Украине

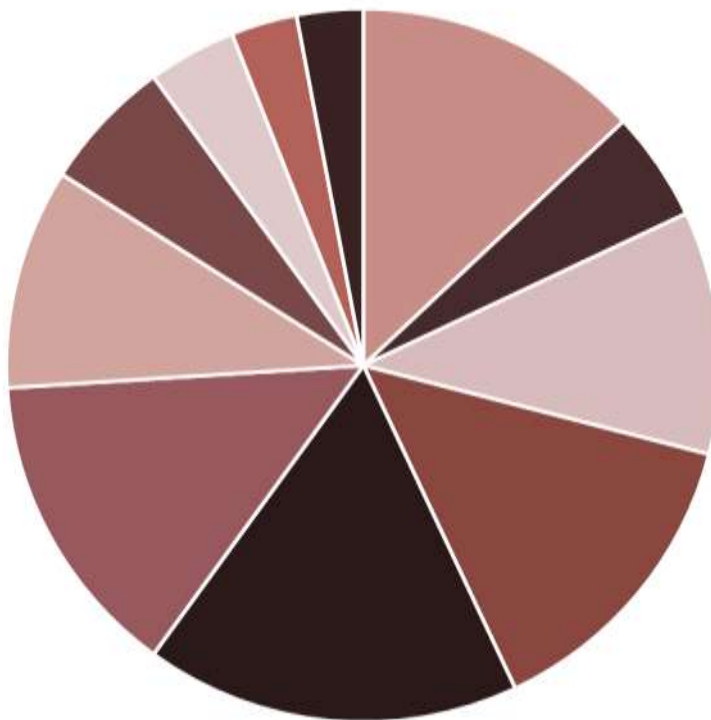
В Украине всего ...% жителей пользуются фитнес-услугами, в то время как в странах Европы количество достигает ...%, а в США – ...%. Это свидетельствует о том, что данная ниша в Украине еще остается свободной и в дальнейшем будет развиваться.

Сегодня в Украине функционирует более ... фитнес-объектов, ...% из них принадлежат сетевым операторам. Украинская индустрия фитнеса переживает период укрупнения бизнеса. Основная целевая аудитория – мужчины и женщины в возрасте 20-35 лет. Женщины предпочитают занятия аэробикой и модной йогой. Мужчины - завсегда таи тренажерных залов и боксерских рингов. Если разделить любителей фитнеса по профессиональному признаку, то лидерство достанется сотрудникам преуспевающих компаний и банков. В дневное время в клубах много подростков. В их среде продолжается увлечение восточными единоборствами.

Число приверженцев здорового и активного образа жизни в Украине продолжает расти, количество клубов также увеличивается ежегодно. Годовой оборот рынка фитнес клубов достигает \$... млн.

Среди потребителей фитнес-услуг, самая большая доля připадает на возрастную категорию ... лет. Также, весомую часть по ...% занимают такие категории как клиенты возрастом ... лет и ... лет.

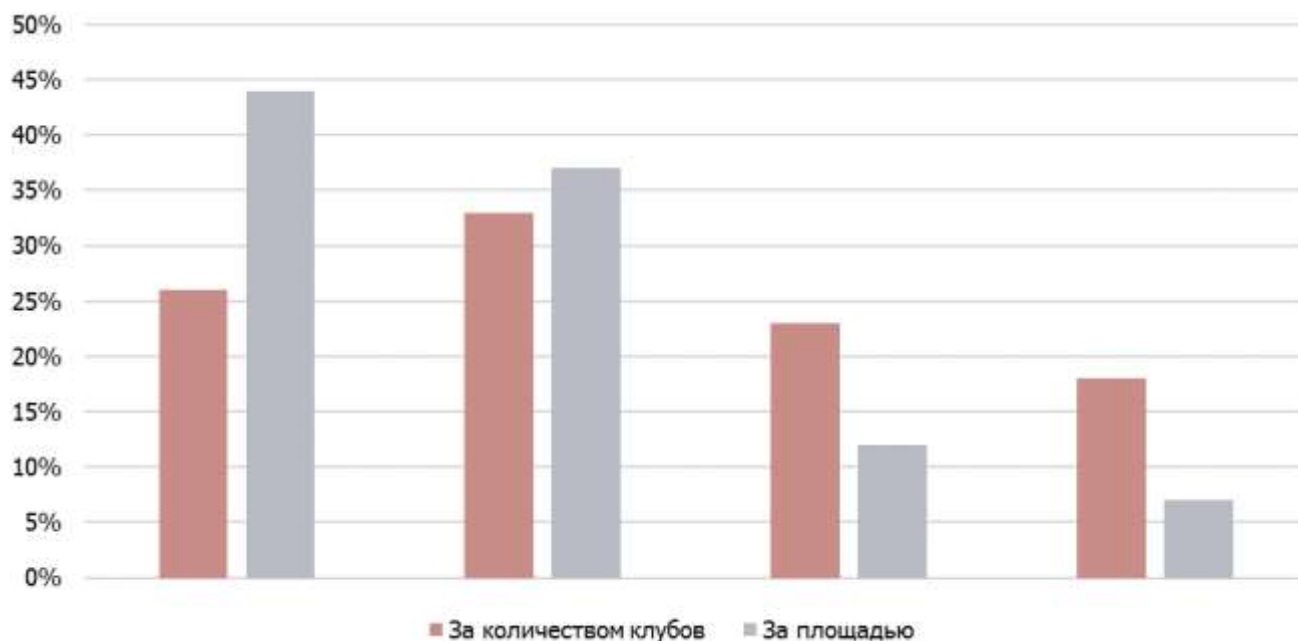
Рисунок 4. Распределение потребителей фитнес-услуг по возрасту, %



В то же время, увеличение рынка происходит, в основном, за счет столицы и некоторых крупных городов.

Рынок фитнес-услуг в Украине сейчас в процессе формирования. Однако, страна имеет высокий потенциал для развития данной индустрии. Исследования показывают, что лучше всего индустрия фитнеса развита в Киеве, Харькове, Одессе, Львов и Днепре. В этих городах сконцентрировано ...% площадей фитнес-клубов и около ... годового оборота рынка.

Рисунок 2. Распределение фитнес-объектов по типу, %



*данные организации Fitness Connect UA

На сегодняшний день, фитнес-услугами в Украине пользуются ... млн. человек. Самые высокие темпы развития фитнес-индустрии припадают на крупные города, население которых, по официальных данных составляет более ... млн. человек. Даная тенденция будет сохраняться, так как процесс урбанизации еще не закончился и количество населения в крупных городах будет расти. В связи с этим, будет расти спрос на услуги фитнес-объектов, так как каждый житель хочет поддерживать свое тело в форме и следить за своим здоровьем.

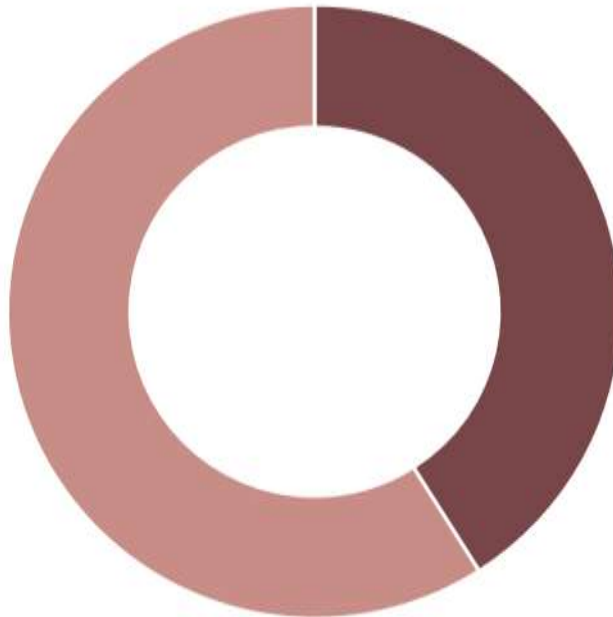
Основными факторами, которые обуславливают развитие рынка платных фитнес услуг, являются:

- Рост платёжеспособности населения;
- ...;
- ...;
-

Однако перед операторами возникает множество проблем и барьеров, которые препятствуют активному развитию рынка:

