

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Юргинский технологический институт
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Отделение цифровых технологий

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тема работы
Бизнес-план спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья

УДК 005.511(083.92):643.558.2-056.24

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б51	Чех Александра Алексеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОТЦ	Суздальова М.А.	к.пед.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОТЦ	Лизунков В.Г.	к.пед.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

И.о. руководителя	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ОТЦ	Захарова А.А.	к.т.н., доцент		

Юрга – 2019 г.

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результат	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять глубокие гуманитарные, социальные, экономические и математические знания для организации и управления экономической деятельностью предприятий с соблюдением правил охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды
P2	Применять типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для экономических расчетов и представлять их результаты в соответствии со стандартами организации
P3	Ставить и решать задачи экономического анализа, связанные со сбором и обработкой экономических данных с использованием отечественных и зарубежных источников информации и современных информационных технологий, а также с анализом и интерпретацией полученных результатов
P4	Разрабатывать предложения по совершенствованию управленческих решений с учетом критериев их социально-экономической эффективности, используя современные информационные технологии
P5	Преподавать экономические дисциплины, разрабатывать и совершенствовать их учебно-методическое обеспечение
P6	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена или руководителя малой группы, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, нести ответственность за организационно-управленческие решения и результаты работы
P7	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать с информацией и документами в иноязычной среде
P8	Активно использовать навыки работы с компьютером как средством управления информацией с соблюдением требований информационной безопасности
P9	Демонстрировать глубокие знания социальных, этических, культурных и исторических аспектов развития общества и компетентность в вопросах прогнозирования социально значимых проблем и процессов
P10	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, в том числе с использованием глобальных информационных систем

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Юргинский технологический институт
 Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
 Отделение цифровых технологий

УТВЕРЖДАЮ:
 И.о. руководителя ОЦТ
 _____ Захарова А. А.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы бакалавра

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
17Б51	Чех Александра Алексеевна

Тема работы:

Бизнес-план спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья	
---	--

Утверждена приказом проректора-директора	31.01.2019 г., № 5/С
--	----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе	Объект: Спортивный центр для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес-ЛОВЗ».
Перечень подлежащих исследований проектированию и разработке вопросов	Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи: 1 Изучить основные разделы бизнес-плана; Анализ рынка потребителей; 2 Разработка бизнес-план спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья. 3 Расчет плановых затрат спортивного центра и его реализационные возможности; 4 Выявить итоговую оценку и эффективность разработанного проекта.
Перечень графического материала	Графический материал представлен на слайде в программе Microsoft Office Power Point
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
Раздел	Консультант

«Социальная ответственность»	Лизунков Владислав Геннадьевич

Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:
Реферат

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Суздальова Марина Анатольевна	к.пед.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б51	Чех Александра Алексеевна		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
17Б51	Чех Александра Алексеевна

Институт	ЮТИ ТПУ	Отделение	ОЦТ
Уровень образования		Направление	38.03.01 «Экономика»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

1 Регламент положения КСО	1 ГОСТ ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility». 2 GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности. 3 SA 8000- устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.
---------------------------	---

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности	Изучить понятие и принципы социальной ответственности. Анализ производится на основании внутренней документации предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты и т.д. Результаты полученного анализа оформляются в таблицу
2 Определение стейкхолдеров организации	Одной из приоритетных задач при оценке эффективности действующих программ КСО- это оценить соответствие программ основным стейкхолдерам компании.
3 Определение структуру программ КСО	Задачи студента на данном этапе состоят в определении мероприятий КСО, которые будут реализовывать компания, определить их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты от внедрения программы.
4 Определение затрат на программы КСО	Рассчитать бюджет программы КСО предприятия. Рассматриваются вопросы развития корпоративной социальной ответственности(КСО) в частности, факторы, влияющие на ее развитие. Уровни и бюджетирования.
5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций	В зависимости от ряда факторов критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут различаться. В качестве критериев может выступать оценка охраны окружающей среды, качества производимых товаров и услуг , отношений с работниками, активность участия в различных тблаготворительных программах.

Перечень графического материала:

-	
---	--

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лизунков В.Г.	к.пед.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
17Б51	Чех Александра Алесеевна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа состоит из 58 страниц, 3 рисунков, 18 таблиц, 27 источников и 3 приложений.

Ключевые слова: Корпоративная финансовая ответственность, бизнес-план, оценка, характеристика, разработка бизнес-плана риски, методы, амортизация, маркетинг, финансирование, заработная плата, доходы, расходы.

Методы исследования: Аналитический, статистический, расчетный, метод сопоставления, прогнозирования, моделирования.

Объект: Спортивный центр для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес-ЛОВЗ».

Предмет: Бизнес - план спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес - ЛОВЗ».

Данный проект будет нововведением в данной области, так как в городе Юрга, такого спортивного центра не существует, для поддержания физической активности у людей с ограниченными возможностями.

«Фитнес-ЛОВЗ» будет направлен как на индивидуальные занятия, так и на групповые, что даст прогресс в физическом развитии, так и в социальном, люди будут чувствовать себя частью команды, частью общества.

После проведенного исследования, написания бизнес-плана, был сделан вывод, что внедрение такого проекта на территории города Юрга, будет решать социальную проблему, помощь людям-инвалидам, предоставление новых рабочих мест, и с первого года, данный проект будет приносить прибыль.

Abstract

The final qualifying work consists of 58 pages, 3 figures, 18 tables, 27 sources and 3 annexes.

Keywords thesis: Corporate financial responsibility, business plan, evaluation, characteristics, development, risks, methods, depreciation, marketing, financing, wages, income, expenses.

Methods: Analysis, calculation, comparison, forecasting, modeling.

Object: Sports center for people with disabilities "Fitness-LOVZ".

Subject: Business plan of the sports center for people with disabilities "Fitness-LOVZ".

This project will be an innovation in this area, as in the city of Jurga, such a sports center does not exist, and in this area, to maintain physical activity in people with disabilities. "Fitness-LOVZ" will be aimed at both individual and group classes, which will give progress in physical development and social, people will feel part of the team, will communicate.

After the study, writing a business plan, it was concluded that the introduction of such a project in the city of Jurga, will solve the social problem, help people with disabilities, the provision of new jobs, and from the first year, the project will be profitable.

Оглавление

Введение	10
1 Обзор литературы	13
1.1 Понятие бизнес планирования	13
1.2 Содержание бизнес- плана	19
2 Объект и методы исследования	26
2.1 Характеристика спортивного центра «Фитнес-ЛОВЗ»	26
2.2 Методы исследования	27
3 Расчеты и аналитика	28
3.1 Управляющее резюме и перспектива спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья	28
3.2. Финансовые характеристики бизнес-плана	29
4 Финансовый план спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес-ЛОВЗ»	34
4.1Эффективность проекта.	43
5 Корпоративная социальная ответственность	45
5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности	45
5.2 Определение стейкхолдеров организации	47
5.3 Определение структуры программ КСО	48
5.4 Определение затрат на программы КСО	50
5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций	50
Заключение	52
Список использованных источников	53
Приложение	56
Диск CDR	в конверте на обороте обложки

Введение

Бизнес- план является важной частью предоставления экономического и технического обоснования проектов в деловом виде. Создание бизнес- плана позволяет более эффективно вести деятельность организации. Так же бизнес- план разрабатывается для управленческого персонала, инвесторов и бизнес партнеров, на его основе определяется круг проблем, с которыми столкнется организация для достижения основных целей, оценивается конкурентоспособность, финансовое положение, разрабатываются пути и выходы из проблемных ситуаций.

Спортивный центр для людей инвалидов - « Фитнес-ЛОВЗ», представлено как новое и единственное предприятие, в городе Юрга, для людей, нуждающихся в физическом развитии.

По моему мнению, для развития маленького города Юрга, такая идея будет приемлема. Так-же по проведенному опросу среди знакомых людей, положительно отозвались о данной, предложенной идеи, и озвучили несколько предложений, которые были применены по созданию проекта.

В городе Юрга насчитывается около 6996 людей с ограниченными возможностями жизнедеятельности , I группа – 712 человек, II группа – 3016 человек III группа – 3268 человек, возрастная категория 18 лет и старше. Значит ли это, что данные люди должны отказываться от активной жизнедеятельности. Я считаю, что нет.

Спортивный центр «Фитнес - ЛОВЗ» создан, чтобы заполнить потребность, которая необходима для людей – инвалидов в физическом развитии.

Спорт и активная жизнедеятельность не должна ограничиваться только здоровыми людьми.

Основная цель выпускной квалификационной работы: Разработать эффективный бизнес-план по открытию спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес-ЛОВЗ».

Поставленные задачи, которые необходимо решить в разработке бизнес-плана:

-Изучить основные разделы бизнес-плана;

-Анализ рынка потребителей;

-Разработка бизнес-план спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья.

-Расчет плановых затрат спортивного центра и его реализационные возможности;

-Выявить итоговую оценку и эффективность разработанного проекта.

