



Министерство регионального развития
Республики Казахстан



Бизнес-план

Спортивное обучение



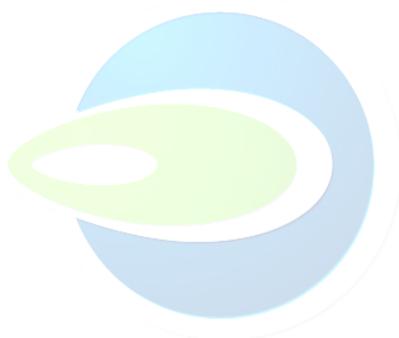
2013 год

Содержание

Список таблиц	3
Список рисунков	4
Резюме.....	5
Введение	7
1. Концепция проекта	8
2. Описание продукта (услуги)	9
3. Программа производств	11
4. Маркетинговый план	12
4.1 Описание рынка продукции (услуг).....	12
4.2 Основные и потенциальные конкуренты.....	14
4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения	14
4.4 Стратегия маркетинга	14
4.5 Анализ рисков.....	15
5. Техническое планирование.....	17
5.1 Технологический процесс	17
5.2 Здания и сооружения	18
5.3 Оборудование и инвентарь (техника).....	19
5.4 Коммуникационная инфраструктура	19
6. Организация, управление и персонал.....	20
7. Реализация проекта.....	21
7.1 План реализации.....	21
7.2 Затраты на реализацию проекта	21
8. Эксплуатационные расходы	22
9. Общие и административные расходы.....	23
10. Потребность в капитале и финансирование	24
11. Эффективность проекта	25
11.1 Проекция Cash-flow	25
11.2 Расчет прибыли и убытков.....	25
11.3 Проекция баланса	25
11.4 Финансовые индикаторы.....	25
12. Социально-экономическое и экологическое воздействие	27
12.1 Социально-экономическое значение проекта.....	27
12.2 Воздействие на окружающую среду.....	27
Приложения	28

Список таблиц

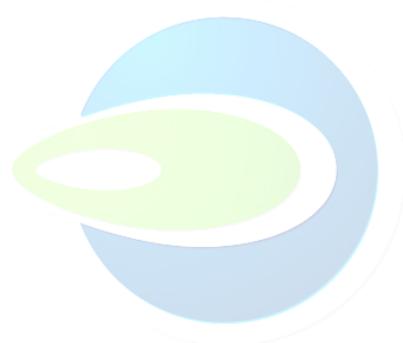
Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам.....	11
Таблица 2 – Цены на услуги.....	11
Таблица 3 - Сильные и слабые стороны проекта	15
Таблица 4 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге	19
Таблица 5 – Календарный план реализации проекта.....	21
Таблица 6 - Переменные расходы в месяц, тыс. тенге	22
Таблица 7 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге	23
Таблица 8 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.	23
Таблица 9 – Расчет расходов на оплату труда тренеров, тыс. тг.	23
Таблица 10 – Инвестиции проекта, тыс. тг	24
Таблица 11 – Программа финансирования, тыс. тг.	24
Таблица 12 – Условия кредитования.....	24
Таблица 13 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге	24
Таблица 14 - Показатели рентабельности	25
Таблица 15 – Финансовые показатели проекта	26
Таблица 16 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.	26
Таблица 17 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (8 лет).....	26



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Список рисунков

Рисунок 1 - Объем услуг спортивных и услуг по организации отдыха в Северо – Казахстанской области, млн. тенге	12
Рисунок 2 - Численность населения Северо – Казахстанской на начало периода, тысяч человек	13
Рисунок 3 - Организационная структура	20



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по спортивному обучению в Северо – Казахстанской области.

Цели проекта:

1. Эффективное использование инвестиционных средств для организации деятельности по спортивному обучению;
2. Удовлетворение населения в спортивных услугах.

Виды деятельности предприятия:

- Групповые занятия каратэ;
- Групповые занятия ушу, тхэквондо;
- Индивидуальные занятия.

Целью деятельности предприятия будет являться извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Целевой группой планируемой деятельности будет являться население (дети, взрослые – все, кто ведет здоровый образ жизни и следит за своим здоровьем).

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Необходимые средства	Сумма, тыс.тг.	Доля
Инвестиции в основной капитал	705	100%
Оборотный капитал	0	0%
Всего	705	100%

Финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств, так и за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма, тыс.тг.	Доля
Собственные средства	106	15%
Заемные средства	599	85%
Всего	705	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	3,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	3
Тип погашения основного долга	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия.

Финансовые показатели	Ед.изм.	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Выручка от реализации	тыс.тг.	483	3 150	4 284	4 788	5 040	5 292	5 544	5 796	6 048
Валовая прибыль	тыс.тг.	236	1 782	2 498	2 945	3 168	3 391	3 614	3 838	3 629
Чистая прибыль	тыс.тг.	24	456	1 094	1 483	1 643	1 794	1 942	2 087	1 796
Рентабельность продаж	%	49%	57%	58%	62%	63%	64%	65%	66%	60%
Чистая рентабельность	%	5%	14%	26%	31%	33%	34%	35%	36%	30%
Чистый денежный поток к распределению	тыс.тг.	38	351	959	1 372	1 726	1 877	2 025	2 170	1 879

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% на 2 год реализации проекта составил 833 тыс. тг.