- ...;
- ...;
- ...;
-

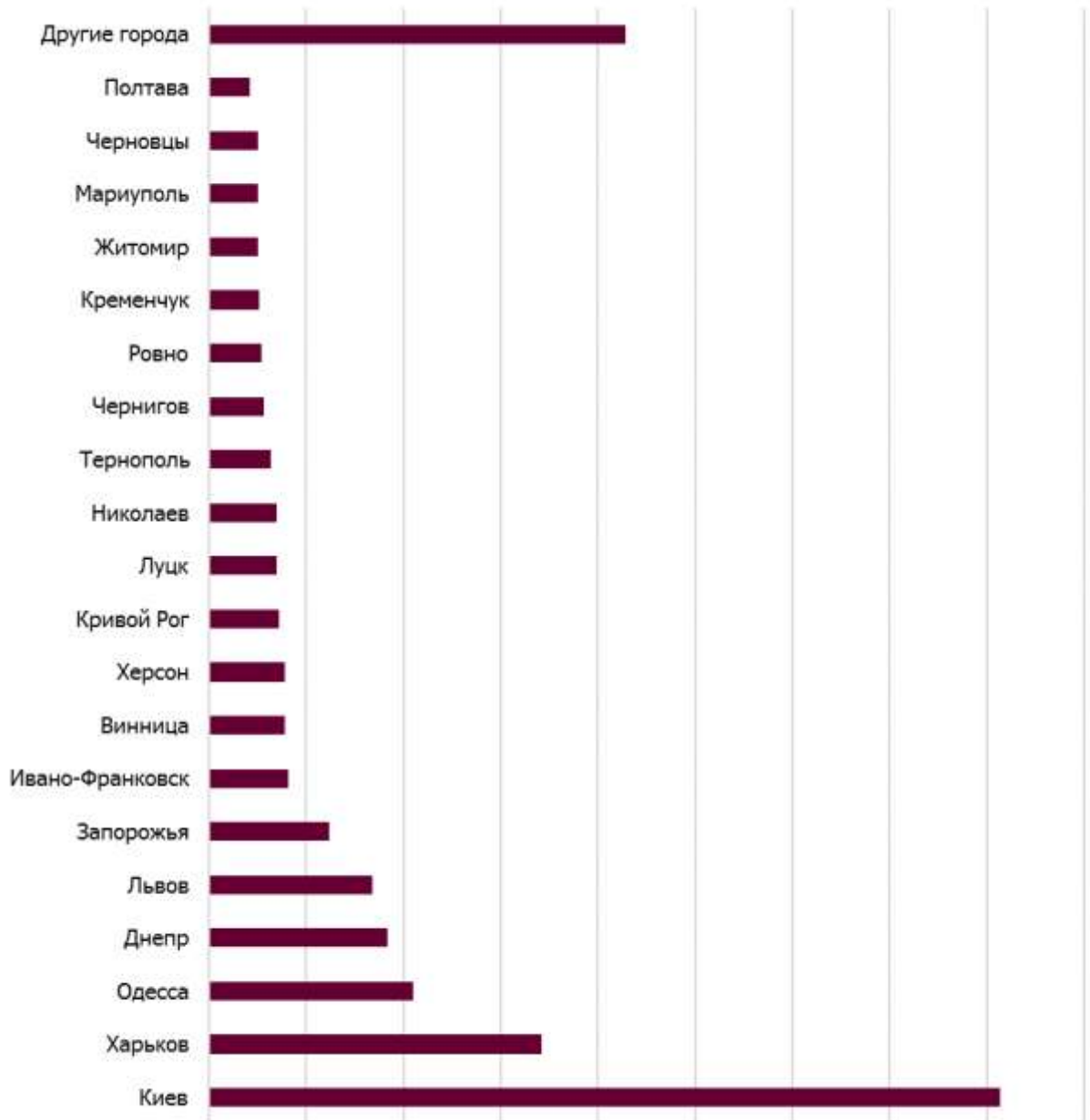
Рисунок 6. Соотношение сетевых/несетевых фитнес-объектов, %



**данные организации Fitness Connect UA*

Сегодня в Украине функционирует более ... фитнес-объектов, ...% из которых находится в столице. Также, из ... фитнес-клубов, которые действуют в Украине, ...% или ... фитнес-клубов принадлежат сетевым операторам, остальные – несетевые фитнес-клубы. Украинская индустрия фитнеса переживает период укрупнения бизнеса. Однако менее ...% несетевых спортивных залов можно назвать полноценными фитнес-клубами со всеми необходимыми вспомогательными помещениями и услугами, большинство – это небольшие тренажерные залы, которые, как правило, находятся в полуподвальных помещениях жилых домов или при отелях.

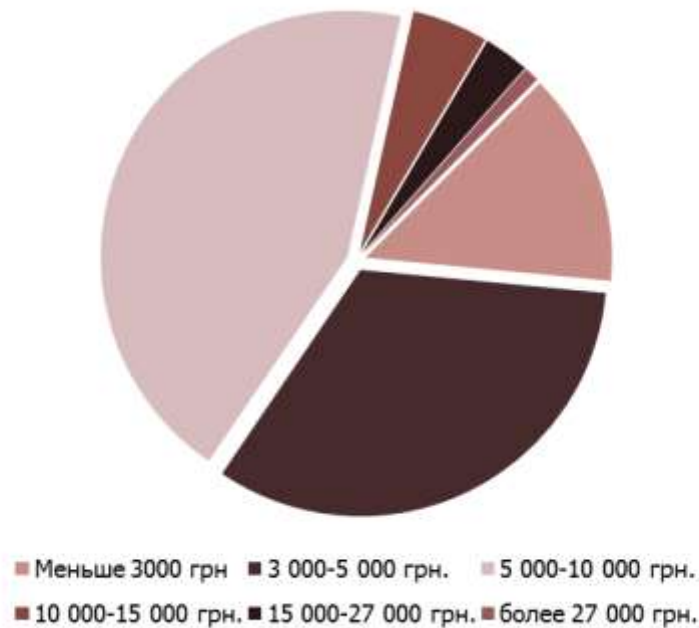
Рисунок 7. Распределение объектов фитнес-услуг в Украине, шт.



На сегодняшний день самой большой сетью фитнес-клубов в Украине является американский оператор ..., а самое большое количество потребителей – у сети ... и При этом, ...% всех клубов из ТОП-5 принадлежат ..., а ...% всех площадей –

Интерес клиентов нацелен в первую очередь на недорогие пакеты фитнес-услуг, которые предоставляют сетевые операторы. Фитнес-клубы премиум-сегмента потеряли часть клиентов и вынуждены работать на грани рентабельности.

Рисунок 8. Структура фитнес-клубов в разных ценовых сегментах в Украине, %



* Средняя цена приведена для абонемента полного дня

*данные организации Fitness Connect UA

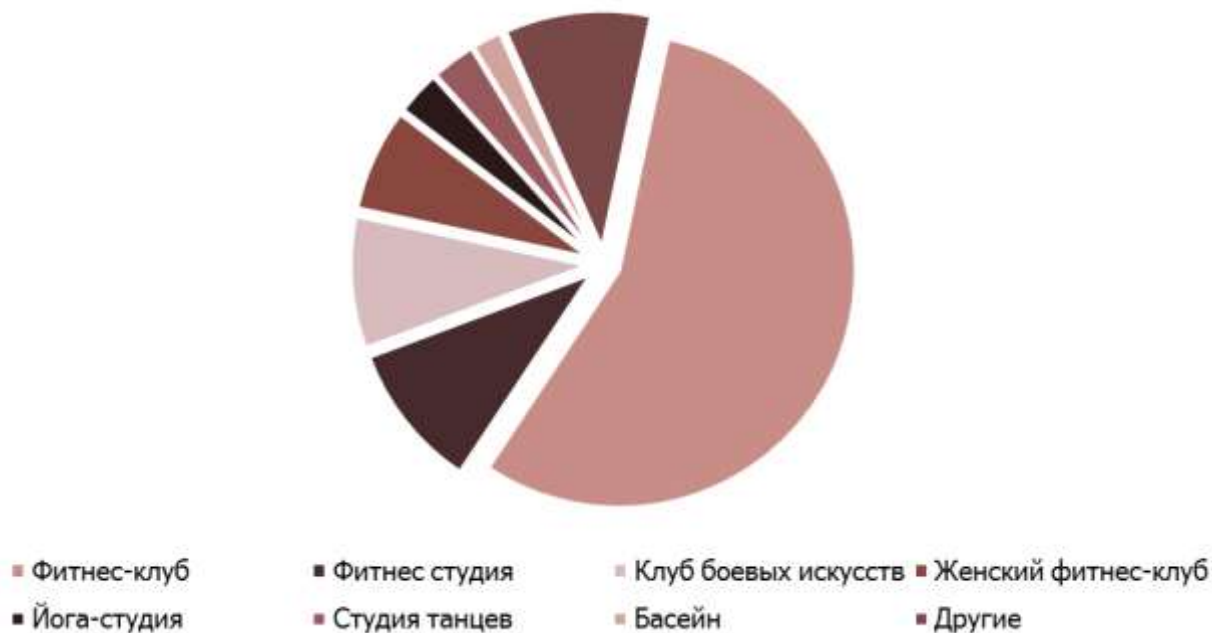
Выбор клуба будет зависеть от поставленных целей: снижение веса, повышение координации движений, работа над определенными группами мышц, развитие выносливости, растяжка или увеличение гибкости.

Обычно фитнес клуб выбирают исходя из главного критерия — стоимости предлагаемых услуг. Сегодня на рынке фитнес-услуг Украины существует ценовое разделение спортивных заведений на элитные фитнес клубы, спортклубы среднего уровня стоимости и обычные тренажерные залы.

Различают следующие виды фитнеса в зависимости от целей, какие преследует посетители:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
-