Методы: Анализ, расчет, сопоставление, прогнозирование, моделирование.

Объект: Спортивный центр для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес-ЛОВЗ».

Предмет: Эффективно разработанный бизнес- план спортивного центра «Фитнес - ЛОВЗ».

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили исследования как отечественных ученых, так и зарубежных. Среди отечественных ученых, которые изучали бизнес планирование, его основы, цели и функции, можно выделить: Бринк И.Ю. , Савельева Н.А. , Головань С.И., Романова Н.В., Сергеев А.А.

Нормативные составляющие исследования: Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ и иные нормы права, Конституция РФ, Уголовный кодекс РФ, Кодекс об административных правонарушениях, Федеральные законы, регулирующие правоотношения субъектов, в праве социального обеспечения.

Практическая часть работы выполнена на основе документов из «**КОНСУЛЬТАНТПЛЮС**» экономика организации (15.4 Бизнес-план предприятия), Бизнес-план (Общая форма).

1 Обзор литературы

1.1 Понятие бизнес планирования

Если вы когда-либо записывали бизнес-идею на салфетке с несколькими задачами, которые вам нужно выполнить, вы написали бизнес-план или, по крайней мере, самые основные компоненты одного. По своей сути, бизнес-план-это просто план того, как ваш бизнес будет работать, и как вы собираетесь добиться успеха [1].

Как правило, бизнес-план длиннее, чем список на салфетке (хотя, как вы увидите ниже, можно и иногда идеально написать весь бизнес-план на одной странице). Для меня на практике и для большинства реальных предприятий это может быть так же просто, как бережливый план, в котором есть несколько основных пунктов, чтобы сосредоточиться на стратегии, тактике, для отслеживания задач и обязанностей и основных финансовых прогнозах, которые вам нужно планировать: денежный поток, бюджет, расходы.

Примечание по формату: бизнес-планы должны стать печатными документами только в отдельных случаях, например, когда вам нужно поделиться информацией с посторонними или членами команды. В противном случае они должны быть динамическими документами, которые вы поддерживаете на своем компьютере [18].

План продолжается вечно, а это значит, что вы постоянно его корректируете, потому что вы регулярно оцениваете состояние своего бизнеса, поэтому печатная версия похожа на снимок того, каким был план в день его печати.

Если вам нужен официальный документ бизнес-плана, то он включает такие элементы, как:

–Исполнительное резюме;

- Обзор компании;
- Некоторая информация о ваших продуктах и / или услугах;
- Ваш маркетинговый план;
- Список основных вех компании;
- Некоторая информация о каждом члене управленческой команды и их роли в компании;
- Подробности финансового плана вашей компании;
- Их часто называют «разделами» или «главами» бизнес-плана, и я подробнее остановлюсь на каждом из них ниже [18].

Во всех случаях наиболее важным элементом бизнес планирование является график обзора, установите конкретные сроки для обзора прогресса в достижении целей. Это так же просто, как «третий четверг каждого месяца», чтобы привести один очевидный пример.

В частности, это время, чтобы рассмотреть ваш прогресс на вехах и сравнить ваши фактические данные с вашими финансовыми прогнозами. Реальный бизнес-план всегда ошибочен-отсюда регулярный обзор и пересмотр никогда не выполняется, потому что процесс обзора и пересмотра жизненно важен.

Если вы просто планируете взять какую-то внештатную работу, чтобы дополнить свой доход, вы можете пропустить бизнес-план. Но если вы приступаете к более важной работе, которая, вероятно, потребует значительного количества времени, денег и ресурсов, вам нужен бизнес-план.

Если вы серьезно относитесь к бизнесу, серьезное планирование имеет решающее значение для вашего успеха.

К сожалению, многие люди думают о бизнес-планах только для начала нового бизнеса или подачи заявки на бизнес - кредиты. Но бизнес-планы также жизненно важны для ведения бизнеса стратегического планирования независимо от того, нужны ли ему новые кредиты или новые инвестиции. Существующие предприятия должны иметь бизнес-планы, которые они

поддерживают и обновляют по мере изменения рыночных условий и появления новых возможностей [1].

У каждого бизнеса есть долгосрочные и краткосрочные цели, цели продаж и бюджеты расходов-бизнес-план охватывает все эти вещи и так же полезен для стартапа, пытающегося собрать средства, как и для 10-летнего бизнеса, который хочет расти.

1 Запуск бизнеса.

Самый классический сценарий бизнес планирования – стартап, для которого план помогает основателям разбить неопределенность на значимые части, такие как прогноз продаж, бюджет расходов, вехи и задачи.

Необходимость становится очевидной, как только вы осознаете, что не знаете, сколько денег вам нужно и когда вам это нужно, не выкладывая прогнозируемые продажи, затраты, расходы и сроки платежей. И это для всех стартапов, независимо от того, нужно ли им убеждать инвесторов, банки или друзей и семью расстаться со своими деньгами и финансировать новое предприятие.

В этом случае бизнес-план ориентирован на объяснение того, что собирается делать новая компания, как она собирается достичь своих целей и самое главное, почему основатели являются правильными людьми для выполнения этой работы. Бизнес-план стартапа также детализирует сумму денег, необходимую для того, чтобы поднять бизнес с земли, и через начальные фазы роста, которые приведут к прибыльности [18].

2 Существующие предприятия.

Не все бизнес-планы предназначены для стартапов, которые запускают следующую большую вещь. Существующие предприятия используют бизнес-планы для стратегического управления и управления бизнесом, а не только для учета изменений на своих рынках и использования новых возможностей. Они используют план для укрепления стратегии, установления показателей, управления обязанностями и целями, отслеживания результатов и управления и

планирования ресурсов, включая критический денежный поток. И, конечно же, они используют план, чтобы установить график регулярного обзора и пересмотра.

Бизнес-планы могут быть важным драйвером роста для существующих предприятий. Знаете ли вы, что компании, которые пишут планы и используют их для управления своим бизнесом, растут на 30% быстрее, чем компании, которые используют подход «сидя на месте»? Исследование профессора, директора-основателя Центра предпринимательской деятельности и экономики Беттани в Крэнфилдской Школе управления, показало именно это [10].

Для предприятия надежный процесс бизнес планирования может быть конкурентным преимуществом, которое будет ускорять рост и инновации.

Вместо статического документа бизнес-планы в существующих компаниях становятся динамическими инструментами, которые используются для отслеживания роста и выявления потенциальных проблем, прежде чем они сорвут бизнес.

3 Выбор правильного бизнес-плана для вашего бизнеса.

Учитывая, что бизнес-планы служат многим различным целям, неудивительно, что они приходят в самых разных формах.

Прежде чем вы начнете писать свой бизнес-план, вам нужно подумать о том, кто является аудиторией и каковы цели вашего плана. Хотя есть общие компоненты, которые встречаются почти в каждом бизнес-плане, такие как прогнозы продаж и маркетинговая стратегия, форматы бизнес-планов могут быть очень разными в зависимости от аудитории и типа бизнеса.

Например, если вы строите план для биотехнологической фирмы, ваш план будет подробно описывать процессы утверждения правительством. Если вы пишете план для ресторана, детали о местоположении и ремонте могут быть критическими факторами. И язык, который вы используете в бизнес-плане биотехнологической фирмы, будет гораздо более техническим, чем язык, который вы используете в плане ресторана.

Все планы могут отличаться по длине, деталям и презентациям. Планы, которые никогда не покидают зону предприятия и используются исключительно для внутреннего стратегического планирования и управления, могут использоваться с более небрежным языком и не иметь большого визуального блеска.

С другой стороны, план, который предназначен для стола топ-венчурного капиталиста, будет иметь высокую степень полировки, и будет сосредоточен на высоких аспектах роста бизнеса и опытной команды, которая будет приносить потрясающие результаты [1].

Вот краткий обзор трех основных типов планов:

1 Одностраничный бизнес-план.

Одностраничный бизнес-план-это именно то, на что он похож: краткое изложение вашего бизнеса на одной странице. Нет, это не означает очень маленький размер шрифта и взятие тонны информации на одну страницу – это означает, что бизнес описывается очень сжатым языком, который является прямым и точечным.

Одностраничный бизнес-план может служить двум целям. Во-первых, это может быть отличным инструментом для ознакомления бизнеса с аутсайдерами, такими как потенциальные инвесторы. Поскольку у инвесторов очень мало времени для чтения подробных бизнес-планов, простой одностраничный план часто является лучшим подходом для получения этой первой встречи. Позже в процессе потребуется более подробный план, но одностраничный план отлично подходит для входа в дверь.

Этот простой формат плана также отлично подходит для компаний на ранней стадии, которые просто хотят набросать свою идею в общих чертах. Представьте, что одностраничный бизнес-план-это расширенная версия записи вашей идеи на салфетке. Сохранение бизнес - идеи на одной странице позволяет легко увидеть всю концепцию с первого взгляда и быстро уточнить

концепции по мере появления новых идей. Подробнее о создании одностраничного бизнес-плана [1].

2 Бережливый Бизнес-План.

