

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Кафедра менеджменту і адміністрування

Наукова робота

відкриття фітнес клубу «Levada–Athletics»

Виконав: студент групи 5-ЕМІ

спеціальності менеджмент інноваційної діяльності

Щербина М.О.

Науковий керівник: к.е.н., доц.

кафедри менеджменту і адміністрування

Болдирєва Л.М.

Полтава 2013

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| ВСТУП..... | 3 |
| 1. ВИРОБНИЧО-МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... | 5 |
| 2. ОРГАНІЗАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОЦІНКА СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА..... | 20 |
| 3. ЮРИДИЧНО-ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА..... | 28 |
| ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА..... | 41 |
| ВИСНОВКИ..... | 42 |
| ДОДАТКИ..... | 43 |

ВСТУП

У зв'язку з відносною економічною стабілізацією в порівнянні з попередніми роками, Фітнес-індустрія в Україні останнім часом переживає активний розвиток. У громадян зріс інтерес до фізичного здоров'я і активному відпочинку. Відносне зростання добробуту населення відроджує попит на даний рід послуг. Комерційною преамбулою проекту є відсутність в мікрорайоні Левада фітнес клубу для середнього класу. Мета організації підприємства – зайняти дану нішу.

Левада є одним найбільших мікрорайонів міста Полтава, в якому проживає велика кількість мешканців різного віку та з різними доходами, що дає змогу відкрити власну справу в фітнес індустрії.

В денний час все більше число успішно працюючих людей стало приділяти свою увагу спорту, підтримці хорошої фізичної форми, відвідуючи при цьому тенісні корти, басейни, тренажерні зали. Можна сказати, що ведення здорового способу життя стає звичним.

На тлі постійно зростаючого числа людей, здатних оплачувати свої розваги і завантаженості вже існуючих місць відпочинку надзвичайно привабливо виглядає створення місця, в якому б поєднувалися, як спортивні, так і розважальні послуги, здатні задовольнити клієнтів.

Ця наукова робота передбачає створення підприємства, яке здатне ефективно працювати на відкритому для всіх, у тому числі і для конкурентів, полі діяльності. Створення подібного підприємства передбачає грамотний вибір такої ринкової ніші, де підприємство могло б будувати свою довгострокову стратегію. Встановивши перспективну схему налагодження ділових зв'язків, ведучи оптимальну цінову політику, піклуючись про заохочення та підтримки своїх постійних клієнтів, розширюючи спектр своєї діяльності і, тим самим, знижуючи ризики у своїй діяльності.

Мета наукової роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних і практичних положень та розробці бізнес плану фітнес клубу «Levada-Athletics».

Основні завдання роботи:

1. Розробка і опис шляхів створення організації, що надає спортивні та розважальні послуги, визначення її організаційно-правової форми;
2. Визначення передбачуваного місця положення створюваної організації на ринку (ринкової ніші);
3. Дослідити й описати виробничо-маркетингову діяльність підприємства;
4. Розглянути організаційну діяльність та дослідити страхування ризиків підприємства;
5. Розглянути юридично-фінансову діяльність підприємства.

Об'єктом дослідження наукової роботи виступають процеси системи управління фітнес клубу «Levada-Athletics».

Предметом дослідження наукової роботи є практичні аспекти створення фітнес клубу «Levada-Athletics».

При виконанні наукової роботи були використані наступні методи дослідження: графічний, аналітичний, економіко-математичний, індуктивний та дедуктивний, економіко-статистичний, модулювання та порівняння.

Інформаційною базою наукової роботи слугували наступні джерела: наукова література вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з досліджуваної проблеми, законодавчі та нормативно-правові акти України, наукові статті, опубліковані у вітчизняних і зарубіжних періодичних виданнях, енциклопедії, економічні словники, а також електронні ресурси мережі INTERNET.

Наукова робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Основний зміст наукової роботи викладено на 42 сторінках машинописного тексту. Робота містить 12 таблиць, 2 рисунків, список використаних літературних джерел налічує 12 найменувань та додатків.

1. ВИРОБНИЧО-МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні фітнес індустрія розвивається швидкими темпами. Кожен день ми все більше відчуваємо потребу у заняттях фітнесом.

Морфологічну структуру ринку можна охарактеризувати як монополію, оскільки споживачами є окремі люди, а постачальниками – різні малі підприємства.

У фітнес клубі «Levada-Athletics» є два прямих конкурента. Також є конкуренти які знаходяться в інших мікрорайонах: фітнес-клуб «Спартак», «Вітамін», «Fitland», «Стимул», «Професіонал». Але так як усі вони розташовані в центрі міста, великої конкуренції для клубу «Levada-Athletics» представляти не будуть. У цих фітнес клубах високі ціни на послуги та орієнтовані вони на вузьке коло заможних клієнтів, які дотримуються елітних стандартів.