Рисунок 9. Распределение фитнес-объектов по типу в Украине, %

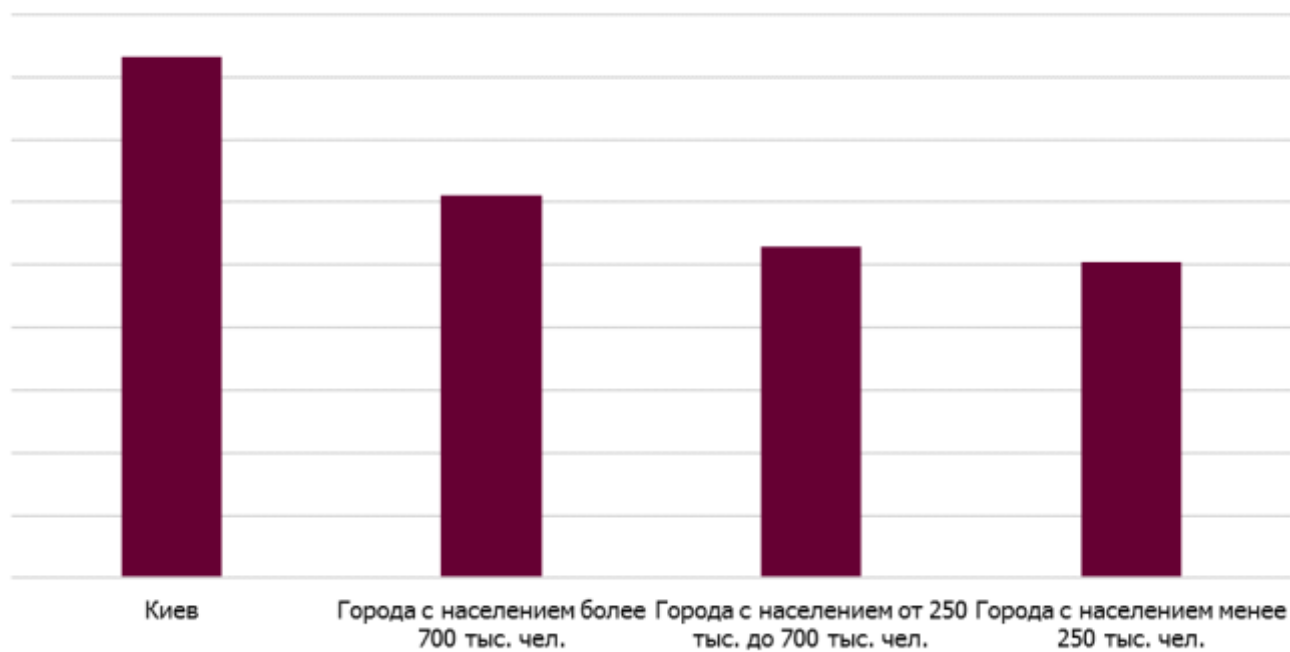


**данные организации Fitness Connect UA*

Самая большая часть по типу фитнес-объектов připадает на фитнес клубы – ...%, весомую долю занимают фитнес-студии и йога-центры, ...% и ...% соответственно. Главным отличием фитнес-студии от фитнес-клуба заключается в более индивидуальном подходе к каждому клиенту.

Средняя стоимость годового абонемента в разных городах Украины значительно отличаются. Самые высокие цены на фитнес услуги в 2018 году в г. Киеве – ... грн. В городах, с населением больше ... тысяч человек – ... грн., с населением от ... тысяч до ...тысяч человек – ... грн. И в городах, в которых проживает меньше ... тысяч человек – ... грн. Высокая стоимость годового абонемента в г. Киеве обуславливается не только высокими ценами на аренду помещений, но и высоким спросом со стороны населения.




Рисунок 10. Средняя стоимость годового посещения фитнес-клубов в Украине, грн.



4.2. Анализ конкурентной среды на рынке фитнес услуг

Ниже представлена детальная информация по основным операторам рынка, а именно крупным фитнес-клубам. Представлена информация о расположении, графике работы, перечне основных и дополнительных услуг.

Таблица 7. Основные операторы рынка и их детальное описание

Название оператора	Характеристика
<p align="center">«Атлетико»</p>  <p>Адрес: сеть залов по Киеву Сайт: https://atletiko.club/page/kontakty.html</p>	<p>График работы: Пн-Пт: 7.00 - 23.00 Сб-Вс: 7.00 - 23.00</p> <p>Перечень услуг: Фитнес: тренажерный зал, групповые занятия, единоборства. Услуги: солярий, фитнес бар. Клубные карты: Годовые Неограниченные Детские Для тренажерного зала Для групповых занятий</p>
<p align="center">«Fit Curves»</p>  <p>Адрес: Киев, ул. Керченская, 7/7, кв. 16 (Главный офис) Тел.: (044) 567 08 83 E-mail: info@fitcurves.com.ua Сайт: http://fitcurves.org/</p>	<p>График работы: Пн-Пт: 8:30-14:00, 16:00-21:00 Сб-Вс: 10:00 – 15:00</p> <p>Перечень услуг: Фитнес: фитнес, групповые занятия. Услуги: фитнес бар. Клубные карты: Индивидуальные Семейные Студенческие Социальные</p>
<p align="center">«5 Элемент»</p> 	<p>График работы: Пн-Пт: 7.00 - 23.00 Сб-Вс: 9.00 - 23.00</p> <p>Перечень услуг:</p>

Название оператора	Характеристика
<p>Адрес: Киев, ул. Электриков, 29а Тел.: (044) 495-95-55 E-mail: https://5element.ua Сайт: info@5el.com.ua</p>	<p>Фитнес: тренажерный зал, групповые занятия, бассейн, аквааэробика, единоборства, кроссфит, игровые виды спорта. Услуги: салон красоты, ресторан, центр раннего развития, физическая реабилитация, роллердром. Клубные карты: Годовые – Специальные – Детские – Летние –</p>
<p style="text-align: center;">Sport Life</p>  <p>Адрес: Тел.: (044) 222 4 222 Сайт: https://www.sportlife.ua</p>	<p>График работы: Пн-Пт: 7:00-23:00 Сб-Вс: 9:00-22:00 Перечень услуг: Фитнес: тренажерный зал, бассейн, групповые занятия, детский фитнес, сквош, игровой зал, персональные тренировки, настольный теннис. Услуги: сауны, салон красоты, SPA, солярий, массажный салон. Клубные карты: LUX & SPA PREMIUM & SPA CLASSIC + B CLASSIC + B & SPA PREMIUM CLASSIC CLASSIC SMART</p>
<p style="text-align: center;">«Гран При»</p>  <p>Адрес: Київ, 01033, Володимирська, 101 Тел.: 230 2000, 230 2001 E-mail: info@grand-prix.kiev.ua</p>	<p>График работы: Перечень услуг: Фитнес: функциональный тренинг, пилатес, йога, аквааэробика, силовые классы, сайкл Услуги: салон красоты, ресторан Клубные карты:</p>

Название оператора	Характеристика
<p>Сайт: https://ua.grand-prix.kiev.ua</p>	<p>SPORT MORNING DAY MORNING+DAY ROYAL</p>
<p>Glam Shape</p>  <p>Адрес: ул. Братиславская, 14б, ТЦ «Фуршет», 2-й этаж Тел.: (044) 374-03-85 Сайт: www.glamshape.com.ua</p>	<p>График работы: Пн-Пт: 9:00—22:00 Сб-Вс: 9:00-22:00</p> <p>Перечень услуг: Фитнес: групповой фитнес, аэробика, индивидуальные занятия в тренажёрном зале Услуги: танцы, йога, стретчинг Клубные карты: Годовой абонемент</p>
<p>Gladiator Gym</p>  <p>Адрес: Киев, Константина Данькевича, 12, 1 этаж Тел.: +38 (044) 222-50-15 Сайт: gladiator-gym.com.ua/</p>	<p>График работы: Пн-Пт: 07:00—23:00; Сб-Вс: 09:00—22:00</p> <p>Перечень услуг: Фитнес: пилатес, групповые и индивидуальные занятия в зале Услуги: боевые искусства, йога, сауна, бассейн Клубные карты:</p>
<p>Petit Paris</p>  <p>Адрес: ул. М. Тимошенка, 21, корпус 12, кабинет 503 Тел.: (097) 243-7-888 E-mail: petit.paris19@gmail.com Сайт: www.petitparis.kiev.ua</p>	<p>Длительность занятия (часов) - 2 Занятий в неделю – 2 Месяцев в семестре – 6 Количество человек в группе – 3-6 Школа имеет один центр в Киеве.</p>
<p>Cicerone</p> <p>Адрес: ул. Спасская, 25</p>	<p>Длительность занятия (часов) - 1:30 Занятий в неделю – 2</p>

Название оператора	Характеристика
<p>Тел.: (050) 331-75-06 Сайт: www.france.cicerone.com.ua</p>	<p>Месяцев в семестре – 1 Количество человек в группе – 2-4 Школа имеет один центр в Киеве.</p>
<p>Dog&Grand Crossfit</p>  <p>Адрес: ул. Днепровская набережная, 14К Пр-т. Степана Бандеры, 6 Тел.: +38 (044) 500-70-70 Сайт: www.france.dogsportclub.com.ua</p>	<p>График работы: Пн-Пт: 07:00—23:00; Сб-Вс: 09:00—22:00</p> <p>Перечень услуг: фитнес, тяжелая атлетика, кроссфит, кроссфит-гимнастика и индивидуальные занятия в зале.</p> <p>Услуги: фитобар, финская сауна, массажный кабинет.</p> <p>Клубные карты: Grey Black Kids Orange Grand Grand утро</p>

Большинство клубов, кроме фитнеса, предоставляют дополнительные услуги, такие как йога, занятия в бассейне, SPA, фитобар и тому подобное. Большинство клубов предлагают как групповые, так и индивидуальные занятия, а также, возможность одноразового посещения.

4.3. Прогноз развития рынка

Рентабельность фитнес-центра в Украине может достигать ...%. Окупаемость спортивного комплекса, работающего в премиум-сегменте, займет около ... лет, в эконом-сегменте - около ... года. Тем не менее, существуют факторы, которые негативным образом влияют на данный рынок.

Так, на отечественный рынок в ближайшем будущем будут влиять следующие тенденции:

...

...

...

...

...

На сегодняшний день, ограничителем роста отрасли выступают недостаток платежеспособного спроса и достаточно высокие цены на услуги. Около ...% работающего населения страны могут позволить себе посещение элитных спорткомплексов, однако отдают предпочтение фитнес-клубам среднего звена.

Стоимость годового абонеента (условного) — \$...-.... Этот сегмент в Киеве занимает ...-...% всего рынка фитнес-услуг, но он постепенно сокращается — спрос на услуги дешевых клубов падает. Такие спортивные заведения больше подходят для людей, которые не могут или не хотят выделять на занятия спортом более ... — ... грн. в месяц.

Большинство фитнес-центров работают по системе клубных карт, а также месячных абонементов. Клубные карты позволяют пользоваться основными услугами спортивных клубов при неограниченном количестве посещений.

Основное деление карт осуществляется по времени посещения: утро, вечер или полный день. В перечень услуг, входящих в стоимость клубной карты может включаться посещение бассейна, солярия, услуги массажа, индивидуальное спортивное тестирование, составление индивидуальной программы питания, игровые виды спорта (футбол, волейбол, баскетбол, водное поло), различные скидки и многое другое.