Бережливый план более детализирован, чем одностраничный, и содержит больше финансовой информации, но он не такой длинный, как традиционный бизнес-план. Бережливые планы, скорее всего, будут использоваться внутри компании в качестве инструментов стратегического планирования и роста.

Бережливый бизнес-план освобождает от формальностей, которые необходимы при представлении внешнего плана для кредита или инвестиций, и фокусируется почти исключительно на бизнес - стратегии, тактике, вехах, метриках, бюджетах и прогнозах.

Эти бережливые бизнес-планы пропускают такие разделы, как история компании и команда управления, поскольку все в компании почти наверняка знают эту информацию. Если вы не пишете для инвесторов и, следовательно, не заинтересованы в выходе, вы не делаете раздел стратегии выхода из своего бизнес-плана.

В простейшем бережливом бизнес-плане используются маркеры для определения стратегии, тактики, конкретных дат и задач, а также основных показателей, включая прогнозируемые продажи, расходы и денежный поток. Это всего от пяти до 10 страниц при печати. И немногие бережливые планы нуждаются в печати. Оставьте их на компьютере.

Первый Бережливый план занимает всего несколько часов (или меньше), а ежемесячный обзор и пересмотр могут занять всего час или два в месяц.

Бережливые бизнес-планы - это инструменты управления, используемые для управления ростом как стартапов, так и существующих предприятий. Они помогают владельцам бизнеса, продумывать стратегические решения и оценивать прогресс в достижении целей [1].

3 Внешний бизнес-план (документ стандартного бизнес-плана)

Внешние бизнес-планы, официальные документы бизнес-плана, предназначены для чтения посторонними лицами для предоставления информации о бизнесе. Наиболее распространенное использование полного бизнес-плана - это убедить инвесторов финансировать бизнес, а второе - поддержать заявку на кредит. Иногда этот тип бизнес-плана также используется для набора, обучения или поглощения ключевых сотрудников, но это гораздо менее распространено.

Официальный документ бизнес-плана является продолжением внутреннего бизнес-плана или бережливого плана. Это в основном снимок внутреннего плана, как он существовал в определенное время. Но в то время как внутренний план не хватает формальности, официальный бизнес-план должен быть очень хорошо представлен, с большим вниманием к деталям на языке и формате. См. пример бизнес-планов в нашей библиотеке примеров планов, чтобы дать вам представление о том, как может выглядеть готовый продукт [1].

Кроме того, внешний план подробно описывает, как будут использоваться потенциальные средства. Инвесторы не просто отдают наличные деньги, без каких – либо условий – они хотят понять, как будут использоваться их средства и какова ожидаемая доходность их инвестиций.

Наконец, внешние планы делают сильный акцент на команде, которая строит компанию. Инвесторы вкладывают деньги в людей, а не в идеи, поэтому важно включить биографии ключевых членов команды и то, как их опыт помогут расти компании.

1.2 Содержание бизнес- плана

Пока мы обсуждали несколько различных типов бизнес-планов, есть ключевые элементы, которые появляются практически во всех бизнес-планах. Эти компоненты включают в себя график обзора, резюме стратегии, вехи,

обязанности, метрики (числовые цели, которые можно отслеживать) и основные прогнозы. Прогнозы включают продажи, затраты, расходы и движение денежных средств.

Эти основные элементы растут органично по мере необходимости бизнеса для реальной деловой цели.

Порядок не имеет большого значения, поэтому не потейте иметь «правильный» план, пока у вас есть план, который работает. Вот что они обычно включают:

– Управляющее Резюме

Точно так же, как старая поговорка, что у вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление, резюме-это визитная карточка вашего бизнеса. Он должен быть кратким и попадать в ключевые моменты плана. Многие потенциальные инвесторы никогда не выйдут за рамки резюме, поэтому оно должно быть убедительным и интригующим.

Резюме должно содержать краткий обзор проблемы, которую решает ваш бизнес, вашего решения проблемы, целевого рынка бизнеса, ключевых финансовых моментов и резюме того, кто, что делает в команде управления.

Важно резюме сохранить коротким, ведь трудно передать все то, что захотите. Если вы зацепите своего читателя, они найдут более подробную информацию в теле плана по мере продолжения чтения. В качестве резюме можно использовать одностраничный бизнес-план. И LivePlan предлагает отличную альтернативу тому, что он (по состоянию на август 2018 года) называет страницей питча, стандартным резюме [22].

– Перспектива

Один часто полезный раздел формального плана описывает рынок, включая анализ рынка, данные, прогнозы, описания и конкуренцию [22].

– Целевой рынок

Как бы важно ни было, что ваша компания решает реальную проблему, которая есть у людей или у других компаний, не менее важно подробно

описать, кому Вы продаете. Понимание вашего целевого рынка является ключом к созданию маркетинговых кампаний и процессов продаж, которые работают. И, помимо маркетинга, ваш целевой рынок будет определять, как ваша компания растет [22].

– Тенденция рынка

Опишите наиболее важные изменения, происходящие на вашем целевом рынке прямо сейчас. Заметно ли меняются потребности, демографические характеристики или предпочтения потенциальных клиентов? В идеале, объясните, как эти тенденции будут благоприятствовать вашим продуктам или услугам по сравнению с вашими конкурентами [22].

Например, если люди на вашем рынке все чаще используют свои смартфоны для выполнения задач, которые они использовали на компьютере, возможно, мобильное приложение, которое вы разрабатываете, хорошо позиционируется для захвата большей части рынка.

– Рост рынка

Объясните, как ваш целевой рынок растет или сокращается в последние годы. Исследования здесь, очевидно, играют ключевую роль. Вы можете использовать поиск в Интернете, торговые ассоциации, фирмы по исследованию рынка, журналистов, освещающих ваш рынок, или другие надежные источники для оценки роста рынка. Растущий рынок обнадеживает, поскольку он предполагает более высокий спрос на ваше решение в ближайшие годы. Тем не менее, вы все еще можете быть успешными на слабом или сокращающемся рынке. Это важно признать, что вы плывете против течения [22].

– Соревнование

Какие еще варианты есть у ваших клиентов, чтобы удовлетворить их потребности, и что делает ваше решение лучше для них.

– Исполнение

– Товары и услуги

Раздел продуктов и услуг вашего бизнес-плана углубляется в суть того, чего вы пытаетесь достичь. В этом разделе вы подробно расскажете о проблеме, которую вы решаете, как вы ее решаете, конкурентном ландшафте и конкурентном преимуществе вашего бизнеса [22].

В зависимости от типа компании, которую вы открываете. В этом разделе также могут быть подробно описаны используемые вами технологии, интеллектуальная собственность, которой вы владеете, и другие ключевые факторы о продуктах, которые вы строите сейчас и планируете строить в будущем.

– Маркетинг и продажи

В плане маркетинга и продаж подробно описаны стратегии, которые вы будете использовать для достижения целевого рынка. Эта часть вашего бизнес-плана содержит обзор того, как вы будете позиционировать свою компанию на рынке, как вы будете оценивать свои продукты и услуги, как вы будете продвигать свои предложения и любые процессы продаж, которые вам нужно иметь на месте [22].

– Оперативный

В зависимости от специфики вашего бизнеса, включите планы, связанные с местоположениями и объектами, технологиями и регулирующими вопросами.

– Основные этапы и показатели

Планы - ничто без твердой реализации. Этапы и глава - показатели бизнес-плана, изложены конкретные задачи, которые вы планируете выполнить, с даты и имена людей, несут ответственность.

В этой главе также должны быть подробно описаны ключевые показатели, которые вы планируете использовать для отслеживания роста вашего бизнеса. Это может включать количество созданных потенциальных клиентов, количество просмотров страниц на веб-сайте или любой другой

критический показатель, который помогает определить работоспособность вашего бизнеса [22].

– Обзор компании

Для внешних планов обзор компании представляет собой краткое описание правовой структуры, собственности, истории и местоположения компании. Обычно в обзор компании включается заявление о миссии, но это, конечно, не критический компонент всех бизнес-планов. Обзор компании часто опущен из внутренних планов.

– Команда

Глава бизнес-плана, посвященная управленческой команде, имеет решающее значение для предпринимателей, ищущих инвестиции, но может быть опущена практически для любого другого типа плана.

Раздел «Команда управления» должен включать соответствующие командные биографии, объясняющие, почему ваш управленческий персонал состоит из правильных людей для ролей. В конце концов, хороших идей пруд пруди - это талантливый предприниматель, который может взять эти идеи и превратить их в процветающий бизнес [22].

Бизнес-планы должны помочь выявить не только сильные стороны бизнеса, но и области, которые нуждаются в улучшении, и пробелы, которые необходимо заполнить. Выявление пробелов в управленческой команде показывает знания и дальновидность, а не отсутствие способности строить бизнес.

– Финансовый план

Финансовый план является важнейшим компонентом почти всех бизнес-планов. Вести успешный бизнес - значит уделять пристальное внимание тому, сколько денег вы приносите и сколько тратите. Хороший финансовый план помогает определить, когда нанимать новых сотрудников или покупать новое оборудование [22].