Показатели эффективности проекта (2 год)	2015 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	85,2%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	833
Индекс окупаемости (PI)	2,3
Окупаемость проекта (простая), лет	1,24
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	1,29

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию нового предприятия по предоставлению услуг спортивного обучения;
- увеличению валового регионального продукта;
- поступлению в бюджет Северо - Казахстанской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения в спортивных качественных услугах;
- вклад в сохранение здоровья подрастающего поколения;
- создание новых рабочих мест (4 единицы), что позволит работникам получать стабильный доход.

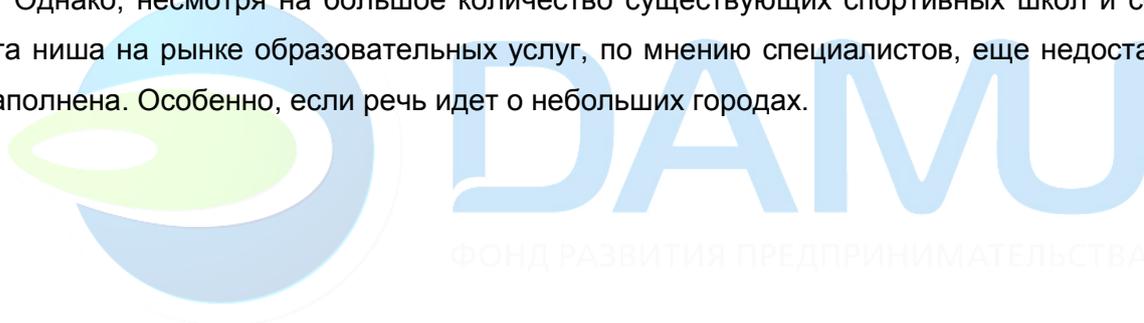
Введение

Боевые искусства с давних пор пользуются большой популярностью в нашей стране. Интерес к ним появился в 80-90-х годах, когда на экраны вышли западные фильмы, посвященные боевым искусствам.

Люди занимаются единоборствами по разным причинам. Кто-то отдает своих детей в школу боевых искусств, чтобы они потом смогли постоять за себя. Некоторые считают, что такие занятия – это хорошая физическая подготовка. Другие же превращают свое хобби в основной источник дохода.

При столь высоком спросе на услуги по обучению неудивительно, что недостатка в предложениях нет. По крайней мере, на первый взгляд. В крупных и средних городах существует большое количество автономных секций, которые создаются, как правило, на базе обычных школ, по обучению различным видам единоборств. В первую очередь, это карате, дзюдо, ушу, кун-фу, айкидо, тхэквондо, кикбоксинг, джиу-джитсу. Существуют и другие, менее распространенные виды единоборств, например, славяно-горицкая борьба, Вин Чун, самбо, боевой цигун и т. д.

Однако, несмотря на большое количество существующих спортивных школ и секций, эта ниша на рынке образовательных услуг, по мнению специалистов, еще недостаточно заполнена. Особенно, если речь идет о небольших городах.



1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает организацию деятельности предприятия по спортивному обучению в Северо – Казахстанской области.

Предприятие планирует открыть школу спортивного обучения боевым искусствам, в которой будут проводиться секции профессиональными тренерами, мастерами спорта.

Виды боевых искусств – каратэ, ушу и тхэквондо.

Занятия будут проводиться группами и индивидуально.

Предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса.

Целью деятельности является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения – 30 тыс. тенге в месяц.

Целевой группой планируемой деятельности будет являться население (дети, взрослые – все, кто ведет здоровый образ жизни и следит за своим здоровьем).

Данный бизнес - план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес - идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение исходных параметров.

Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемых услуг, а также отличительные особенности приобретаемого оборудования.

2. Описание продукта (услуги)

Школа боевых искусств - это место, где любой желающий (и отвечающий всем необходимым требованиям) может обучиться знаменитым восточным единоборствам у истинных мастеров. В программу обучения может входить как какое-то одно единоборство, так и сразу несколько направлений. Среди наиболее популярных боевых искусств следует отметить – кунг-фу, каратэ, дзюдо, тейквандо, ушу, айкидо и многие другие.

Одна из лучших деталей во владении собственной школой боевых искусств состоит в том, что приходят клиенты, занимающие различное общественное положение, из любой возрастной группы. Есть четырёхлетние, которые любят свои группы по боевым искусствам, и есть те, кто постарше, в свои семнадцать всё ещё практикующие боевые искусства. Можно сориентировать ребят школьного возраста на послеобеденное время и сосредоточиться на мамах, клиентах в дневное время, когда их дети в школе. В дополнение, многие молодые мужчины и женщины рассматривают боевые искусства, как способ поддерживать себя в форме, заполняя вечерние группы.

Ушу - это общее название для всех боевых искусств, существующих в Китае.