Для постоянных клиентов во многих клубах существует дисконтная система, а также действуют сезонные скидки и спецпредложения.

Для целевой группы посетителей элитных клубов и части среднего ценового сегмента приоритетным при выборе фитнес клуба становится удобство его месторасположения, наличие грамотного персонала, необходимых тренажеров. Второстепенным фактором стала цена и наличие дополнительных услуг.

Прогнозные показатели развития отрасли в Украине:

- ...;
- ...;
- ...;
-

Положительные черты сектора фитнес-услуг:

- ...;
- ...;
- ...;
-

Оценивая возможности и тенденции развития рынка спортивных клубов, можно заметить, что он недостаточно покрывает спрос, что дает возможность использовать этот потенциал для открытия новых фитнес-клубов, которые будут популярны среди всех представителей общества, в связи с тем, что данные заведения стали не только залом для тренировки, но и местом, где можно пообщаться с друзьями, коллегами или просто познакомиться с новыми людьми.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Инвестиционный раздел бизнес-плана отражает инвестиционные затраты по проекту (долгосрочные капиталовложения), направленные на приобретение материальных и нематериальных активов, а также покрытие текущих расходов.

Общая стоимость проекта составляет \$.... Финансирование проекта на ...% осуществляется за счет собственных средств. Необходимые для реализации проекта средства будут направлены на финансирование следующих инвестиционных затрат:

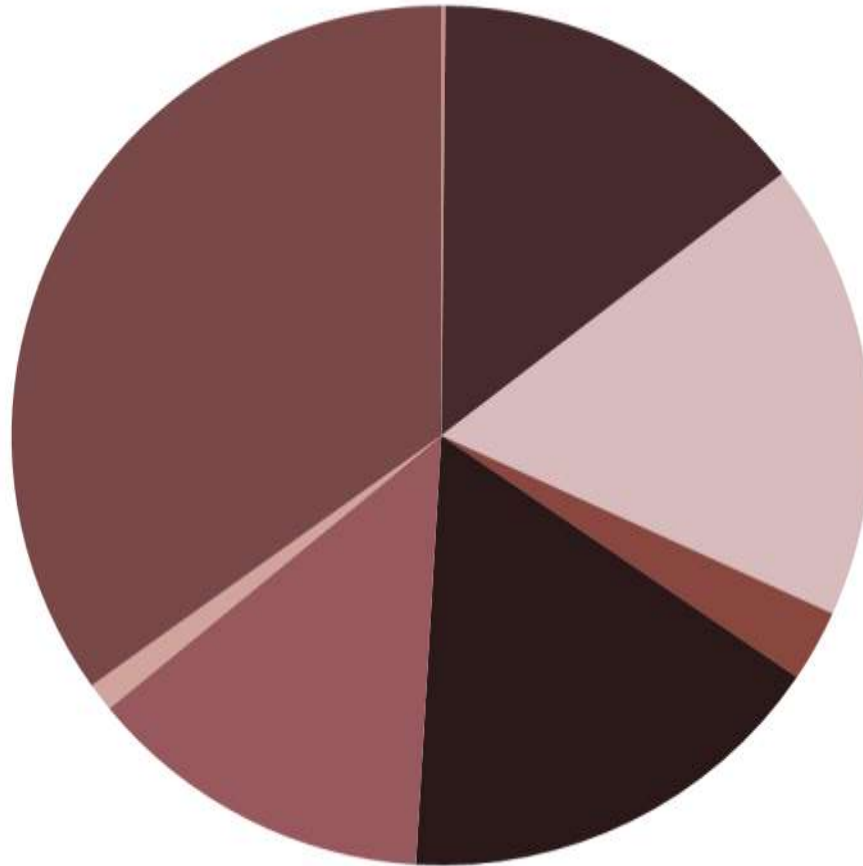
Таблица 8. Инвестиционные затраты проекта

Период	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.	1 год
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
Получение разрешительной документации для регистрации предприятия	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Инвентарь и тренажеры	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Тренажеры по группам мышц	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Ручки и пуллы для МТБ	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Мебель	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Ремонтные работы	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Реклама	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
Пополнение оборотных средств	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
ВСЕГО КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...

Наибольшая часть капиталовложений - ...% (\$...) приходится на пополнения оборотных средств. ...% (\$...) финансирования будет направлено на покупку тренажеров по группам мышц, ...% (\$...) – направлено на покупку мебели, ...% (\$...) – на покупку инвентаря и других тренажеров, остальные расходы составляют ...% (\$...).



Рисунок 11. Структура капиталовложений по Проекту



. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

6.1. Параметры бизнеса

Для организации расчетов по проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- Общие параметры.
- Параметры работы предприятия.
- Налогообложение.

Общие параметры используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть проекта.

Таблица 9. Общие параметры по Проекту

1. Общие параметры		
	Расчетный период проекта, лет	3 года
	Расчетная процентная ставка по кредиту, % годовых	...%
	Расчетная процентная ставка по депозиту, % годовых	...%
	Ставка дисконтирования, % годовых	...%
	Валютный курс (EUR / UAH)	...
	Валютный курс (USD / UAH)	...
	Валютный курс (USD / EUR)	...

Параметры работы комплекса, касаются объемов проданных абонементов, цен по основным расходным статьям, а также цен на реализацию планируемых услуг по Проекту.

Таблица 10. Параметры работы предприятия

2. Параметры работы предприятия			
<i>Доходная часть</i>			
2.1	Посещаемость	<i>Количество рабочих дней в году, дней</i>	...
		<i>Кол-во рабочих часов в сутки</i>	...
		<i>Средняя посещаемость, чел/день</i>	...
2.2	Рабочая загрузка центра, %	<i>понедельник-пятница, %</i>	...%
		<i>суббота, %</i>	...%
		<i>воскресенье, %</i>	...%
	К-во человек посещающих только зал, %	...%	
	К-во человек посещающих только групповые занятия, %	...%	
	К-во человек посещающих зал и групповые занятия, %	...%	
	К-во человек посещающих индивидуальные тренировки, % от посещения зала (8 раз в месяц)	...%	
	К-во индивидуальных тренировок в месяц на 1го чел	...	
	Среднее посещение зала 1 человеком в месяц, раз	...	
	Абонемент на групповые занятия (на 1 месяц)	\$...	
	Абонемент на самостоятельное посещения зала (на 1 месяц)	\$...	

2. Параметры работы предприятия		
	Абонемент на групповые занятия + зал (на 1 месяц)	\$...
	Стоимость индивидуального занятия с тренером	\$...
<i>Расходная часть</i>		
2.4	Аренда	\$...
	<i>арендуемая площадь, м2</i>	...
	<i>стоимость аренды, \$/м2</i>	\$...
2.5	Коммунальные расходы с НДС	
	<i>в отопительный сезон, \$/м2</i>	\$...
	<i>в неотопительный сезон, \$/м2</i>	\$...
2.8	Хоз. расходы, \$/мес.	\$...
2.9	Маркетинговые затраты, \$	
	Первых 2 месяца	\$...
	далее	\$...
2.10	Непредвиденные расходы, % от себестоимости	...%
2.11	Стоимость ремонтных работ	\$...
	<i>стоимость ремонтных работ, \$/м2</i>	\$...
	Оплата тренеру, % от стоимости индивидуальной тренировки	...%
	Оплата тренеру, % от стоимости групповой тренировки	...%
2.12	Услуги бухгалтера на аутсорсинге, \$	\$...

Параметры налогообложения приняты по проекту, согласно с украинским законодательством о налогообложении деятельности предприятий на территории Украины.

Таблица 11. Параметры налогообложения

3. Налогообложение		
3.1	НДС	...%
3.2	Единый налог	...%
3.3	Налог на прибыль	...%
3.4	Единый социальный взнос	...%

6.2 Предпосылки для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

1) *Предпосылки для формирования плана продаж*

Услуги предприятия

Площадь помещения, котором планируется открытия фитнес-клуба, составит ... м².

Исходя из анализа рынка, а также мониторинга посещаемости залов, в среднем ожидается ... клиентов в день, которые будут посещать как и тренажерный зал, так и групповые занятия. Цены реализации услуг взяты на основании цен отдельных операторов рынка.

2) *Предпосылки для формирования затрат*

Затраты по проекту базировались на таких предпосылках:

Затраты на аренду помещения. Данная статья расходов включает плату за использование помещения. Стоимость аренды в среднем по рынку составляет \$

Затраты на ремонт помещения. Стоимость ремонтных работ на основании операторов рынка, в среднем составляет \$..., ремонтные работы дадут возможность создать фитнес-клуб, который будет привлекать клиентов своим дизайном и при этом удовлетворять все потребности.

Заработная плата персонала. Размер затрат на выплату заработной платы персоналу рассчитывался исходя из необходимого количества персонала, а также размера его заработной платы в среднем по рынку. Размер начислений на заработную плату (единый социальный взнос) составляет ...%.

Затраты на административно-хозяйственные нужды. Данная статья расходов принималась на уровне минимальной достаточности для такого рода предприятий: стоимость хозяйственных расходов в месяц составляет \$... Расходы на коммунальные услуги прогнозируются в расчёте \$... в отопительный сезон (октябрь-апрель) и \$... в неотопительный сезон (май-сентябрь). В разрезе административно-хозяйственных затрат проходит финансирование таких статей, как оплата связи (телефон и интернет), закупка канцтоваров, рабочей одежды и прочее.

Затраты на рекламу и сбыт предусмотрены в период запуска проекта (... месяцы до открытия) по \$., а во время реализации услуг – \$....

3) Предпосылки для расчета амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления – это законный метод уменьшения налогооблагаемой прибыли, а значит и выплачиваемого предприятием налога на прибыль.