Если вы стартап и / или ищете финансирование, солидный финансовый план поможет вам выяснить, сколько капитала нужно вашему бизнесу, чтобы начать или расти, поэтому вы знаете, сколько денег попросить у банка или у инвесторов.

Типичный финансовый план включает:

- Прогноз продаж;
- Кадровый план;
- Отчет об убытках и прибылях;
- Отчет о ходе денежных средств;
- Бухгалтерский баланс [22].

Компании, которые пишут бизнес-планы, растут на 30% быстрее, чем компании, которые не планируют. Принятие простого шага вперед, чтобы сделать любое планирование вообще, безусловно, поставит ваш бизнес на значительное преимущество перед предприятиями, которые просто двигаются вперед без конкретных планов. Но просто написание бизнес-плана не гарантирует успеха.

Лучший способ извлечь выгоду из вашего бизнес-плана - это использование его в качестве постоянного инструмента управления. Для этого необходимо постоянно пересматривать и пересматривать бизнес-план, чтобы он отражал текущие условия и новую информацию, которую вы собрали в процессе ведения бизнеса [21].

Когда вы ведете бизнес, вы каждый день узнаете что-то новое: что нравится вашим клиентам, что им не нравится, какая маркетинговая тактика работает, а какая нет. Ваш бизнес-план должен быть отражением этих знаний, чтобы направлять вашу будущую стратегию. Все это звучит, как много работы, но этого не должно быть.

Советы по извлечению наибольшей ценности из вашего плана за наименьшее количество времени.

Используйте одностраничный бизнес-план, чтобы быстро наметить стратегию. Используйте этот документ для периодического обзора стратегии высокого уровня. Вы все еще решаете ту же проблему для своих клиентов? Изменился ли ваш целевой рынок?

Использовать простой план для документирования процессов, которые работают. Поделитесь этим документом с новыми сотрудниками, чтобы дать им четкое представление о вашей общей стратегии.

Установите вехи для того, что вы планируете сделать в ближайшие 30 дней. Назначьте эти задачи членам команды, установите даты и при необходимости выделите часть бюджета.

Сохраняйте текущий прогноз продаж и бюджет расходов. Когда вы узнаете больше о покупательских паттернах, пересмотрите свой прогноз.

Сравните запланированные бюджеты и прогнозы с фактическими результатами, по крайней мере, ежемесячно. Внесите коррективы в свой план, основываясь на результатах.

Заключительный, самый важный аспект использования бизнес-плана в качестве двигателя роста запланировать ежемесячный обзор. Обзор не должен занимать больше часа, но он должен быть регулярным повторяющимся собранием в вашем календаре. В ежемесячном обзоре рассмотрите ключевые показатели по сравнению с планом, проанализируйте вехи, которые вы планировали достичь, установите новые вехи и сделайте быстрый обзор вашей общей стратегии [21].

2 Объект и методы исследования

2.1 Характеристика спортивного центра для людей с ограниченными возможностями

«Фитнес-ЛОВЗ» будет находиться по адресу Волгоградская 28 а.

Основным видом деятельности спортивного центра является предоставление фитнес - услуг людям, которые ограничены в физических возможностях. У фирмы в собственности помещение площадью 100 кв.м, что является 4х комнатная квартира, на первом этаже, она будет удобна для пользования. Квартира требует перепланировку под спортивную площадку, в которой будет 15 тренажеров, 2 массажных кабинета, 2 туалета, 2 душевые кабинки, гардеробная и медицинский кабинет.

СЭС, согласно нормативам, предусматривает на одного человека не менее 5 кв.м, то есть , в спортивный-центре может одновременно находиться 20 человек.

Режим работы спортивного центра будет с 10.00 утра до 21.00 , обед с 13.00 до 14.00, так, как спортивный центр находится в самом городе, такой график будет удобен для людей.

В спортивном центре будет, как и одноразовые занятия, так и абонементы.

Контролем над выдачей абонементов, выдачи полотенец, номеров шкафчиков и ответы на возникающие вопросы, будет заниматься менеджер по продажам услуг.

Контролем над массажными кабинетами и всем оборудованием, предназначенным для массажа, занимаются два сотрудника этой сферы.

Тренер индивидуальных занятий и тренер групповых занятий, ведут контроль над тренажерной зоной, исправностью оборудования.

Медицинский работник занимается контролем, состава медикаментов.

Главный бухгалтер занимается контролем и установлением видов и форм отчетности и осуществляет оперативный отчет.

Ген. директор занимается организацией работы всего персонала.

Прочий персонал занимается уборкой помещения, подбором определенных моющих средств.

Организационная структура приведена на рисунке 1 (приложение А).

2.2 Методы исследования

Анализ рынка потребителей, расчеты прибыли и затрат, произвели сопоставление, прогнозирование и моделирование. Исходя из данных, пришли к выводу, что в городе Юрга такой спортивный центр будет выгоден как для государства, так и для людей.

3 Расчет и аналитика

3.1 Управляющее резюме и перспектива бизнес-плана

В итоге проведенного опроса среди людей ограниченных физическими возможностями, был сделан вывод, что люди, проживающие, в городе Юрга нуждаются в фитнес - центре для людей инвалидов. Полное наименование проекта ИП Чех Александра «Фитнес - ЛОВЗ».

«Фитнес-ЛОВЗ» предлагает такие услуги, как специализированные фитнес - программы рекомендуются для людей, которые неактивны и малоподвижны.

Развивать мышцы тела, поддерживая их в тонусе, фитнес является очень эффективным методом. Урок по личному плану. Работники спортивного центра лично изучат проблемы, рассчитают физическую активность.

Командные виды спорта, являются одним из значимых направлений для людей с ограниченными возможностями, ведь они смогут общаться, почувствовать себя частью команды, полноценными людьми.

Массаж специализированный - спортивные упражнения приносят максимальный и положительный результат, только тогда, когда они совмещены с оздоровительными процедурами.

Данный спортивный центр будет открыт на основе частных инвестиций, а именно директора спортивного центра «Фитнес-ЛОВЗ», поэтому этот проект не нуждается в инвесторах.

3.2 Финансовые характеристики бизнес-плана

Таблица 1– «Финансовые характеристики «Фитнес-ЛОВЗ»

Показатели спортивного центра	Единица измерения	Размер
Стоимость проекта «Фитнес-ЛОВЗ» составляет	рублей	6647942
Срок окупаемости проекта	месяцев	12
Годовая выручка	рублей	6696000
Чистая прибыль\ убыток за год	рублей	48058

Стадии реализации бизнес-плана.

- 1 Сформулированная идея;
- 2 Бизнес-план (Анализ рынка и т.п.);
- 3 Открытие юридического лица;
- 4 Покупка оборудования;
- 5 Наем специалистов;
- 6 Ведение рекламной деятельности;
- 7 Запуск производства;
- 8 Поставка услуг.

Количество создаваемых рабочих мест.

Таблица 2– « Численность работников спортивного центра»

Рабочие-специалисты	Количество (человек)
Ген. Директор	1
Гл. Бухгалтер	1
Менеджер по услугам	1
Массажист	2
Инструктор тренажерного зала	2
Медицинский работник	1
Прочий персонал	2
ИТОГО	10

Благодаря открытию спортивного центра будет создано 10 рабочих мест с достойной заработной платой, что позволит сократить безработицу в городе Юрга.

Риски:

- Долгий срок окупаемости, может привести к нехватке средств;
- Отсутствие клиентов приведет к работе в убыток;
- Нехватка квалификационных рабочих на рынке.

Объекты налогообложения:

Налоговая система-это правовой метод оценки и сбора налогов.

Системы взимания налогов включают:

- подходный налог,
- корпоративный налог,
- социальное обеспечение и налоги на заработную плату ,
- налоги на отечественные товары и услуги,
- налоги на прирост капитала,
- налоги на имущество,
- налоги на импорт и экспорт.

Налог на доходы компании, будем рассчитывать по УСН. Расчет производился двумя способами, и был выбран самый оптимальный для нашего предприятия.

$$\text{УСН} = \langle \text{доход} \rangle * 6\% \quad (1)$$

Возьмем доходы за один год и рассчитаем: $6696000 * 6\% = 401760$ руб.,
нужно платить налогов за один год работы нашего предприятия.

$$\text{УСН} = (\text{доходы} - \text{расходы}) * 15\% \quad (2)$$

Берем так же годовой доход предприятия и получаем: $(6696000-5659800)*15\%=155430$ руб., нужно платить налогов за один год работы нашего предприятия.

Из расчетов видно, что второй вариант для предприятия будет выгодным, и им мы будем пользоваться для оплаты налогов первого года, для последующих лет, возможно, изменится система налогообложения.

На предприятии в расходы входят:

- 1 покупка оборудования с НДС (2050000 руб.);
- 2 коммунальные платежи (180000 руб. год);
- 3 ремонтные услуги(350000 руб.);
- 4 реклама (121440 руб. год);
- 5 заработная плата 10 работников (3379800 руб. год),
- 6 покупка медикаментов 20000.