Ушу-таолу - это вид спорта. Участники соревнуются в выполнении комплексов движений, составленных из движений различных стилей ушу с добавлением акробатических элементов; оценки выставляются за сложность движений, чёткость их выполнений, театральность исполнения и т. п.

Ушу-саньда (саньшоу)

Саньда - это спортивные спарринги (китайский рукопашный бой).

Поединки проводятся в полный контакт в защитной экипировке, включающей шлем с защитой подбородка и висков, капа (загубник), боксерские перчатки (вес перчаток в зависимости от весовой категории участника), нагрудник (жилет), защита паха, возможно бинтование голени и бедер (по медицинским показаниям).

Карате - боевое искусство, система защиты и нападения без оружия, в котором применяются удары и блоки руками и ногами. В отличие от других единоборств Китая (джиу-джитсу, дзюдо), которые



Спортивное обучение

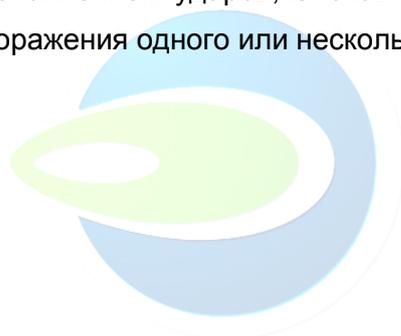
предполагают борьбу, проведение разного рода бросков, удерживающих захватов и удушающих приемов, в каратэ степень непосредственного контакта между участниками схватки минимальна, а для сокрушения противника используются точно нацеленные мощные удары руками или ногами, наносимые в жизненно важные точки его тела.

Тхэквондо - корейское боевое искусство. Характерная особенность тхэквондо — ноги в поединке используются более активно, чем руки. Сверхзадачей тхэквондо в древности



было выбивание всадника из седла. Слово «тхэквондо» складывается из трёх слов: «тхэ» — нога, «квон» — кулак (рука), «-до» — искусство, путь тхэквондо, путь к совершенствованию (путь руки и ноги). По определению Чхве Хон Хи, «тхэквондо означает систему духовной тренировки и технику самообороны без оружия, наряду со здоровьем, а также квалифицированным

исполнением ударов, блоков и прыжков, выполняющихся голыми руками и ногами для поражения одного или нескольких соперников».



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

3. Программа производств

В следующей таблице представлена планируемая программа производства по годам проекта.

Таблица 1 - Планируемая программа производства по годам

Производственная программа (среднемесячная)	Ед.из м.	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Мощность (от первоначального значения)	%	58%	63%	85%	95%	100%	105%	110%	115%	120%
Групповые занятия каратэ	чел.	17	19	26	29	30	32	33	35	36
	групп	2	2	3	3	3	3	3	3	4
Групповые занятия ушу, тхэквондо	чел.	17	19	26	29	30	32	33	35	36
	групп	2	2	3	3	3	3	3	3	4
Индивидуальные занятия	час	35	38	51	57	60	63	66	69	72

Общее количество учащихся по всем секциям – 34 (4 группы), в последующем их количество планируется довести до 72 человек (8 групп).

В следующей таблице представлены цены на услуги.

Таблица 2 – Цены на услуги

Наименование услуги	Цена
Цена месячного абонемента, тенге в месяц	5 000
Цена индивидуального занятия, тенге за занятие	2 000

Цены на услуги рассчитаны исходя из среднерыночных цен в Северо - Казахстанской области.

4. Маркетинговый план

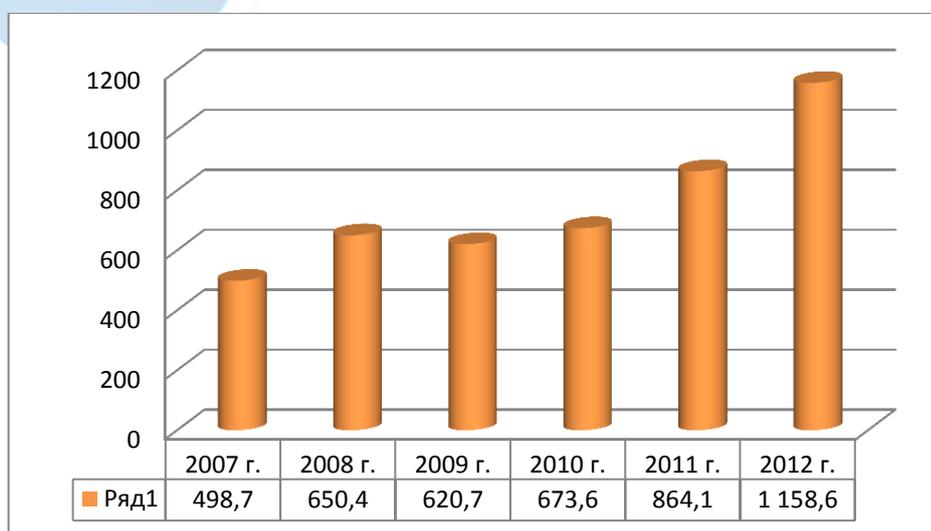
4.1 Описание рынка продукции (услуг)

В 2012 году число предприятий и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере оказания услуг в Северо – Казахстанской области, составило 1 529 единиц, из них 533 единица – индивидуальные предприниматели.