Расчет амортизационных отчислений по проекту проводился на основании Налогового кодекса Украины, статьи 144 по прямолинейному методу.

Для этих целей приобретаемые по проекту основные средства были сгруппированы в группу основные средства, которые относятся к IV группы основных средств – оборудование из сроком эксплуатации более 5 лет.

Амортизация по проекту в целом выглядит следующим образом:

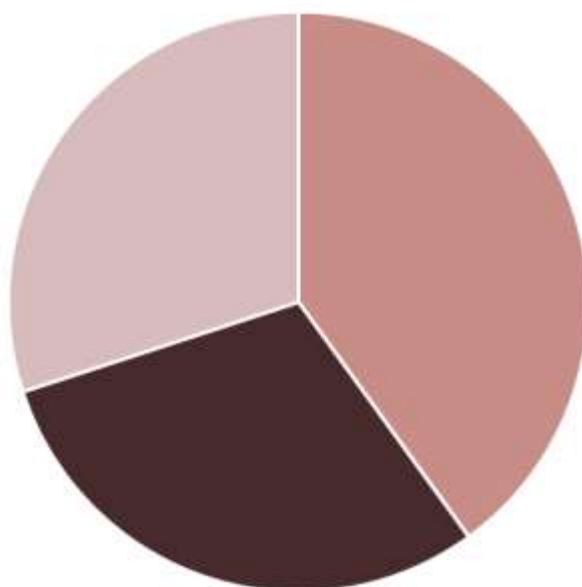
Таблица 12. Расчет амортизационных отчислений по Проекту в целом

Год	Первоначальная стоимость	Износ	Балансовая стоимость	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	ВСЕГО
1 год	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
2 год	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
3 год	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
	\$...	\$...	\$...					\$...

Остаточная стоимость основных средств, приобретаемых по проекту, составляет \$....

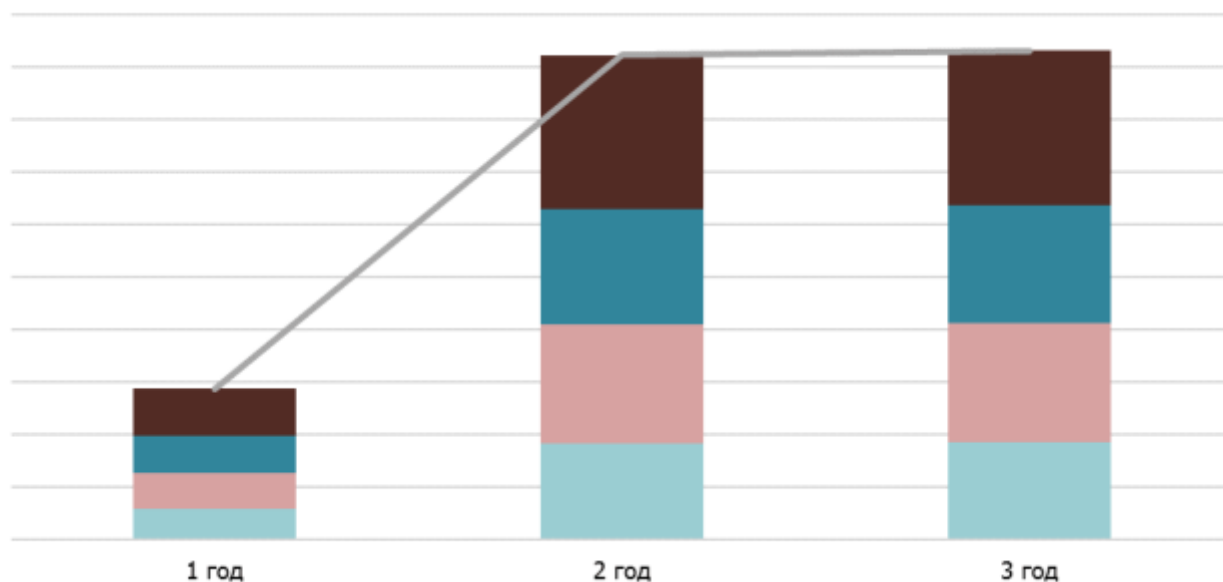
6.3 Прогноз продаж по проекту

Рисунок 12. Структура реализации услуг



Суммарный объем продаж за 3 года функционирования проекта планируется на уровне \$....

Рисунок 13. Прогнозный план услуг



6.4 Формирование прибыли по проекту

За весь прогнозируемый период показатели прибыли и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли \$....

Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках по проекту

Период проекта	1 год	2 год	3 год	ВСЕГО
Sales (Валовой доход)	\$...	\$...	\$...	\$...
НДС				
Единый налог	\$...	\$...	\$...	\$...
Чистый валовой доход	\$...	\$...	\$...	\$...
Себестоимость реализации услуг	\$...	\$...	\$...	\$...
Зарплата тренеров	\$...	\$...	\$...	\$...
Зарплата тренеров (индивидуальные + групповые занятия)	\$...	\$...	\$...	\$...
Единый социальный взнос	\$...	\$...	\$...	\$...
Коммунальные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross Profit (Валовая прибыль (убыток))	\$...	\$...	\$...	\$...
Аренда помещения	\$...	\$...	\$...	\$...
Зарплата административного персонала	\$...	\$...	\$...	\$...
Единый социальный взнос	\$...	\$...	\$...	\$...
Хозяйственные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Услуги бухгалтера на аутсорсинге	\$...	\$...	\$...	\$...
Маркетинговые затраты и затраты на сбыт	\$...	\$...	\$...	\$...
Непредвиденные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
ЕВITDA	\$...	\$...	\$...	\$...
Амортизация	\$...	\$...	\$...	\$...
ЕВIT	\$...	\$...	\$...	\$...
Доход от участия в капитале				
Финансовые доходы				
Расходы от участия в капитале				
Прибыль до налогообложения	\$...	\$...	\$...	\$...
Налог на прибыль (расчетный)				
нарастающий итог				
Налог на прибыль (итоговый)				
Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток)	\$...	\$...	\$...	\$...

6.5. Прогноз движения денежных потоков по проекту

В процессе реализации данного проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- 1) Поступления собственных средств;
- 2) Поступления от реализации услуг;

Начало поступлений **собственных средств** по проекту планируется на протяжении ... месяцев, все основные работы проводятся до ...месяца включительно, после ...-го месяца осуществляется только пополнение оборотных средств.

1-й месяц	\$...	6-й месяц	\$...
2-й месяц	\$...	7-й месяц	\$...
3-й месяц	\$...	8-й месяц	\$...
4-й месяц	\$...	9-й месяц	\$...
5-й месяц	\$...	10-й месяц	\$...

Наибольшие вложения приходятся на 3-ий проектный месяц, что связано с покупкой оборудования в этом месяце.

Начало поступлений от реализации услуг планируется с ...го месяца – апрель ...-го года реализации Проекта. За ... года поступления от продаж составят \$..., а ежегодные поступления от продаж при планируемой посещаемости ... раз в год, составят около \$... тыс.

Платежи

Платежи по данному инвестиционному проекту:

- первоначальные инвестиционные затраты;
- операционные расходы;
- налоговые отчисления в бюджет.

Совокупные платежи на финансирование первоначальных инвестиционных затрат проекта составят \$... и состоят из таких статей:

Таблица 14. Капитальные затраты по проекту

Сарех	\$...
Получение разрешительной документации для регистрации предприятия	\$...
Инвентарь и тренажеры	\$...
Тренажеры по группам мышц	\$...
Ручки и пуллы для МТБ	\$...
Мебель	\$...

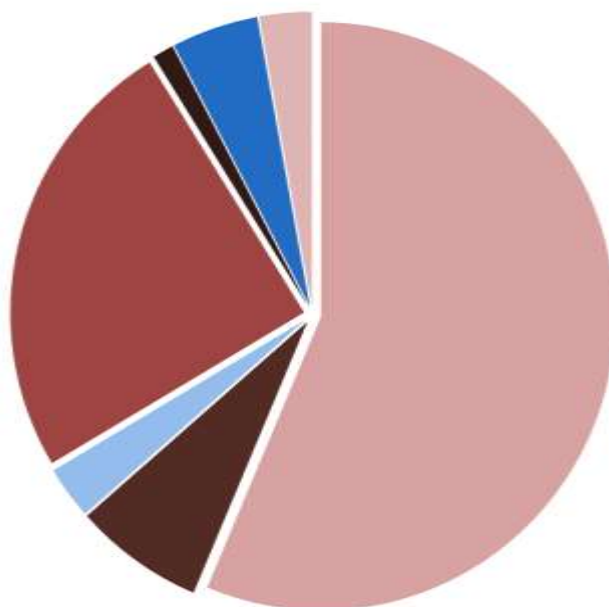
Сарех	\$...
Ремонтные работы	\$...

Сумма общих операционных расходов по Проекту за 3 года его функционирования составит \$....

Таблица 15. Операционные расходы по проекту

Расходы по проекту	Всего	Удельный вес в общих расходах	Удельный вес в чистом валовом доходе
Зарплата	\$...	...%	...%
Коммунальные расходы	\$...	...%	...%
Услуги бухгалтера на аутсорсинге	\$...	...%	...%
Аренда помещения	\$...	...%	...%
Хозяйственные расходы	\$...	...%	...%
Маркетинговые затраты и затраты на сбыт	\$...	...%	...%
Непредвиденные расходы	\$...	...%	...%
Всего операционных расходов	\$...	...%	...%

Рисунок 14. Структура операционных расходов



Налоговые отчисления в бюджет включают:

- НДС - \$...
- Единый налог за 3 года - \$...;
- Единый социальный взнос в размере \$..., за тот же временной период.

. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

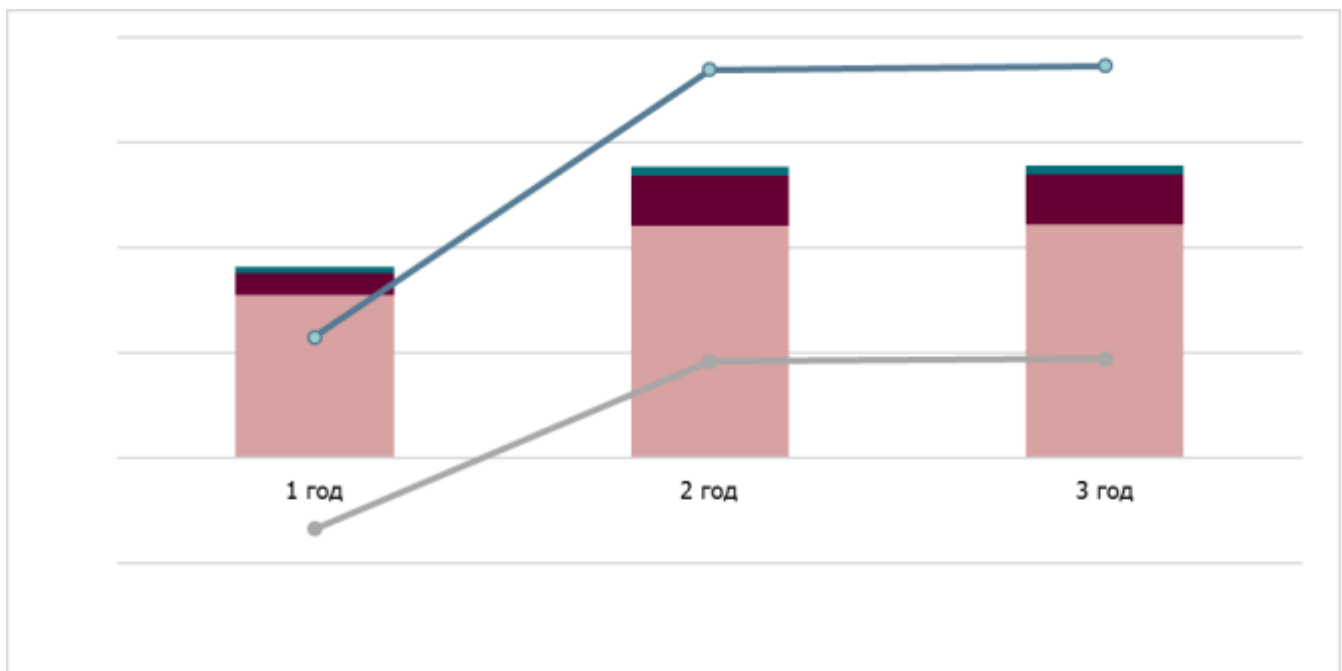
7.1. Анализ прибыльности проекта

В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Таблица 16. Формирование прибыли по проекту

Показатель	1 год	2 год	3 год	ВСЕГО
Валовая выручка от реализации	\$...	\$...	\$...	\$...
Операционные расходы	\$...	\$...	\$...	\$...
Налоги	\$...	\$...	\$...	\$...
Амортизация	\$...	\$...	\$...	\$...
Чистая прибыль	\$...	\$...	\$...	\$...

Рисунок 15. Формирование прибыли по проекту



В таблице, а также на рисунках, показано поэтапное формирование рентабельности деятельности центра с учетом разных факторов:

- **Gross profit Margin (%)** – валовая рентабельность – показывает рентабельность центра с учетом себестоимости реализуемой продукции.
- **EBITDA Margin (%)** – показывает рентабельность деятельности центра с учетом всех операционных затрат до начисления амортизации и выплаты налогов
- **Ordinary Income Margin (%)** – показывает рентабельность центра предприятия с учетом операционных расходов и амортизационных отчислений до выплаты налогов

- **Return on sales (%)** – рентабельность продаж – рентабельность деятельности центра с учетом всех понесенных затрат

Таблица 17. Эффективность проекта

	1 год	2 год	3 год	Всего
Total Revenues	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross Profit	\$...	\$...	\$...	\$...
Gross profit Margin (%)	...%	...%	...%	...%
EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)	\$...	\$...	\$...	\$...
EBITDA Margin	...%	...%	...%	...%
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)	\$...	\$...	\$...	\$...
Ordinary Income Margin	...%	...%	...%	...%
Net Profit / Loss	\$...	\$...	\$...	\$...
Return on sales (%)	...%	...%	...%	...%

Рисунок 16. Валовая выручка и маржа валовой прибыли

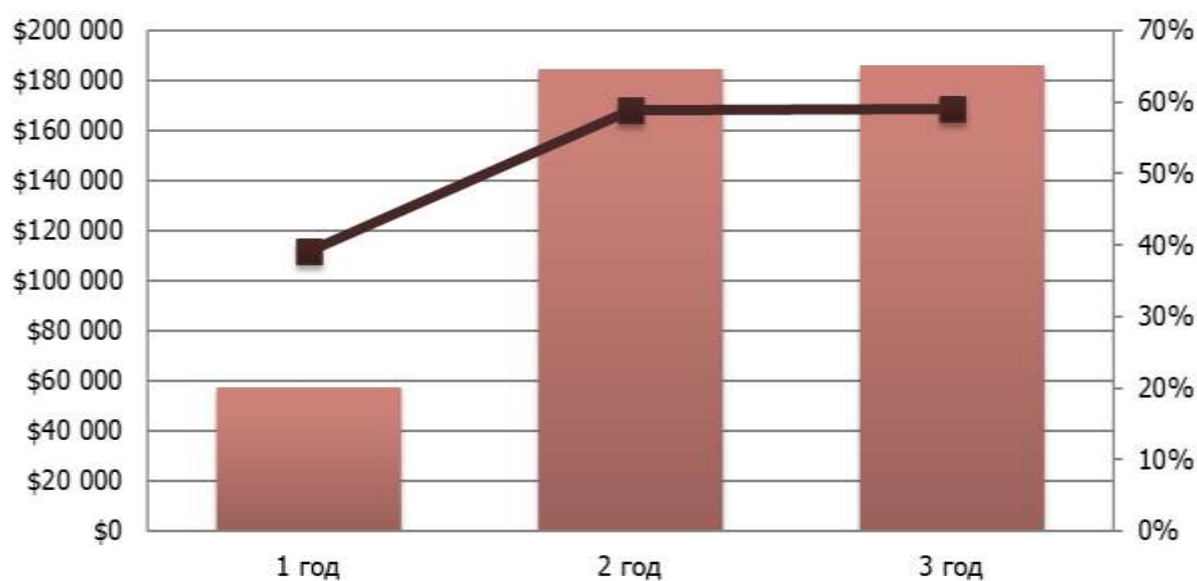
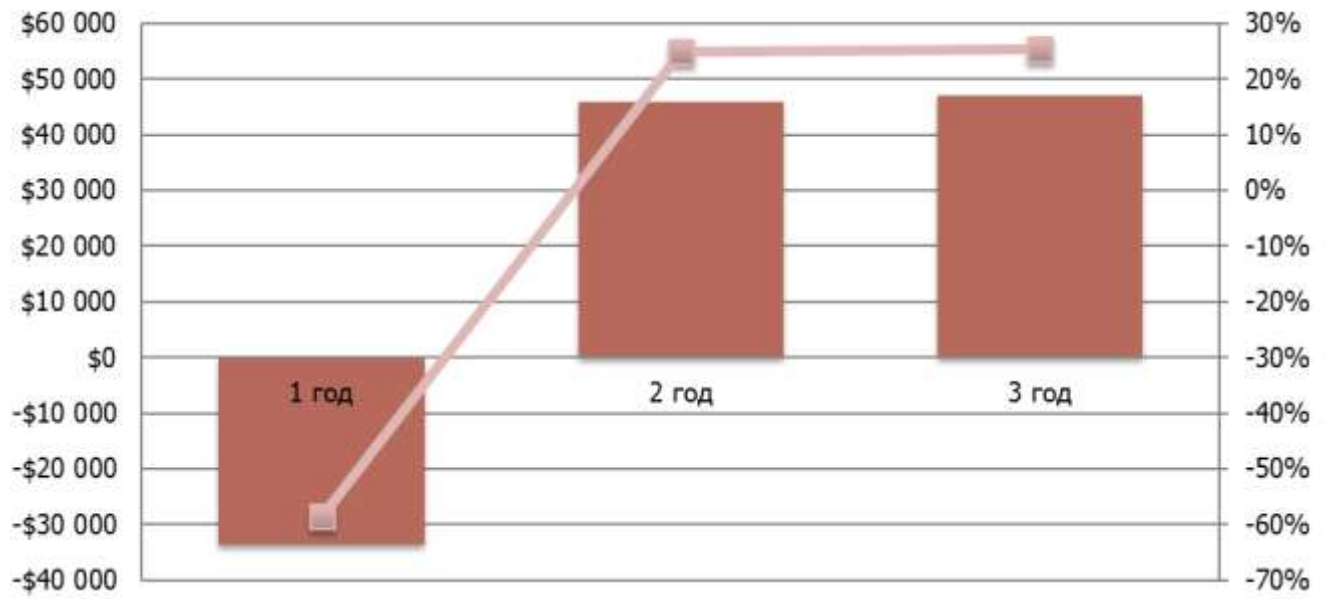