Итого расходы в год составили 6101240 руб. (Приложение Б).

Анализ потенциальных клиентов приведен в таблице 3.

Таблица 3– «Основные потребители продукции, услуг»

Группы потребителей услуг	Важные критерии		
	На первом месте	На втором месте	Прочее
Люди, ограниченные в физических возможностях	Специализированное оборудование	Цена	Многообразие видов услуг
Случайные клиенты	Многообразие видов услуг	Цена	Специализированное оборудование

По следующим критериям можно разделить потребителей услуг «Фитнес-ЛОВЗ»:

- 1 Демографическим критериям: (Категория возраста варьируется от 18 до 75 лет);
- 2 Географическим критериям (Жители города Юрга и Юргинского района);

3 Психографическим критериям (Увлеченность физической культуры, поддержание тонуса мышц, стремление на восстановление физической активности);

4 Критерий по доходам (Расчет людей с ограниченными физическими возможностями жизнедеятельности со средним уровнем дохода).

Каждая группа клиентов имеет особое значение для спортивного центра.

Слабые и сильные стороны индивидуальной деятельности.

Таблица 4 – «Слабые и сильные стороны спортивного центра»

Слабые стороны	Сильные стороны
Рост издержек	Высокий контроль качества
Недостатки в рекламной политике	Относительное отсутствие конкурентов
Относительно высокие цены	Доступные цены
	Достаточная известность

Выявление сильных и слабых сторон наглядно показывает, достоинство спортивного центра перед конкурентами и достоверность того, что данный проект будет выгоден.

При создании спортивного центра «Фитнес - ЛОВЗ», сильных сторон больше, чем слабых, что мотивирует создание центра.

Наличие конкурентов.

Таблица 5– « Конкуренты спортивного центра»

Название конкурентов	Предложения организаций			
	Тренажерный зал (+)	Спец. оборудование и программы для людей с ограниченными возможностями(+)	Спортивный зал трансформер(+)	Медицинские работники, Разработка индивидуального плана тренировок.
Центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов г. Юрги	-	+	-	-
Муниципальное казенное учреждение «Центр социальной помощи семье и детям г. Юрги».	-	+	-	-
«Фитнес-ЛОВЗ»	+	+	+	+

«Фитнес-ЛОВЗ» предоставляет услуги, которые являются новыми и уникальными для Юрги и Юргинского района. Это означает, что прямых конкурентов для достижения нашей главной цели, то есть помощи людям с ограниченными возможностями, у нашего спортивного центра "фитнес - ЛОВЗ" не будет.

4 Финансовый план «Фитнес-ЛОВЗ»

Затраты начального периода.

Таблица 6 – « Затраты на оборудование»

Оборудования	Затраты (рублей)	Необходимо приобрести
Тренажеры	1200000	
Спортивные аксессуары	550000	
Итого по оборудованию:	1750000	
Предметы интерьера	Затраты (рублей)	
Стол	200000	2
Стул		6
Скамья		4
Шкаф		3
Диван		1
Прочее		
Итого по предметам интерьера:		
Оборудование массажного кабинета:	Затраты (рублей)	
Массажный стол	100000	2
Стул		2
Стол для оборудования		2
Итого по массажному кабинету:		
Итого:	2050000	

Затраты начального периода для приобретения оборудования составили 2050000 руб., затраты на медикаменты составили 20000 руб., (без НДС).

Амортизация.

Амортизация представляет собой метод учета распределения стоимости материального актива в течение срока его полезного использования и используется для учета снижения стоимости.

Предприятия, амортизации долгосрочных активов для целей бухгалтерского учета и налогообложения. Для целей налогообложения предприятия могут вычитать стоимость материальных активов, которые они покупают, в качестве коммерческих расходов.

Формула расчёта амортизационных расходов (линейный метод). При линейном методе начисления амортизации формула расчета представляет:

$$A_m = (C_i * N_a) / 12, \quad (3)$$

где: C_i – первичная стоимость имущества;

A_m – размер месячных амортизационных отчислений;

N_a – норма амортизации.

$$N_a = (1 : n) , \quad (4)$$

где: N_a – годовая норма амортизации;

n – срок эксплуатации в годах.

Если необходимо увидеть месячную норму амортизации, то приобретенный результат делится на 12 (количество месяцев в году).

Стоимость тренажеров составила 1200000, срок полезного использования 5 лет, исходя из вышеперечисленной информации, рассчитаем амортизацию. Первичная стоимость имущества в амортизации учитывается без НДС.

$$НДС = (C * 20) / 120\% , \quad (5)$$

где: С- полная стоимость тренажеров.

Решение:

$\text{НДС} = (1200000 * 20) / 120\% = 200000$ руб, составил налог на добавляемую стоимость тренажеров.

$$C_{\text{и}} = C - \text{НДС} \quad (6)$$

Решение:

$C_{\text{и}} = 1200000 - 200000 = 1000000$ руб, составила первичная стоимость тренажеров.

Теперь сможем рассчитать амортизацию тренажеров.

$A_{\text{м}} = 1000000 * (0,2 / 12) = 16000$ руб. в месяц, составила амортизация.

Амортизация по спортивным аксессуарам, срок эксплуатации 3 года.

Решение:

Рассчитываем НДС (по Формуле 5).

$\text{НДС} = (550000 * 20) / 120\% = 91667$ руб.

$C_{\text{и}} = 550000 - 91667 = 458333$ руб. (по Формуле 6).

$A_{\text{м}} = 458333 * (0,33 / 12) = 12605$ руб. (по Формуле 3).

Рассчитаем амортизацию по предметам интерьера, срок эксплуатации 5 лет.

Решение:

$\text{НДС} = (200000 * 20) / 120\% = 33334$ руб. (по Формуле 5).

$C_{\text{и}} = 200000 - 33334 = 166666$ руб. (по Формуле 6).

$A_{\text{м}} = 166666 * (0,2 / 12) = 2667$ руб. (по Формуле 3).

Амортизация массажного кабинета рассчитываем аналогично, срок эксплуатации 5 лет.

$\text{НДС} = (100000 * 20) / 120\% = 16667$ руб. (по Формуле 5).

$C_{\text{и}} = 100000 - 16667 = 83333$ руб. (по Формуле 6).

$A_{\text{м}} = 83333 * (0,2 / 12) = 1334$ руб. (по Формуле 3).

Полная сумма амортизационных расходов составила: (16000 руб.+ 12605 руб.+ 2667 руб.+ 1334 руб.)=32606 руб. в месяц, и в год-391272 руб.

Аренда и коммунальные платежи.

Таблица 7 – «Виды затрат на аренду и платежи по обслуживанию зданий, сооружений»

Затраты	Затраты в месяц, рублей	Затраты в год, рублей
Аренда	-	-
Коммунальные платежи	15000	180000
Итого	15000	180000

Плата за аренду не включена в список издержек, так как помещение является собственностью генерального директора. Площадь помещения составила 100 кв.м., жилое помещение, будет перепланировано в спортивный центр.

Таблица 8– «Капитальные затраты на помещение»

Виды затрат	тыс. руб
Годовая аренда помещения для спортивного центра	-
Строительные материалы	100
Электроматериалы	50
Материалы для отделки помещений	100
Оплата подрядчикам	100
Итого	350

Собственником помещения является ген. Директор.

Помещение требует перепланировку и косметический ремонт, а это: покрытие потолка и стен, замена освещения, ремонт санузла и сантехники, проектирование спортзала - трансформера.

Сумма расходов по ремонту помещения (все расходы на оборудование и ремонтные материалы, а также заработную плату подрядчикам и дизайнерам) составляет 350 тыс. руб.

Маркетинговый план.

Таблица 9– «Реклама»

Мероприятия	Затраты первого года деятельности, Рублей
Реклама на ТВ (бегущая строка)	72000
Наружная реклама	19440
Реклама на интернет сайтах(Динамический баннер)	30000
Итого	121440

Реклама на ТВ (бегущая строка), стоит на местном канале ЮТРК за 91 символ- 6000 руб, годовая стоимость 72000 руб.

Реклама на интернет сайтах ЮТРК (Динамический баннер) стоимость составляет 2500, за год 30000 руб.

Наружная реклама в виде баннера, 6 кв.м по 270 руб, заказ на сайте «Blizko» торговая площадка. Каждый месяц, в течение года, баннер будет меняться и того $(6\text{кв.м} \times 270\text{руб}) \times 12\text{мес} = 19440$ руб.

Цель нашей рекламы - информировать потенциальных клиентов о жизни спортивного центра, появление новых услуг, и в период скидок, а также напомнить о режиме работы.

Организация заработной платы.

Таблица 10 – «Заработная плата рабочих»

Должность работников спортивного центра	Количество рабочих мест	Заработная плата в месяц (рублей)
Генеральный директор	1	30000
Главный бухгалтер	1	25000
Менеджер по услугам	1	20000
Массажист	2	20000
Инструктор тренажерного зала	2	25000
Медицинский работник	1	20000
Прочий персонал.	2	15000
Итого	10	215000

Организационная структура (как показано в Приложении А) спортивного центра включает: генерального директора, главного бухгалтера,

менеджера по обслуживанию, специализированных массажистов, инструктора по гимнастике, медицинского работника и другой персонал.