Объем оказанных услуг с учетом ненаблюдаемого сектора экономики за 2012 год увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 18,3%.

В общем объеме оказанных услуг 29,1% приходится на услуги в области государственного управления, 20,3 - на услуги, связанные с недвижимым имуществом, 12,5 - на услуги, в области архитектуры, инженерных изысканий, технических испытаний и анализа, 6,6 - на услуги по проведению расследований и обеспечению безопасности, **4,1 - на услуги спортивные и услуги по организации отдыха**, 3,7 - на услуги библиотек, архивов, музеев и прочих культурных учреждений, 3,5 - на услуги в области обслуживания зданий и территорий, 2,9 - на услуги в области рекламы и изучения рынка, 2,5 - на услуги индивидуальные прочие, 2,2 - на услуги по изданию, 2% - на услуги офисные административные, офисные вспомогательные и прочие и на услуги по компьютерному программированию, услуги консультационные и аналогичные.

Рисунок 1 - Объем услуг спортивных и услуг по организации отдыха в Северо – Казахстанской области, млн. тенге



Источник: Департамент статистики Северо – Казахстанской области

Как показывает рисунок, объем спортивных услуг в Северо – Казахстанской области в 2012 году увеличился по сравнению с 2011 годом на 294,5 млн. тенге.

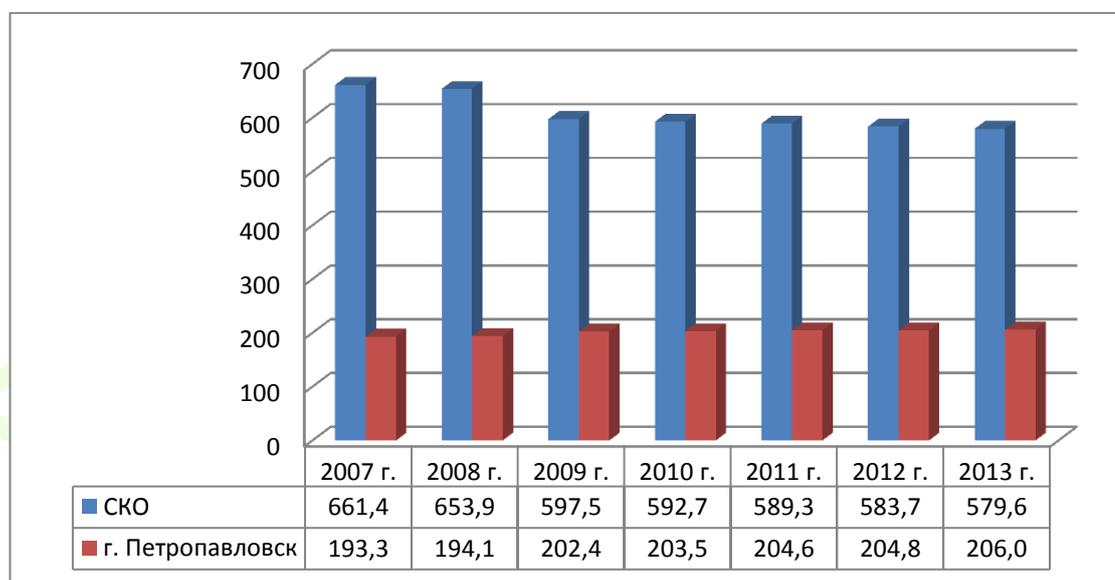
Незначительный объем приходится на услуги ветеринарные (1,5%), на услуги в области творчества, искусства и развлечений (1,3), на услуги профессиональные научные

и технические прочие (1,1), на услуги по аренде и на услуги по созданию программ и телерадиовещанию (0,8), на услуги по ремонту компьютеров, предметов личного потребления и бытовых товаров (0,7), на услуги юридические и бухгалтерские (0,6), на услуги по научным исследованиям и разработкам (0,5), на услуги информационные (0,3%).

Основными потребителями спортивных услуг предприятия будет население города Петропавловск (административного центра области).

Численность населения на 1 августа 2013 года — 207,4 тыс. человек или 36,0 % к общему населению области.

Рисунок 2 - Численность населения Северо – Казахстанской на начало периода, тысяч человек



Источник: Департамент статистики Северо – Казахстанской области

Как видно по рисунку, численность населения Северо – Казахстанской области на начало 2013 года снизилось по сравнению с 2012 годом на 4,1 тыс. человек.

Население г. Петропавловск на начало 2013 года повысилось по сравнению с 2012 годом на 1,2 тыс. человек.

Выводы:

В общем объеме оказанных услуг в Северо – Казахстанской области **4,1%** приходится на услуги спортивные и услуги по организации отдыха.

Основными потребителями спортивных услуг предприятия будут являться население г. Петропавловска (дети, взрослые – все, кто ведет здоровый образ жизни и следит за своим здоровьем).