Непрямі конкуренти – невеликі спортзали, ті що знаходяться в мікрорайоні Левада – це спортзал «Прометей» та в мазазині АТБ-маркет (№357) на другому поверсі за адресою, ул. Чураївни, 2-б. Але через нестачу реклами, невеликої кількості клієнтів, та не високим рівнем обслуговуванням конкуренція для нашого клубу з їхнього боку буде незначна.

Наочно, для подання загальної картини на конкурентному ринку в даній галузі в місті Полтава можна побачити у наведеній нижче таблиці (табл. 1):

Таблиця 1

Загальна “картина” конкурентів

| Конкуренти | Сильні та слабкі сторони конкурентів | Сильні та слабкі сторони фітнес клубу «Levada-Athletics» |
|-----------------------|---|---|
| Фітнес клуб «Спартак» | <p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень обслування; 2. Наявність банного комплексу (фінська та парова баня); 3. Працює косметолог; 4. Манікюрний кабінет; 5. Масажний кабінет; 6. Басейн; 7. Вдале розташування <p>Слабкі сторони:</p> | <p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень обслування; 2. Надаються послуги масажу; 3. Прийнятні ціни; 4. Вдале розташування салону; 5. Фітнес-бар 6. Фахівцям надається можливість підвищення кваліфікації. 7. Індивідуальний підхід і |

| | | |
|-----------------------|---|---|
| | <p>1. Високі ціни послуг що надаються;</p> <p>2. Мала чисельність спеціалістів, що не дозволяє обслуговувати більше клієнтів.</p> | <p>увага до кожного клієнта Клуба</p> <p>Слабкі сторони:</p> <p>1. Ще не надається більше ніяких додаткових послуг.</p> |
| Фітнес клуб «Вітамін» | <p>Сильні сторони:</p> <p>1. Високий рівень обслування;</p> <p>2. Дитячий клуб;</p> <p>3. Кафе-бар;</p> <p>4. Предоставляються косметические услуги;</p> <p>5. Три масажних кабінет;</p> <p>6. Три сауни (фінська, римська, інфрачервона), солярій.</p> <p>Слабкі сторони:</p> <p>1. Високі ціни на послуги;</p> <p>2. Фахівцям не надаються умови для підвищення кваліфікації.</p> | |
| Фітнес клуб «Fitland» | <p>Сильні сторони:</p> <p>1. Високий рівень обслування;</p> <p>2. Зона єдиноборств;</p> <p>3. Масажний кабінет.</p> <p>Слабкі сторони:</p> <p>1. Високі ціни на послуги;</p> <p>2. Мала чисельність спеціалістів, що не дозволяє обслуговувати більше клієнтів.</p> | |
| Фітнес клуб «Стимул» | <p>Сильні сторони:</p> <p>1. Має солярій;</p> <p>2. Прийнятні ціни.</p> <p>Слабкі сторони:</p> | |

| | | |
|--|---|--|
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Низький рівень обслуговування; 2. Мала чисельність спеціалістів, що не дозволяє обслуговувати більше клієнтів; 3. Фахівцям не надаються умови для підвищення кваліфікації. 4. Відсутність фітнес-бару; 5. Не надаються додаткові послуги. | |
| <p style="text-align: center;">Фітнес клуб «Професіонал»</p> | <p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вдале розташування; 2. Безкоштовна паркова; 3. Масаажний кабінет; 4. Зал для ігрових видів спорту.. <p>Слабкі сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Високі ціни. 2. Орієнтація на більш заможний клас населення; 3. Мала чисельність спеціалістів, що не дозволяє обслуговувати більше клієнтів. | |

Підприємство працюватиме в будні дні з 7:00 до 21:00 годин та у вихідні з 8:00 до 20:00 годин. Для відвідування необхідно буде придбати абонемент. Пропонуються такі абонементи:

1. Абонемент денного відвідування.
2. Абонемент повного відвідування.

Абонементи надаються на термін 1, 3, 6, 9 та 12 місяців по 8, 12 та щоденних відвідувань.

Основна задача фітнес клубу полягає в тому, щоб кожна хвилина часу, проведеного в «Levada-Athletics» приносила задоволення і користь.

Рух до ідеалу – це одвічний шлях і головні достоїнства Клубу залишаться на цьому шляху незмінними:

1. найвищий рівень обслуговування;
2. індивідуальний підхід і увага до кожного клієнта клуба.

Фітнес – це здоров'я, гарний настрій і відмінний спосіб підтримати себе у формі. «Levada-Athletics» дарує вам цю можливість. Незалежно від віку і статі, матеріального становища, сфери діяльності, захоплень і первісної фізичної підготовки, тренери в клубі допоможуть вам виглядати і відчувати себе на всі 100%. Безсумнівно, що «головною» послугою фітнес клубу «Levada-Athletics» є надання послуг для корекції фігури.