Запланировано в соответствии с бизнес-планом, работу с посетителями и ответственность за состояние центра, наличие оборудования и работу сотрудников, а также разработку графика работы и ценовой политики будет вести менеджер спортивного центра.

Все финансовые потоки будут контролироваться главным бухгалтером.

Генеральный директор учреждения, помимо общего руководства спортивным центром и контроля за деятельностью его сотрудников, будет осуществлять маркетинговую политику, и отвечать за имидж учреждения в городе и в регионе.

Более половины сотрудников будут иметь медицинское образование, так как работать будут с людьми, имеющими нарушения физических, психологических и анатомических функций.

Таким образом, мы обеспечим наличие профессиональной команды спортивного центра, отвечающей всем потребностям наших клиентов.

Расчет заработной платы и отчислений.

Таблица 11– « Заработная плата и отчисления на страховые взносы»

Административный и производственный персонал:	Кол-во рабочих мест	Заработная плата одного работника в месяц, рублей	(3) Заработная плата* кол-во рабочих мест (руб)	(СТ) Отчисления от заработной платы, рублей СТ= З*0.31	(ОСС) Общая сумма платежей в месяц , рублей ОСС=СТ +З	Затраты в год , рублей =ОСС*12 мес.
Генеральный директор	1	30000	30000	9300	39300	471600
Главный бухгалтер	1	25000	25000	7750	32750	393000
Менеджер по услугам	1	20000	20000	6200	26200	314400
Массажист	2	20000	40000	12400	52400	628800
Инструктор тренажерного зала	2	25000	50000	15500	65500	786000
Медицинский работник	1	20000	20000	6200	26200	314400
Прочий персонал.	2	15000	30000	9300	39300	471600
Итого	10		215000	66650	281650	3379800

Страховые взносы составили 31%. Из них пенсионный фонд РФ- 22%, что показывает из расчётов 47300руб.

Фонд социального страхования- 2.9%, что из расчетов составило 6235 руб.

Обязательное медицинское страхование 5.1%, что составило 10965 руб.

Страхование от несчастных случаев 1%, что из расчётов составило 2150 руб.

Заработная плата десяти работников в спортивном центре, в месяц, составляет 281650 руб., что входит в общие затраты.

На второй год эффективной работы, в планах увеличить заработную плату увеличить на 20%.

План производства и реализации продукции (услуг)

Таблица 12– «Реализация услуг и план производства в мес., год»

Наименование услуг	Ед. изм.	Цена за ед. (руб.)	Всего раб. дней в мес.	Пропускная способность (чел)	Выручка руб. день	Выручка руб. мес.	Выручка руб. год.
Спортивный зал с тренером	Ч.	300	24	15	4500	108000	1296000
Услуги массажа	Ч.	500	24	15	7500	180000	2160000
Спортивный зал без тренера	Ч.	150	24	35	5250	126000	1512000
Индивидуальные услуги тренера	Ч.	600	24	10	6000	144000	1728000
Итого:		-	-	75	23250	558000	6696000

Ценовая политика была составлена на основе анализа рынка и цен в городе Юрга и была выбрана самая минимальная цена за фитнес услуги, как групповых, так и индивидуальных занятий.

Экономический план реализации и затрат. Планируемый объем продаж продукции (работ, услуг), рублей.

Таблица 13– «Выручка от продажи услуг»

Наименование продукции (услуг)	Всего за 1 год	в том числе по периодам реализации проекта				2 год
		1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
Спортивный зал с тренером	1296000	348000	300000	300000	348000	2000000
Услуги массажа	2160000	400000	610000	540000	610000	3240000
Спортивный зал без тренера	1512000	350000	406000	350000	406000	2268000
Индивидуальные услуги тренера	1728000	450000	400000	488000	390000	2592000
Итого	6696000	1548000	1716000	1678000	1754000	10044000

На второй год работы спортивного центра, при эффективной работе, можно предположить, что доходы увеличатся на 50%. В связи с расширением фитнес центра, покупки дополнительного оборудования, увеличения количества работников, и оказания дополнительных услуг.

Результаты проведенного исследования.

По результатам исследования рассчитана стоимость и план реализации, был составлен с учетом конкурентов, прогнозируемого количества потребителей услуг и средней цены на каждый из видов услуг.

С учетом жизненных стадий проекта и анализа рынка рассчитаем среднюю реализацию бизнес-плана.

Расчет амортизации приведен на стр. 28, затем рассчитайте чистую прибыль ежеквартально, за текущий год и следующий год. Для этого в таблице 14 показаны все доходы и расходы спортивного центра. Как мы видим, спортивный центр уже работает с небольшой прибылью в течение первого года после внедрения. Общая чистая прибыль проекта составляет 48058 рублей.

4.1 Эффективность спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья

Самым важным показателем в результатах нашего исследования, условимся считать чистую прибыль спортивного центра «Фитнес-ЛОВЗ». Сделаем итоговые выводы по проведенному исследованию: Срок окупаемости составил 1 год, что уже считается перспективой для открытия и реализации данного проекта. Чистая прибыль составила 48058, что считается небольшой, но прибылью.

Таблица 14– « Финансовая деятельность фитнес центра «Фитнес-ЛОВЗ»»

Квартал	1 квартал			2 квартал			3 квартал			4 квартал			Итого за год	Итого за 2й год
Месяц -> Показатель	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Доходы от реализации (сумма вырученная с продажи продукции)	1548000			1716000			1678000			1754000			6696000	10044000
Расходы на оборудование и медикаменты	2070000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2070000	-
Расходы по содержанию: электроэнергия, уголь, вода. Аренда. Реклама.	486440	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	651440	
Налоги предпринимателя.	155430													
Фонд заработной платы	884950			884950			884950			884950			3379800	4055760
Количество наемных работников	10												10	15
Амортизация	391272												391272	391272
Чистая прибыль	48058													

5 Корпоративная социальная ответственность

5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность (КСО) - явление достаточно новое для нашей страны. Вместе с тем, оно уже давно и активно развивается на Западе и является нормой для современного цивилизованного бизнеса. Существует несколько определений этого термина, наиболее точно его характеризует следующее: КСО - это концепция, в соответствии с которой компания учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду (Приложение В).

Основные принципы социальной ответственности:

1 Прозрачность проявляется в четком и понятном ведении процедур. Любая информация, кроме конфиденциальных данных, должна быть общедоступной. Недопустимо сокрытие или фальсификация данных.

2 Системность отображается в наличии основополагающих направлений реализации конкретных программ. Дирекция в полной мере берет на себя ответственность за текущую и последующую деятельность. Это должно быть интегрировано во все бизнес-процессы.

3 Актуальность указывает на своевременность и востребованность предлагаемых программ. Они должны охватывать существенное количество людей и быть максимально заметными для общества. Затраченные средства обязаны помогать решать поставленные задачи после объективной и регулярной их оценки.

4 Исключение конфликтных ситуаций, а так же дистанцирование от конкретных религиозных или политических течений способствует

эффективному решению общественно значимых проблем. Это создает ситуацию полноценного выбора, а так же следования своим предпочтениям. КСО является составной частью корпоративного управления, а не просто функцией связей с общественностью. Эта деятельность, отражающаяся в системе экономических, экологических и социальных показателей устойчивого развития, осуществляется через регулярный диалог с обществом, являясь частью стратегического планирования и управления компании. Поэтому решения в области КСО принимаются всеми взаимосвязанными уровнями корпоративного управления: собственниками компаний, советами директоров и менеджментом.

Суть этой работы заключается в том, что любые производственные и экономические решения принимаются с учетом их социальных и экологических последствий для компаний и для общества. При таком построении КСО превращается в мощный фактор стратегического развития, укрепления деловой репутации и конкурентоспособности, а также роста рыночной капитализации компаний.

Фактически КСО - это политика и реализация стратегии устойчивого развития компании. Отвечая общественным запросам, социально ответственная компания может принимать на себя дополнительные обязательства, входящие в добровольный набор признаков социальной ответственности, что отвечает интересам самой компании и общества в целом.

В данной главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика фитнес центра для людей с ограниченными возможностями «Фитнес-ЛОВЗ». Предложены рекомендации по улучшению управления корпоративно-социальной ответственностью.

5.2 Определение стейкхолдеров организации

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. В долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры.

Структура стейкхолдеров «Фитнес-ЛОВЗ» представлена в нижеприведенной таблице 15.

Таблица 15– « Стейкхолдеры организации»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1 Работники	1 Органы местного управления
2 Потребители	2 Средства массовой информации

Ниже представлена дополнительная информация по наиболее значимым стейкхолдерам, их структура и влияние, взаимодействие с предприятием.

Работники

В 2020 году списочная численность «Фитнес-ЛОВЗ» составит 10 человек. Сотрудники имеют определенные производственные задачи. Специалисты, работающие на предприятии, имеют специальное образование и квалификации. В выполнение своих обязанностей компетентны. Для повышения квалификации персонал проходит обучение, повышает свою квалификацию.