Население г. Петропавловск на начало 2013 года повысилось по сравнению с 2012 годом на 1,2 тыс. человек.

4.2 Основные и потенциальные конкуренты

Конкурентами предприятия являются компании Северо - Казахстанской области, занимающиеся аналогичными услугами.

Стоит отметить, что в Северо – Казахстанской области имеется множество спортивных секций.

Основными преимуществами создаваемого предприятия являются:

- Справедливая и взаимовыгодная сбытовая политика;
- Конкурентные цены, выгодная политика скидок;
- Профессионализм персонала предприятия;
- Постоянное развитие.

4.3 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

14 апреля 2012 года в Анапе, в рамках V Всероссийских Юношеских игр боевых искусств прошло очередное заседание участников Евразийской Конвенции боевых искусств. Было принято решение об образовании Международной Ассоциации Союзов боевых искусств, учредителями и участниками новой организации смогут стать национальные Союзы боевых искусств.

Международная Ассоциация Союзов боевых искусств в дальнейшем будет представлять общие международные интересы во всех спортивных и общественных институтах.

Планируется, что Международные Юношеские Игры боевых искусств будут проходить один раз в 2 года. Участниками игр станут сборные команды национальных Союзов боевых искусств по различным видам единоборств и боевых искусств.

По прогнозам Республиканского Союза боевых искусств Казахстана, Международные Юношеские Игры боевых искусств получают статус юношеской олимпиады боевых искусств и будут способствовать популяризации и сохранению национальных, культурных, духовных и образовательных традиций боевых искусств и спортивных единоборств.

Таким образом, повышается престиж боевых искусств, что приведет к росту популярности данных видов спорта.

4.4 Стратегия маркетинга

Организацию услуг на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности услуг;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Маркетинговая стратегия заключается в организации сбыта оказываемых услуг.

SWOT – анализ по проекту

Таблица 3 - Сильные и слабые стороны проекта

Внешняя среда	Возможности:	1. Популяризация здорового образа жизни 2. Открытие новых программ 3. Открытие новых филиалов (при росте спроса) 4. Борьба за VIP клиентов
	Угрозы:	1. Усиление конкуренции 2. Низкие доходы потребителей 3. Низкая потребительская активность (заинтересованность) 4. Популяризация массовых видов спорта 5. Появление новых требований к сертификации инструкторов
Внутренняя среда	Преимущества:	1. Квалифицированный персонал 2. Разнообразие услуг 3. Программы тренировок, соответствующие мировым стандартам 4. Хорошая финансовая база 5. Высокое качество инвентаря
	Недостатки:	1. Отсутствие сформированного положительного имиджа (неузнаваемость)

Анализируя данные, полученные в SWOT-анализе, можно сделать вывод, что проект имеет сильные стороны и возможности, позволяющие предприятию выполнять намеченный план.

4.5 Анализ рисков

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед началом любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

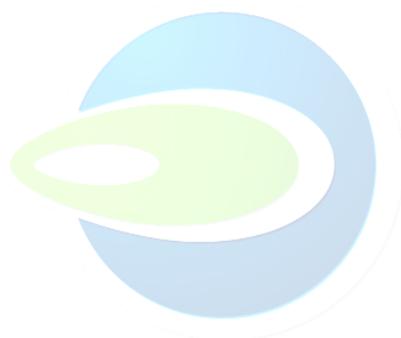
Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес-проекта:

1. Риск невыполнения программы оказания услуг – в базовых допущениях необходимо заложить минимальное число групп и занимающихся, включить расходы на рекламу для продвижения услуг предприятия;
2. Риск потери ликвидности вследствие неравномерности продаж – возврат денежных средств производить равномерными платежами, с возможностью отсрочки и частичного досрочного погашения;

3. Риск отказа арендодателя продлевать аренду помещения - в случае проведения ремонта предусмотреть в договоре аренды длительный срок, в случае расторжения – возмещение понесенных затрат на ремонт;
4. Сложности в подборе кадров – в случае наличия соответствующей квалификации на первоначальном этапе вести тренировки самостоятельно, в последующем обратиться в рекрутинговые агентства для подбора кадров.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес-идеи.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5. Техническое планирование

5.1 Технологический процесс

Ушу. Тренировка в ушу обычно начинается с овладения базовыми упражнениями, которые включают в себя перемещения, статические и динамические упражнения на



развитие гибкости, разнообразные стойки, простейшие удары. Обычно все базовые упражнения китайские авторы группируют по "пяти методам": шоусин - формы складывания кисти; бусин - базовые стойки (позиции); шоуфа - техника работы руками; буфа - перемещения (шаги); туйфа - техника ударов ногами.

Очень важно, чтобы освоение базовых движений происходило не стихийно, а последовательно: это дает возможность

естественным путем интегрировать скрупулезно изученные отдельные элементы в состав более сложных движений. Овладение элементами базовой техники происходит по принципу постепенного повышения уровня сложности: стойки, перемещения, удары отрабатываются на месте, затем в движении; сначала происходит освоение техники ударов руками, впоследствии - ударов ногами.