Рисунок 17. Динамика чистой прибыли и рентабельности продаж



7.2 Показатели инвестиционной привлекательности Проекта

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – Weighted Average Cost of Capital) определяется следующим образом:

$$WACC = kd \times (1 - tc) \times wd + ks \times ws,$$

kd – стоимость заемного капитала компании, (в расчете принималась средняя ставка по кредиту в валюте, как альтернатива привлечения заемных средств) – ... %;

wd – доля инвестиционного капитала в структуре капитала предприятия – ... %;

tc – ставка налога на прибыль – ... %;

ks – стоимость собственного капитала (в расчете принималась средняя ставка по депозиту в валюте, как альтернатива размещения собственных средств) – ... %;

ws – доля собственного капитала в структуре капитала предприятия – ... %;

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации проекта для компании составит – ... %;

$$WACC = \dots \% \times (1 - \dots) \times \dots \% + \dots \% \times \dots \% = \dots \%$$

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 18. Показатели эффективности

Показатель	Величина измерения	Значение
Период (срок) окупаемости проекта - PP	месяцев	...
Discount payback period (Дисконтированный период окупаемости) - DPP	месяцев	...
Project period (Проектный период) - PP	месяцев	...
Net Present Value (Чистая текущая стоимость проекта) - NPV	\$	\$...
Internal rate of return (Внутренняя ставка дохода) - IRR	%	...%
Profitability index (Индекс прибыльности вложений) - PI	ед.	...
Return On Sales, Net Profit Margin (Рентабельность продаж) - ROS	%	...%
Return on investment (Рентабельность инвестиций) - ROI	%	...%

Чистая текущая стоимость проекта (NPV)

Данный показатель больше «0». Полученная сумма в \$... подтверждает прибыльность проекта. Иначе говоря, все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления

существенно превышают вложенные в проект денежные средства, что свидетельствует об эффективности осуществляемых инвестиций.

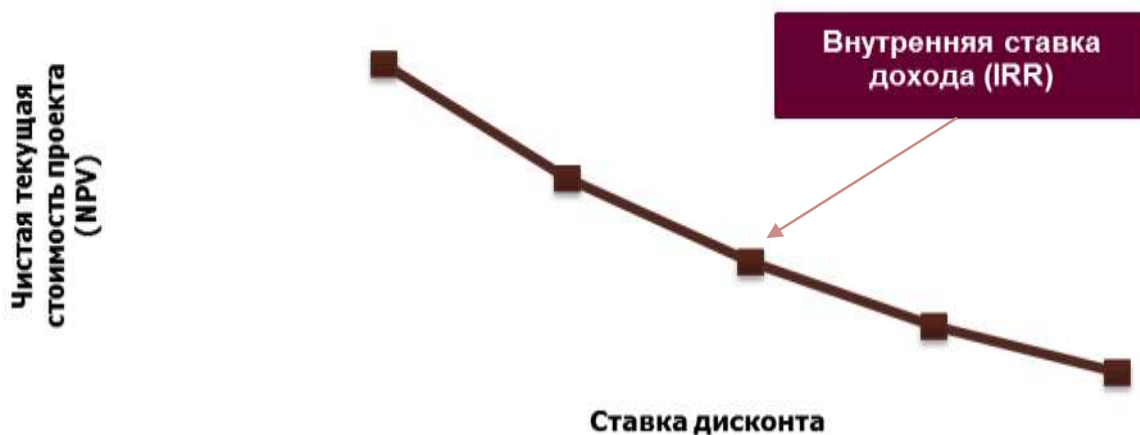
Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными поступлениями и выплатами, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта после того, как денежные поступления окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные выплаты, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их стоимости во времени и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора за проектный период от вложения инвестиций в реализацию текущего проекта.

Внутренняя ставка доходности проекта (IRR)

Внутренняя ставка дохода равна ... %. То есть при данной ставке теперешняя стоимость денежных потоков по проекту равна теперешней стоимости затрат по проекту.

Внутренняя ставка доходности определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. Другими словами – это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под IRR процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом.

Рисунок 18. Внутренняя ставка доходности



Дисконтированный период окупаемости проекта

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет ... месяца. То есть, вложенные в реализацию проекта средства с учетом принятой нормы дисконта вернутся инициатору проекта на протяжении ... года и ... месяцев.

Рисунок 19. Период окупаемости проекта



Показатели прибыльности вложений

Индекс прибыльности вложений по проекту составляет ..., что обозначает следующее: каждый потраченный доллар принесет в ходе реализации проекта ... долларов дисконтированных денежных поступлений.

Рентабельность инвестиций показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет по проекту ... %. То есть, при вложении одного доллара, компания получает \$... чистой прибыли.

Рентабельность продаж используется для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованных услуг, но и за изменениями в политике ценообразования предприятия и характеризует операционную эффективность компании. Величина данного показателя составляет ... %. Это говорит о том, что каждый доллар дохода принесет предприятию ... долларов чистой прибыли.

7.3 Точка безубыточности по проекту

Для обеспечения безубыточного объема реализации, то есть объема, при котором величина расходов на продажи равна величине доходов, а прибыль равна «0», на планируемом предприятии необходимо реализовывать такой объем услуг:

Таблица 19. Безубыточный объем предоставления услуг

Год	Объем безубыточности в натуральном выражении, занятий	Объем безубыточности в денежном эквиваленте, \$
1 год	...	\$...
2 год	...	\$...
3 год	...	\$...

Минимальная стоимость одного посещения в фитнес-клуб для получения «0» прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять:

Таблица 20. Минимальная цена услуг, долл./посещения

Год	Минимальная цена реализации 1 посещения, долл./посещения
1 год	\$...
2 год	\$...
3 год	\$...

Запас финансовой прочности – величина, на которую плановый объем реализации услуг будет превышать точку безубыточности – составит:

Таблица 21. Запас финансовой прочности, %

Год	Запас финансовой прочности, %
1 год	...%
2 год	...%
3 год	...%

7.4. Сценарии развития проекта

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено три сценария развития проекта:

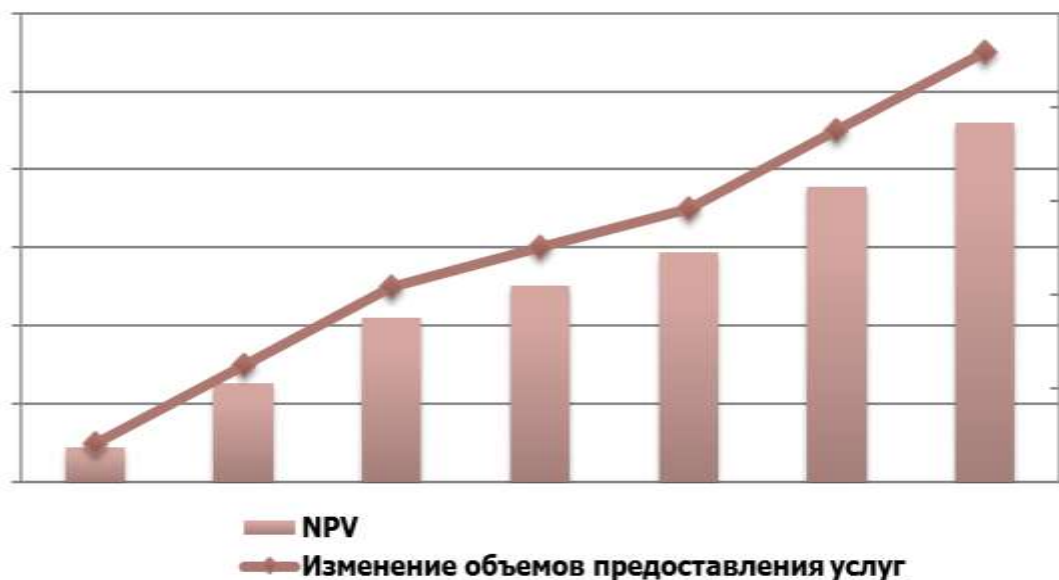
1) Сценарий изменения объема реализации услуг

Таблица 22. Чувствительность проекта к изменениям объема предоставленных услуг

Изменение объемов предоставленных услуг	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	..%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

При этом корреляция между объёмом продаж услуг по Проекту, и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 20. Корреляция NPV и изменением объёма предоставленных услуг



2) Сценарий изменения средней цены реализации услуг:

Таблица 23. Чувствительность проекта к изменению средней цены реализации

Изменение цены	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Рисунок 21. Корреляция NPV и изменения цены реализации услуг

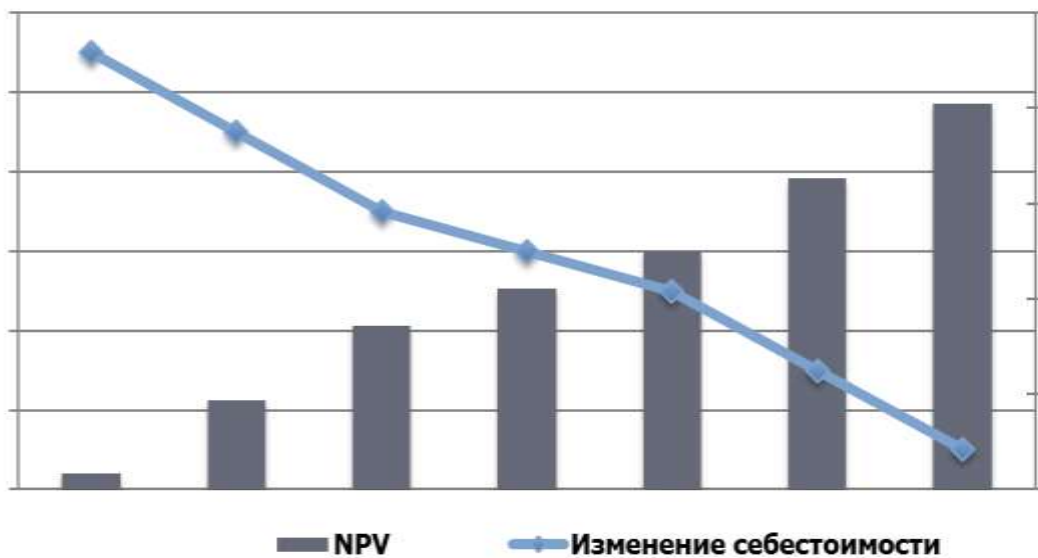


3) Сценарий изменения себестоимости предоставления услуг:

Таблица 24. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

Изменение себестоимости	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
NPV	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...	\$...
IRR	...%	...%	...%	...%	...%	...%	...%
PI
DPP, лет

Рисунок 22. Корреляция NPV и изменения себестоимости



АНАЛИЗ РИСКОВ

8.1 Факторный анализ рисков проекта

Для качественной оценки риска применена 10-ти бальная шкала.