Потребители

Основными потребителями «Фитнес-ЛОВЗ» являются люди с ограниченными возможностями здоровья. «Фитнес-ЛОВЗ» ведет постоянный мониторинг и принимает активные меры для привлечения клиентов.

5.3 Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО «Фитнес-ЛОВЗ». Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей «Фитнес-ЛОВЗ» и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы.

КСО, реализуемые «Фитнес-ЛОВЗ» их тип, сроки реализации, стейкхолдеры и основные ожидаемые результаты программ представлены в таблице 16.

Таблица 16– « Структура программ КСО»

Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
Работники предприятия	– Безопасность труда работников предприятия; – развитие и обучение персонала, возможности карьерного роста; – оказание помощи работникам	– Предоставление рабочих мест с конкурентоспособным уровнем оплаты труда и социальных льгот; – обеспечение безопасных условий труда и высокого уровня социально-бытовых условий; – содействие всестороннему профессиональному и культурному развитию работников.
Потребители	Благотворительные пожертвования	– Обеспечение потребителей современными услугами; – расширение предоставляемых услуг.
Поставщики материалов, оборудования	– Уменьшение затрат на развитие – стабильность развития	- Взаимное соблюдение договорных обязательств; - стимулирование развития конкуренции в сфере услуг для «Фитнес-ЛОВЗ»
Средства массовой информации	– Открытая информация о результатах работы предприятия	Позитивное освещение в средствах массовой информации: газеты, журналы, Интернет
Органы местного самоуправления	– Эквивалентное финансирование; – социально значимый маркетинг	– Стимулирование национального экономического роста и социального прогресса общества; – улучшение качества жизни и благосостояния населения, в том числе посредством предоставления социальных услуг; – добросовестное выполнение обязательств по уплате налогов и сборов.

В сфере внутренней социальной политики компания осуществляет разнонаправленную деятельность:

- создание привлекательных рабочих мест,
- выплата легальных зарплат на уровне, обеспечивающим сохранение и развитие человеческого потенциала, являющемся конкурентоспособным на рынке труда;
- развитие персонала, включая его профессиональное обучение;
- постоянное повышение квалификации сотрудников;
- охрана здоровья и обеспечения безопасных условий труда;
- социальное страхование сотрудников (оплата пособий по листкам нетрудоспособности, предоставление оплачиваемого отпуска в дородовой и послеродовой периоды, пособия по уходу за ребенком до достижения им полутора лет);
- выплаты компенсирующего и стимулирующего характера.

Система оплаты труда.

Система оплаты труда в компании соответствует нормам, установленным Трудовым Кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ.

Она включает:

- минимальный размер оплаты труда,
- районные коэффициенты и надбавки к заработной плате,
- оплата труда в повышенном размере в особых условиях (ночные, праздничные доплаты),
- порядок аттестации работников,
- нормы труда.

5.4 Определение затрат на программы КСО

На данном этапе определим бюджет программ КСО «Фитнес-ЛОВЗ» с учетом результатов, полученных в таблице. Важным этапом является определения вклада организации при эквивалентном финансировании или при корпоративном волонтерстве. Сводим в таблицу 17 основные затраты спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья «Фитнес-ЛОВЗ» на корпоративную социальную ответственность.

Таблица 17– « Затраты на мероприятия КСО»

Мероприятие	Единица измерения	Стоимость реализации на планируемый период
Предоставление услуг на льготных условиях общественной организации «N»	Шт.	10 000 руб.
Бесплатная распечатка листовок для городского мероприятия	Шт.	5 000 руб.

Таким образом затраты на разработку КСО составляют 15 тысяч рублей. Из них 5000руб планируется потратить на распечатку пригласительных листовок на городское мероприятие «Фестиваль красок».

Для покупки игрушек детскому дому «Школа-интернат №11» планируется потратить 10000 рублей.

5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Оценка эффективности мероприятий КСО представлена в таблице 18.

Таблица 18– «Оценка эффективности мероприятий КСО»

Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
Предоставление услуг на льготных условиях общественной организации «N»	10 тыс. руб.	Улучшение имиджа компании	Помощь общественным организациям и благотворительным фондам; Помощь нуждающимся; Решение социальной проблемы
Бесплатная распечатка листовок для городского мероприятия	5 тыс. руб.	Установление связи с органами местного самоуправления	Решение социальной проблемы

Программы КСО «Фитнес-ЛОВЗ» полностью соответствует целям и стратегии организации. В компании преобладает внутренняя КСО.

Таким образом, современная ситуация в "Фитнес-ЛОВЗ" характеризуется необходимостью разработки и распространения практических систем и методов развития корпоративной этики и социальной ответственности.

Основными приоритетами в данном случае являются обеспечение взаимовыгодных интересов для "Фитнес-ЛОВЗ" и общества, использование ведущих международных стандартов. Соответственно, основными целями "Фитнес-ЛОВЗ" в социальном контексте является обеспечение устойчивого развития, как для предприятий, так и для общества в целом, а также повышение его привлекательности для общества.

Социальная функция в этом случае реализуется минимально-за счет сохранения или увеличения количества рабочих мест, хорошей деловой практики в рамках обязательств, установленных компанией.

Заключение

Наверняка у каждого есть родственники, соседи, знакомые люди с нарушением здоровья, которые ограничены в жизнедеятельности. Данный проект был создан для поддержания людей в их данной ситуации, для развития моторных функций, для развития самостоятельности, и просто общения, чтобы человек не чувствовал себя одиноким.

В процессе данного исследования были решены поставленные задачи: Изучение разделов бизнес планирования, составили разделы бизнес-плана «Фитнес-ЛОВЗ», создали финансовый, организационный планы, план по персоналу и предоставляемых услуг спортивного центра, проанализировали рынок потребителей, в результате всего выявили риски и спрогнозировали успех данного проекта, и пришли к итогу в виде эффективности написанного плана.

Предположения о том, что при разработке грамотного и точного бизнес-плана по созданию спортивный центра для людей ограниченными возможностями в своей жизнедеятельности, возможно, реализовать в короткие сроки и при этом в первый же год получить прибыль, подтвердились. Результатами исследования являются финансовые подсчеты, спортивный центр будет работать уже с прибылью в первый год, далее будет иметь место в приросте прибыли, за счет сокращения расходов и роста выручки от реализации услуг, расширения многообразия предоставляемых услуг и многообразия оборудования.

В итоге чистая прибыль составила- 48058 руб. В результате исследования можно сделать вывод, поскольку чистая прибыль фитнес центра неотрицательная, значит, проект реализуем и выгоден. Срок окупаемости составил 1 год.

Список использованных источников

- 1 Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план. 69 готовых бизнес-планов. / К.Н. Петров. - М.: Вильямс И.Д., 2018.
- 2 Аскинадзи, В. М. Инвестиции. Практикум : учеб, пособие для академического бакалавриата / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. – М.: Издательство Юрайт, 2016.
- 3 Конаш Дмитрий Сохранить и приумножить. Как грамотно и с выгодой управлять сбережениями; Альпина Диджитал – М., 2014.
- 4 Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ. Краткий курс. Принципы и методы. Денежные потоки. Оценка риска. 2006. <https://nashol.com/2012120168293/investicionnii-analiz-kucharina-e-a-2006.html>
- 5 Астапов А.Ю. Заметки в инвестировании. Книга об инвестициях и управлении капиталом. Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.УК «Арсагера». 2015 г .https://bookz.ru/authors/aleksei-astapov/zametki_069/1-zametki_069.html
- 6 Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция).
- 7 SPEAR'S Russia, №12-1, 2013; Mediacrat - М., 2017.
- 8 Андрей Славянов Инвестиционные стратегии нестационарных экономических систем; LAP Lambert Academic Publishing - М., 2015.
- 9 Бенджамин Грэм Разумный инвестор. Полное руководство по стоимостному инвестированию; Альпина Паблишер - М., 2017.
- 10 Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. - М.: Дело и сервис; Издание 3-е, перераб. и доп., 2014 г.
- 11 Зозуля, В. В. Налогообложение природопользования : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. В. Зозуля. – М. : Издательство Юрайт, 2015 г.

12 Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (12 последняя редакция).

13 Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016.

14 Плышевский Б. Капитальные вложения: динамика, структура, эффективность // Экономист. - 2014.

15 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в редакции от 23.07.2013 г.).

16 Агафонова М.С., Миронова Н.В. Амортизация и норма амортизации // Современные наукоемкие технологии. - 2014.

17 Коэн Уильям Д. Деньги и власть. Как Goldman Sachs захватил власть в финансовом мире; Альпина Паблишер - М., 2014. - 282 с.

18 Питерсон, С.Д. Как разработать бизнес-план / С.Д. Питерсон. - М.: Диалектика, 2018.

19 Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2019.

20 Приказ Минэкономразвития России от 19.12.2016 N 813 "Об утверждении формы заявки на заключение соглашения об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития, созданной на территории Российской Федерации. За исключением территории Дальневосточного федерального округа, примерной формы бизнес-плана, критериев и методики оценки заявки и бизнес-плана" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.01.2017 N 45258).