В профессионально-прикладных видах ушу параллельно с изучением основных движений выполняются упражнения на развитие гибкости связок пояса верхних конечностей, поясницы, ног, отрабатываются правильная техника перемещений, различные прыжки и балансировки, необходимые для развития вестибулярного аппарата и координационных способностей. Базовые элементы техники прорабатываются индивидуально - по воздуху и на снарядах, но индивидуальная работа обязательно сочетается с парной, без которой принципиально невозможно изучение прикладных аспектов ушу.

Каратэ. На начальном этапе каратэ представляло собой систему рукопашного боя, предназначавшуюся

исключительно для самообороны. Сегодня каратэ приобрело куда большую известность благодаря показательным выступлениям, демонстрирующим силу удара каратиста. Так, опытные мастера каратэ могут расколоть кулаком глыбу льда, ударом ноги разнести



в щепки брус из сосновой древесины толщиной 15 см, разбить локтем или головой стопки кровельной черепицы.

Тренировка базируется на трёх основных техниках:

1. кихон - тренировка основ, базовая техника;

2. кумитэ - тренировка в паре; делится на обусловленный поединок и свободный бой (дзю-кумитэ). По дзю-кумитэ проводятся спортивные соревнования. При этом удары не наносятся в полную силу, а лишь обозначаются. Удары могут наноситься руками или ногами по голове или по корпусу выше пояса.

3. ката - формальные упражнения, бой с невидимым одним или несколькими противниками, бой с тенью. Упражнения выполняются в единой цепочке, движения делятся на атакующие и защитные. По ката проводятся спортивные соревнования как в одиночном, так и в групповом разряде.

Тхэквондо. Тхэквондо одновременно является как древним боевым искусством, так и



относительно новой, современной системой. В Корее боевые искусства были известны более 2 000 лет назад. В тхэквондо человек получает возможность духовного развития или познания через тхэквон. Это познание может остаться поверхностным или очень глубоким, это будет зависеть от того, как человек будет использовать

эту возможность, как интенсивно он будет тренироваться.

Обучение идёт по нескольким дисциплинам:

- тхыль (туль) — формальный комплекс (ИТФ);
- массоги — спортивный поединок (спарринг);
- туги — техника нанесения ударов ногами в прыжках;
- взрёк — силовое разбивание предметов руками и ногами;
- хосинсуль — практика самообороны;
- пхумсе — формальный комплекс (ВТФ);
- керуги — спортивный поединок (спарринг) (ВТФ).

5.2 Здания и сооружения

В рамках реализации проекта предусматривается аренда помещения (повременная) в – 30 тыс. тенге в месяц. В качестве помещения будет выступать спортивный зал школы.

5.3 Оборудование и инвентарь (техника)

В следующей таблице представлен перечень необходимого оборудования.

Таблица 4 - Перечень необходимого оборудования, тыс. тенге

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
Оборудование			681
Татами 12*12 м	144	4	576
Снаряды (перчатки, лапы)	15	7	105
Прочие ОС			24
Кассовый аппарат	1	24	24
Итого			705

Общая стоимость необходимого оборудования составит 705 тыс. тенге.

5.4 Коммуникационная инфраструктура

Проектом предусмотрена аренда помещения, в котором уже имеются соответствующие коммуникации.

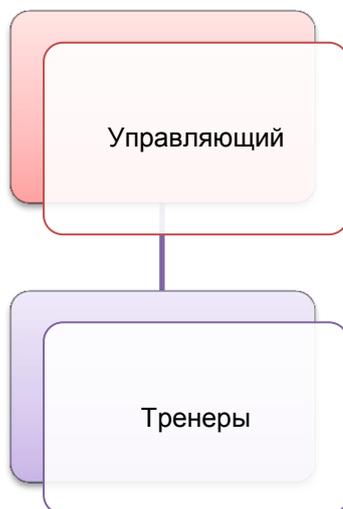


DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

6. Организация, управление и персонал

Общее руководство предприятием осуществляет управляющий. Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже.

Рисунок 3 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной.



7. Реализация проекта

7.1 План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с июня по ноябрь 2013 г.

Таблица 5 – Календарный план реализации проекта

Мероприятие	2013 год						
	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
Разработка бизнес-плана							
Поиск помещения, проведение переговоров							
Разработка концепции заведения и фирменного стиля							
Подготовка помещения							
Приобретение оборудования и спортивного инвентаря							
Размещение рекламы							
Набор персонала							
Открытие секций							

Открытие секций предполагается с декабря 2013 года.

7.2 Затраты на реализацию проекта

Инвестиционные затраты включают в себя:

- Оборудование, включающее в себя татами, снаряды (перчатки, лапы);
- Прочие ОС, включающие кассовый аппарат.

Инвестиционные затраты на основные средства финансируются в размере 705 тыс. тенге за счет собственных и заемных средств. Затраты на оборудование составляют 681 тыс. тенге, на прочие ОС – 24 тыс. тенге.

Инвестиционные затраты планируется осуществить в октябре 2013 года.