Таблица 25. Характеристика компонентов риска

Степень влияния			Вероятность возникновения		
5-ти бальная			10-ти бальная		
5	Очень высокая	80-100% инвестиций	Всегда	Каждый день	10
			Практически неизбежно	Чаще, чем 1 раз в месяц	9
4	Высокая	60-79% инвестиций	Очень часто	Чаще, чем 1 раз в год, и реже, чем 1 раз в месяц	8
			Часто	Чаще, чем 1 раз в 2 года, и реже, чем 1 раз в год	7
3	Средняя	40-59% инвестиций	Возможно	Чаще, чем 1 раз в 3 года, и реже, чем 1 раз в год	6
			Случайность, чаще вызванная человеческим фактором	1 раз в 3 года, и чаще, чем 1 раз в 5 лет	5
2	Низкая	20-39% инвестиций	Время от времени	1 раз в 5 лет, и чаще, чем 1 раз в 7 лет	4
			Очень редко	1 раз в 7 лет, и реже, чем 1 раз в 5 года	3
1	Очень низкая	0-19% инвестиций	Практически невозможно	Реже, чем 1 раз в 7 лет	2
			Невозможно	Реже, чем 1 раз в 10 лет	1

Среди рисков, связанных с осуществление проекта, следует отметить следующие:

Таблица 26. Оценка категории риска

	Категория риска	Описание	Вероятность (от 1 до 10)	Степень влияния (от 1 до 5)	Оценка уровня риска
1	Потребительские риски и риски снижения объемов предоставления услуг
2	Риски роста цен и себестоимости предоставления услуг
3	Риски роста конкуренции
4	Риск внедрения
5	Правовые риски

Результаты качественной оценки рисков представлены в таблице ниже, где систематизированы все риски, которые были предварительно проанализированы в соответствии с оценкой уровня риска.

Таблица 27. Оценка уровня риска

Степень влияния	Очень высокая (5)					
	Высокая (4)					
	Средняя (3)					
	Низкая (2)					
	Очень низкая (1)					
Вероятность		Очень низкая (1-2)	Низкая (3-4)	Средняя (5-6)	Очень высокая (7-8)	Очень высокая (9-10)

*Неприемлемый риск
 Серьезный риск
 Незначительный риск

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено влияние основных переменных, используемых при проведении финансового анализа для разработки базовой финансовой модели.

Причинами изменения может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- ...;
- ...;
- ...;
-

Причинами изменения размера себестоимости реализации может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- ...
- ...;
-

Согласно проведенного анализа серьезными рисками являются потребительские риски и риски снижения объемов предоставления услуг, риски роста цен и себестоимости предоставления услуг, риски роста конкуренции и риск внедрения.

8.2 Стратегия снижения рисков

Для уменьшения рискованности проекта, предприятие может создать фонд коммерческого риска, куда необходимо отчисляться 5 – 10 % чистой прибыли предприятия. Альтернативным методом снижения риска есть сотрудничество со страховыми компаниями.

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий:

Таблица 28. Оценка степени риска

Риск	Степень риска	Рекомендация
Потребительские риски и риски снижения объемов предоставления услуг
Риски роста цен и себестоимости
Риски роста конкуренции
Риск внедрения
Правовые риски
Риски, связанные с низким качеством услуг

8.3 SWOT-Анализ

Таблица 29. SWOT-Анализ

Сильные стороны (S)	Возможности (O)
<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • 	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; •
Слабые стороны (W)	Внешние угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • 	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; •

. ВЫВОДЫ

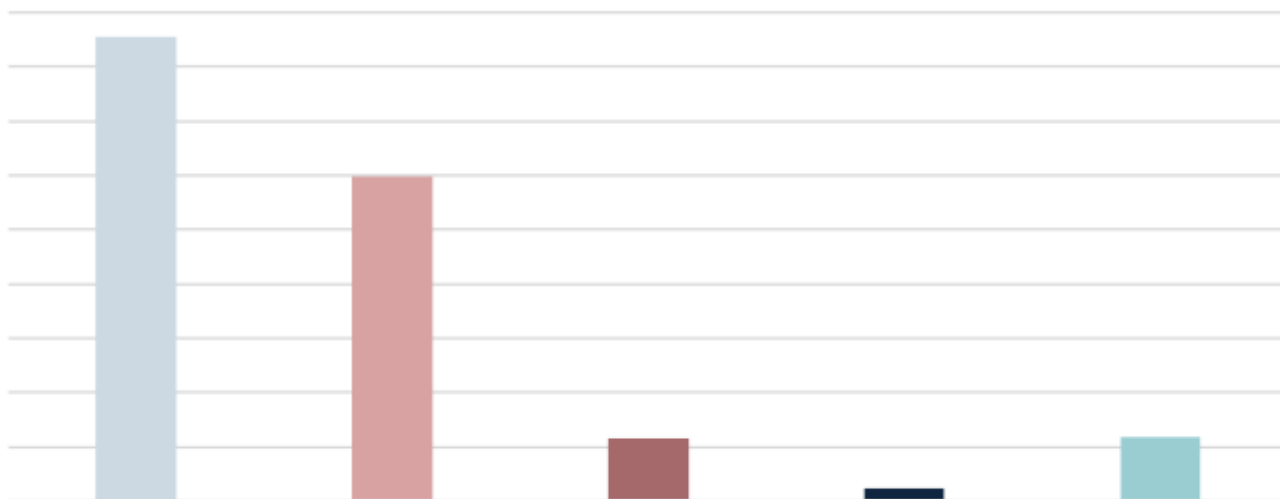
По проекту планируется организация предприятия, оказывающего фитнес-услуги.

Для реализации запланированных мероприятий инициатору потребуется финансирование за счет собственных средств в размере \$....

Рассматриваемый проект характеризуется высокими положительными значениями показателей деятельности и эффективности. За 3 года функционирования фитнес-клуба планируется достичь следующих результатов:

- совокупный валовой доход составит – \$...;
- капитализированная чистая прибыль – \$...;
- совокупный денежный поток – \$....

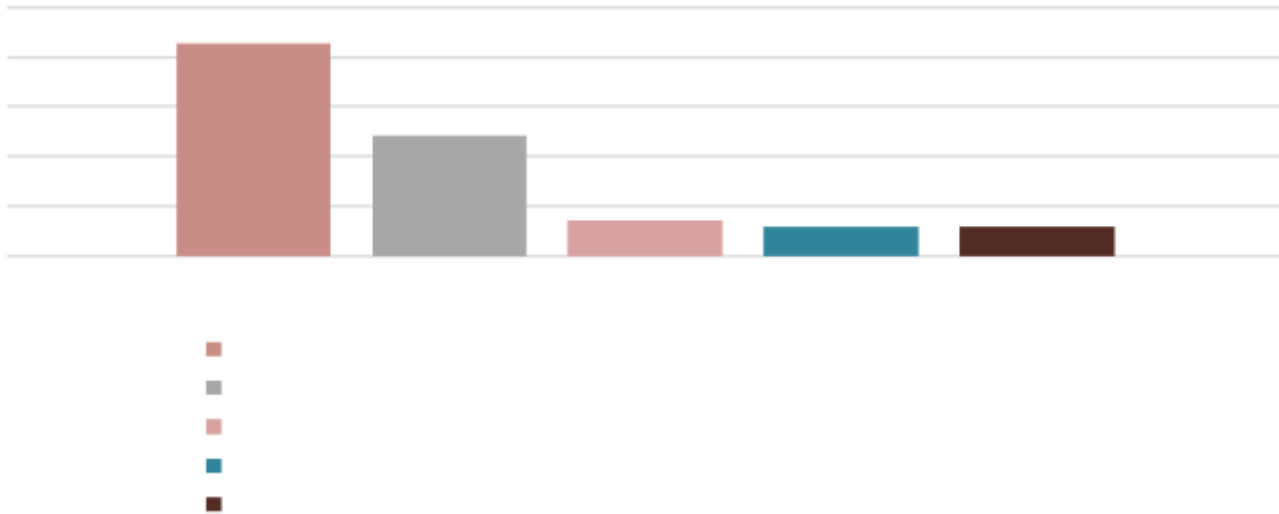
Рисунок 23. Показатели прибыльности проекта



Ставка дисконтирования проекта составляет ...%, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость проекта – \$...;
- Внутренняя ставка доходности на уровне – ..%;
- Дисконтированный период окупаемости – ... лет.

Рисунок 24. Показатели прибыльности (суммарно за 3 года) проекта



Показатели эффективности проекта свидетельствуют о наличии «запаса прочности» проекта, что гарантирует своевременный возврат вложенных средств даже в случае отрицательных отклонений фактических данных реализации проекта от расчетных данных.

Суммарный денежный поток положителен с ...-го месяца начала работы клуба, что демонстрирует сбалансированность доходных и расходных статей проекта. Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) положительна, что указывает на целесообразность реализации данного проекта.

Рентабельность продаж составляет ...%. Это говорит о том, что каждый доллар дохода принесет предприятию \$... чистой прибыли.

Рисунок 3. Показатели рентабельности (суммарно за 3 года) проекта