21 Захаров, М.Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики: учебное пособие / М.Н. Захаров. - М.: Экзамен, 2015 г.

22 Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения. - М.: Эксмо, 2015 г.

24 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: моногр. / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2016.

25 Антонова Е. Ю. Концептуальные основы корпоративной (коллективной) уголовной ответственности; Издательство Р. Асланова "Юридический центр Пресс" - М., 2016 г.

26 Гэд, Томас 4D брендинг: Взламывая корпоративный код экономики; СПб: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге; Издание 3-е - М., 2017 г.

27 Корпоративная социальная ответственность. Учебник; Юрайт - М., 2014 г.

Приложение А
(Обязательное)



Рис.1 «Организационная структура спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья»

Приложение Б
(Справочное)

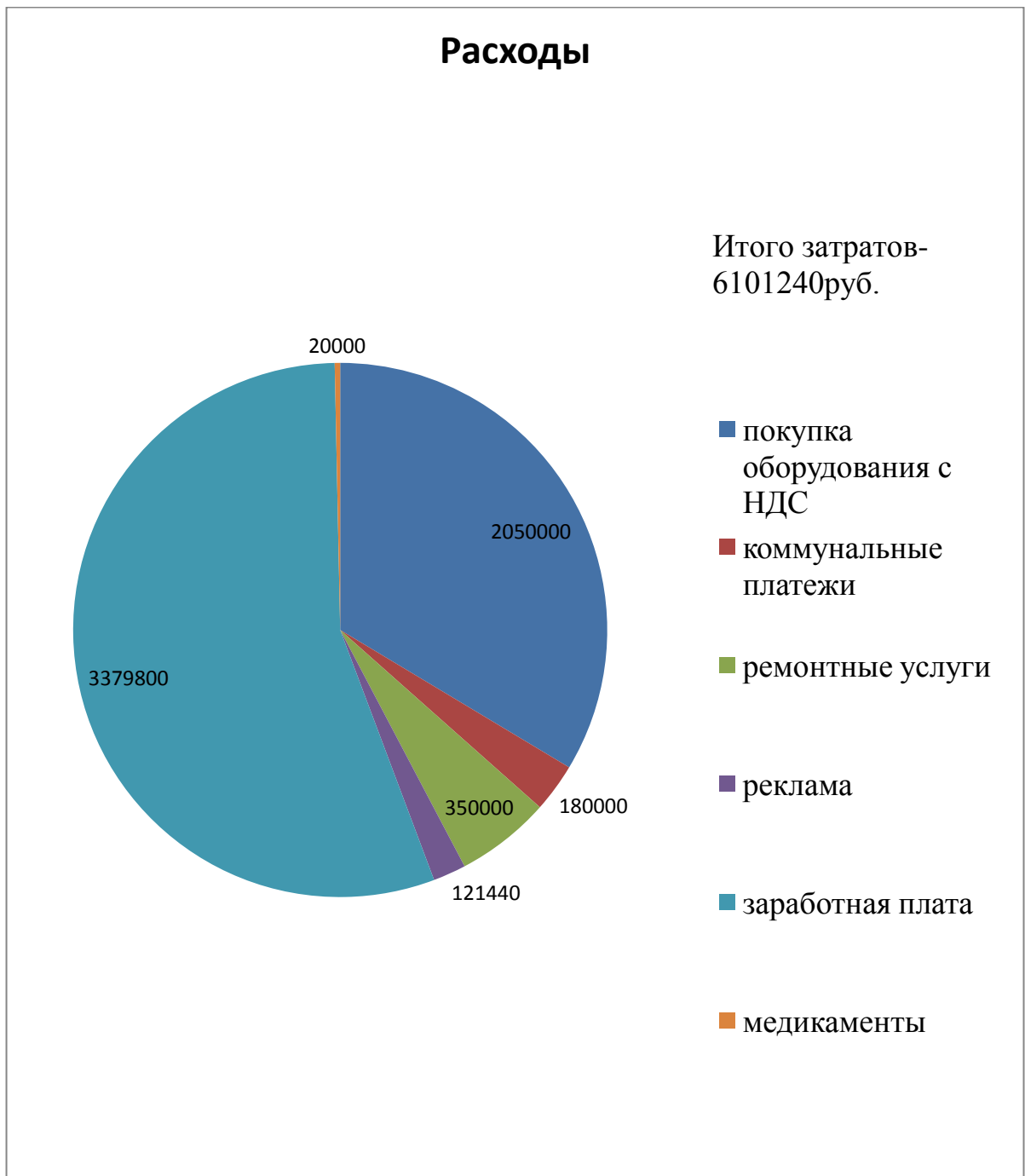


Рис.2 «Общие расходы спортивного центра для людей с ограниченными возможностями здоровья»

Приложение В
(Справочное)

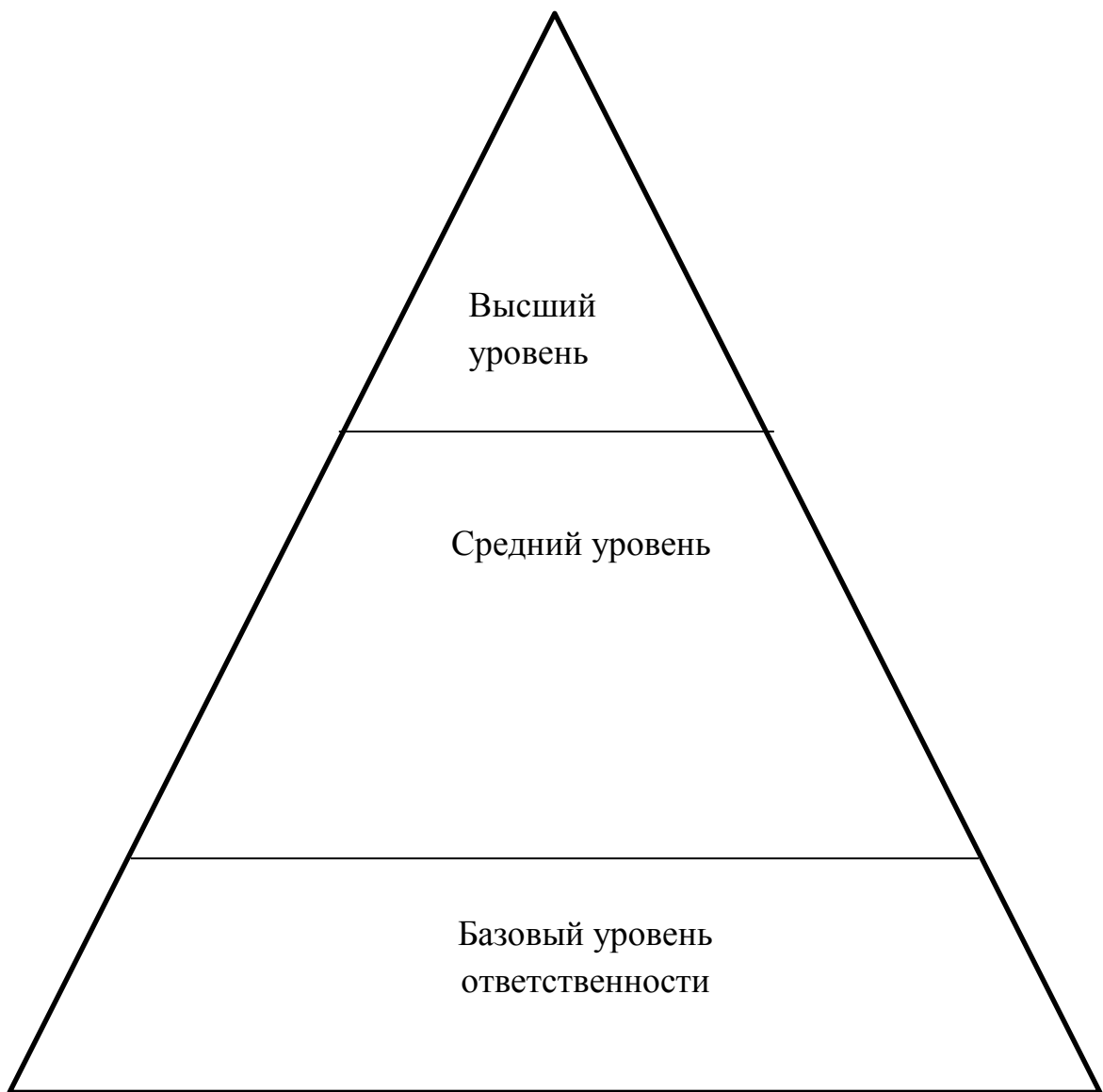


Рис. 3 «Уровни и стадии применения КСО»

Высший уровень, предполагает благотворительную деятельность.

Средний уровень ответственности предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни.

Базовый уровень ответственности предполагает своевременную уплату налогов, выплату заработной платы, по возможности предоставление новых рабочих мест.