8. Эксплуатационные расходы

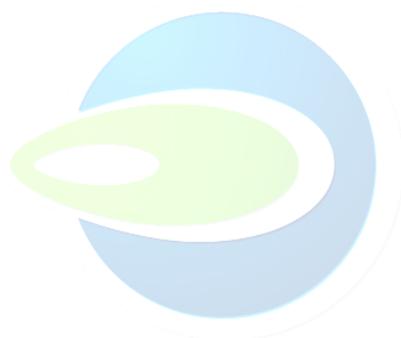
Эксплуатационные расходы состоят из переменных расходов.

Таблица 6 - Переменные расходы в месяц, тыс. тенге

Статья расходов	Количество	Ед.изм.	Значение	Ед.изм.	Сумма, тыс.тг.
Групповые занятия каратэ	3	групп	24	тыс.тг.	72
Групповые занятия ушу, тхэквондо	3	групп	24	тыс.тг.	72
Индивидуальные занятия	120	тыс.тг.	40%	%	48
Итого					192

В расчет принималось, что в месяц будет проходить 60 индивидуальных занятий по 2 тыс.тг.кадлое. Таким образом, сумма выручки от индивидуальных занятий составит 120 тыс.тг, из которых 40% будет выплачено таренерам как переменная часть к основному окладу. За ведение занятий в одной группе тренер будет получать 24 тыс.тг. При ведении занятий в 3-х группах сумма заработной платы составит 72 тыс.тг. ежемесячно.

Общая сумма переменных расходов в месяц составляет 192 тыс. тенге.



DAMU
ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

9. Общие и административные расходы

В следующей таблице представлены общие и административные расходы предприятия в месяц.

Таблица 7 - Общие и административные расходы предприятия в месяц, тыс. тенге

Затраты	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ФОТ	19	20	21	23	24	25	26	27	29
Аренда помещения	30	32	33	35	36	38	40	42	44
Хоз.нужды	4	4	5	5	5	6	6	6	6
Реклама	10	11	11	12	12	13	13	14	15
Пополнение спортивного инвентаря	10	11	11	12	12	13	13	14	15
Услуги банка	5	5	5	5	5	6	6	6	7
Прочие	10	11	11	12	12	13	13	14	15
Итого	88	93	97	102	107	113	118	124	131

Заложено ежегодное 5% повышение постоянных расходов.

Основной статьей общих и административных расходов является аренда помещения.

Таблица 8 - Расчет расходов на оплату труда, тыс. тг.

№	Должность	Количество	оклад	Итого ЗП к начислению	К выдаче	ФОТ
	Адм.-управленческий персонал					
1	Управляющий	1	19	19	17	19
	Итого	1	19	19	17	19
	Всего по персоналу	1	19	19	17	19

Сумма расходов на оплату труда составляет 19 тыс. тенге в месяц (заработная плата индивидуального предпринимателя).

В отношении тренеров будет предусмотрена сдельная оплата труда.

Таблица 9 – Расчет расходов на оплату труда тренеров, тыс. тг.

Расходы	Ед. изм.	Значение	Примечание
Нагрузка на одного тренера	час./мес	36	3 группы * 12 часов в месяц
Зар.плата от групповых занятий	тг./мес.	72	исходя из 2 000 тг/час
	тыс.тг./на 1 гр. в мес.	24	исходя из 12 часов * 2 тыс.тг./час
Зар.плата от индив. занятий	%	40%	от выручки

В расчет принималось, что на одного тренера приходится 3 группы по 12 часов в месяц. Всего будет 3 тренера.

10. Потребность в капитале и финансирование

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 10 – Инвестиции проекта, тыс. тг

Необходимые средства	Сумма, тыс.тг.	Доля
Инвестиции в основной капитал	705	100%
Оборотный капитал	0	0%
Всего	705	100%

Финансирование проекта планируется осуществить за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 11 – Программа финансирования, тыс. тг.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма, тыс.тг.	Доля
Собственные средства	106	15%
Заемные средства	599	85%
Всего	705	100%

Приняты следующие условия кредитования:

Таблица 12 – Условия кредитования

Параметры кредита	Значение
Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	7%
Срок погашения, лет	3,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	3
Тип погашения	аннуитет

Кредит погашается в полном объеме в 2016 г., согласно принятым вначале допущениям.

Таблица 13 – Расчет по выплате кредитных средств, тыс. тенге

Период	Всего	2013	2014	2015	2016
Освоение	599	599	0	0	0
начисление %	72	7	37	22	6
Погашено ОД	599	0	187	218	194
Погашено %	72	7	37	22	6
Остаток ОД	0	599	412	194	0

Как показывает таблица, выплата кредитных средств будет произведена в 2016 году.

11. Эффективность проекта

11.1 Проекция Cash-flow

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств, Приложение 1) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит из 3 частей:

- операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании
- инвестиционная деятельность — вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов) и прочих инвестиций
- финансовая деятельность — вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, необходимых для финансирования операционной и инвестиционной деятельности.

Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта.

11.2 Расчет прибыли и убытков

Расчет планируемой прибыли и убытков в развернутом виде показан в Приложении 2.