Клуб «Levada-Athletics» надає такі послуги:

- два тренажерних зали з сучасними кардіо- і силовими тренажерами;
- персональний тренінг;
- масаж (попередній, спортивний, відновлювальний);
- складання індивідуального раціону харчування;
- фітнес-бар, що надає широкий вибір свіжих соків, легких закусок, а також різноманітне спортивне харчування.

Для відвідувачів завжди є можливість проводити тренування з персональним тренером, який допоможе скласти індивідуальну програму занять, яка підходить саме для вас.

І це ще не все! Також у нас в клубі буде наданий широкий спектр спортивних послуг, для людей різного віку.

Тренажерний зал повинен мати:

1. Зону силових тренажерів фітнес клуб «Levada-Athletics» розділена на зони: зона блокових тренажерів і зона вільних ваг в яких розташовані: професійні силові тренажери виробництва «Vasil Neo Gym» для тренінгів абсолютно всіх групи м'язів (з можливістю самостійно асистувати самому собі під час виконання вправ).

2. Силові тренажери «Vasil Neo Gym» розроблені на основі останніх розробок в галузі біомеханіки, тому підійдуть як новачкам, вперше прийшли до тренажерного залу, так і професійним спортсменам.

Відвідувачі мають можливість вибирати з великої кількості силових тренажерів, щоб максимально ефективно впливати на всі м'язові групи, які

вимагають опрацювання. Використовуючи все різноманіття устаткування, ви зробите тренування більш ефективними.

У приміщенні залів працюватиме система вентиляції і кондиціонування повітря.

Питна вода «Арктика» з кулера надаватиметься безкоштовно.

Для відвідувачів тренажерних залів передбачена видача махрових рушників.

У залі завжди присутній черговий тренер, який зможе дати кваліфіковану консультацію чи підстрахувати під час виконання вправ.

Кардіо-зона «Levada-Athletics» представлена біговими доріжками, різними типами велотренажерів, еліптичними тренажерами (виключають ударні навантаження на суглоби) за участю або без участі верхньої частини тіла, - оснащена обладнанням американської компанії «BodySolid», все кардіо-тренажери обладнані сенсорами контролю частоти серцевих скорочень, що дуже важливо для самоконтролю навантаження, а також програмами для самостійного тренінгу різної спрямованості, з урахуванням індивідуальних особливостей (вік, вага, рекомендації щодо навантаження).

При роботі над корекцією фігури і зниженням ваги, кардіотренажери – найефективніший засіб зменшення жирової складової тіла. У «Levada-Athletics» кардіотренажери від найвідоміших світових виробників - американської компанії «BodySolid», все оснащене інтелектуальними системами контролю пульсу і частоти серцевих скорочень.

Фітнес клуб повинен надавати такі послуги масажу:

1. Спортивний масаж. Цей масаж проводиться в основному здоровим людям, що займаються спортом. Спортивний масаж сприяє фізичному вдосконаленню спортсмена, спрямований на боротьбу з втомою, підвищенням працездатності, усуненням травм, отриманих при фізичних навантаженнях. Цей вид масажу полегшує швидке досягнення спортивної форми, тому застосовується на всіх етапах тренувань і підготовки до змагань.

2. Відновлювальний масаж – застосовується після будь-якого роду навантаження (фізичної і розумової) і при будь-якого ступеня стомлення для

максимально швидкого відновлення різних функцій організму і підвищення його працездатності.

Завдання відновного масажу:

- відновити рухову працездатність;
- зняти почуття втоми;
- підготувати організм до майбутньої фізичному навантаженні.

Відновлювальний масаж проводиться після змагань або тренувань і в перервах між ними. Тривалість сеансу, а також глибина і інтенсивність масажу повинні бути індивідуальними для кожного спортсмена. При його призначенні необхідно враховувати вид спорту, застосовувані навантаження, фізичний стан спортсмена, величину масажованої поверхні і розвиток м'язового апарату. Відновлювальний масаж найбільш ефективний при проведенні щоденного, як мінімум дворазового сеансу. У таких видах спорту, як легка атлетика, боротьба, плавання, бокс та інші, відновлювальний масаж, короткий за часом, проводиться в перервах між змаганнями.

3. Попередній масаж – застосовується безпосередньо перед навантаженням для збільшення функціональних можливостей організму перед змаганнями. Сеанс такого масажу сприяє перерозподілу крові в організмі і поліпшенню кровопостачання працюючих м'язів, а також збільшенню припливу крові по венах до серця, підготовці дихальної системи до навантаження і полегшенню тепловіддачі. Крім цього, разминачний спортивний масаж підвищує збудливість нервової системи, збільшує швидкість рухової реакції. Тривалість сеансу - 20 хв.