Таблица 14 - Показатели рентабельности

Финансовые показатели	Ед.из м.	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017	2 018	2 019	2 020	2 021
Рентабельность продаж	%	49%	57%	58%	62%	63%	64%	65%	66%	60%
Чистая рентабельность	%	5%	14%	26%	31%	33%	34%	35%	36%	30%

Как показывает таблица, чистая рентабельность в конце прогнозируемого срока проекта (2021 г.) предполагается на уровне 30%.

11.3 Проекция баланса

Прогнозный баланс представлен в приложении 3.

11.4 Финансовые индикаторы

Чистый дисконтированный доход инвестированного капитала при ставке дисконтирования 8% составил 833 тыс. тг. на 2 год реализации проекта.

Таблица 15 – Финансовые показатели проекта

Показатели эффективности проекта (2 год)	2015 год
Внутренняя норма доходности (IRR)	85,2%
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.тг.	833
Индекс окупаемости (PI)	2,3
Окупаемость проекта (простая), лет	1,24
Окупаемость проекта (дисконтированная), лет	1,29

В следующей таблице представлен анализ безубыточности проекта.

Таблица 16 – Анализ безубыточности проекта, тыс. тг.

Период	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Доход от реализации	483	3 150	4 284	4 788	5 040	5 292	5 544	5 796	6 048
Балансовая прибыль	39	550	1 223	1 626	1 794	1 953	2 108	2 261	1 977
Полная себестоимость	444	2 600	3 061	3 162	3 246	3 339	3 436	3 535	4 071
Постоянные издержки	197	1 232	1 276	1 318	1 374	1 438	1 506	1 577	1 652
Переменные издержки	247	1 368	1 786	1 843	1 872	1 901	1 930	1 958	2 419
Сумма предельного дохода	236	1 782	2 498	2 945	3 168	3 391	3 614	3 838	3 629
Доля предельного дохода в выручке	0,488	0,566	0,583	0,615	0,629	0,641	0,652	0,662	0,600
Предел безубыточности	404	2 178	2 187	2 144	2 185	2 244	2 310	2 382	2 753
Запас финансовой устойчивости предприятия (%)	16%	31%	49%	55%	57%	58%	58%	59%	54%
Безубыточность	84%	69%	51%	45%	43%	42%	42%	41%	46%

Таблица показывает, что точкой безубыточности для предприятия является объем реализации в 2 144 тыс. тенге в год (2016 год).

Запас финансовой устойчивости составляет 31 % в 2014 году, в дальнейшем данный показатель увеличится до 54%.

Таблица 17 – Величина налоговых поступлений за период прогнозирования (8 лет)

Вид налога	Сумма, тыс.тг.
Подходный налог, соц.налог	1 213
Налоги и обязательные платежи от ФОТ	3 701
Итого	4 914

Величина налоговых поступлений в результате реализации данного проекта составит 4 914 тыс. тг. за 8 лет.

В расчет принималось, что предприятие имеет организационно-правовую форму индивидуального предпринимательства и применяет упрощенный режим налогообложения для субъектов малого бизнеса. Согласно Налоговому кодексу РК ставка индивидуального подоходного налога и социального налога установлена в размере 3% от суммы дохода (валовой доход).

12. Социально-экономическое и экологическое воздействие

12.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

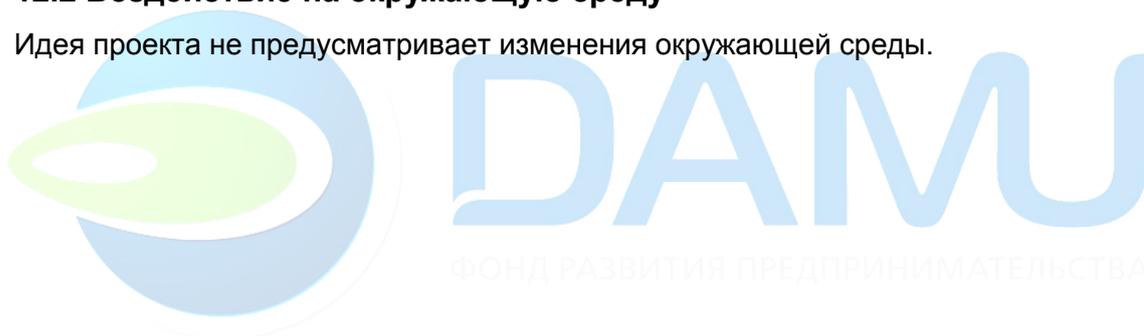
- созданию нового предприятия по предоставлению услуг спортивного обучения;
- увеличению валового регионального продукта;
- поступление в бюджет Северо - Казахстанской области налогов и других отчислений (более 4 млн. тенге за 8 лет).

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения в спортивных качественных услугах;
- вклад в сохранение здоровья подрастающего поколения;
- создание новых рабочих мест (4 единицы), что позволит работникам получать стабильный доход.

12.2 Воздействие на окружающую среду

Идея проекта не предусматривает изменения окружающей среды.



Приложения