Фітнес-бар – це місце, де можна відпочити і відновитися після тренування. Тут відвідувачам пропонуються прохолодні напої, кава елітних сортів, свіжовичавлені соки, молочні коктейлі з сиропами на натуральній основі, а також великий вибір спортивного харчування провідних фірм-виробників.

Фітнес клуб «Levada-Athletics» знаходитиметься в орендованому приміщенні, загальною площею 230 кв.м., на першому поверсі за адресою: 36004, м.Полтава, проспект Миру, 30а.

Тут обладнаний зал і приміщення для зберігання інвентарю.

Будівля споруджена з цегли, має бетонну підлогу, покритий лінолеумом, є система кондиціонування та опалення.

Є шляхи для під'їзду до будинку вантажного і легкового транспорту і місце для паркування автомобілів клієнтів, за бажанням клієнти можуть залишати свої автомобілі на платній стоянці, яка знаходиться недалеко від фітнес клубу.

Будівля зручно розташоване по відношенню до автобусних зупинок.

Виробничий план організованого підприємства будемо визначати, виходячи з можливостей завантаження залу, а також з ціною стратегії фірми. Будемо вважати, що базова ціна абонементу – це вартість денного відвідування при придбанні абонементу на 10 відвідувань. Година занять при такому варіанті планується встановити в 20 гривень. Підприємство буде працювати без вихідних, за винятком святкових і санітарних днів, яких у підсумку налічується 11. таким чином, має 354 робочий день у році.

Розрахуємо приблизний обсяг виручки, з огляду на середню ціну години занять. $354 \text{ день} * 14 \text{ годин} * 2 \text{ зали} * 10 \text{ осіб} * 20 \text{ гривень} = 1982400 \text{ гривень}$. Практика показує, що домогтися максимального завантаження залу на протязі усього дня практично неможливо. Як правило, вранці зал завантажений на 70-80%, а вечорами виявляється переповнений. Тому при розрахунку планової виручки слід виходити з середнього завантаження залів у 90%. Таким чином, планова виручка становитиме:

$$1982400 * 0,9 = 1784160 \text{ гривень.}$$

В організованій фірмі планується організувати два тренажерних зала, масажний кабінет, дві роздягальні та дві душові кімнати. Також в осінньо-весняний період працюватиме гардероб. Планується організувати фітнес-бар, зал відпочинку, де буде стояти автомат для продажу гарячих напоїв. Раз на три місяця планується закривати підприємство на санітарне прибирання та одночасно здійснювати облік і планування.

Одночасно в кожному залі можуть займатися 10 осіб. У кожному залі постійно чергуватиме інструктор, який забезпечує рівномірний потік відвідувачів, при необхідності проводить консультації, відзначає відвідування в абонементі.

Бажаючі відвідувати клуб повинні початку придбати абонемент у адміністратора. При можливості відвідувачам буде рекомендовано заздалегідь записуватися на певний час, що допоможе планувати завантаження залів та гарантувати те, що в момент відвідування в залі буде місце і не доведеться чекати в черзі.

Верхній одяг і вуличне взуття відвідувачі зможуть залишати в гардеробі, особисті речі можна буде залишати в роздягальнях, кожна з яких буде обладнана 15 індивідуальних шафок, що закриваються на ключ, який відвідувач буде забирати з собою.

У вестибюлі підприємства буде постійно перебувати черговий адміністратор, який буде реалізовувати нові абонементи, давати інформацію по телефону, вести журнал попереднього запису на заняття, а також інформувати відвідувачів про наявність вільних місць і розподіляти їх між залами. Час відвідування починається з моменту входу відвідувача в зал. Абонемент на відвідини здається інструкторові, який відзначає дату і час відвідування. Розбивати двогодинне відвідування на два годинних заборонено. Якщо відвідувач не може займатися дві години, йому буде рекомендовано придбати абонемент на годину. Після закінчення курсу відвідувань по одному абонементу відвідувач зобов'язаний здати його адміністратора або тренеру. Це необхідно для обліку і планування.

Абонементи за бажанням відвідувача можуть виписуватися іменні, при цьому при кожному відвідуванні необхідно буде пред'являти посвідчення особи. Це робиться для того, щоб при втраті або крадіжці абонементу їм не міг скористатися інша людина, а справжній власник від цього б не постраждав. Іменні абонементи заносяться в реєстраційний журнал, в якому адміністратор дублює число відвідувань. У цьому випадку при втраті абонементу його легко можна буде відновити. При відмові від іменного абонементу втрачені абонементи не відновлюються.

Інструктори тренажерних залів працюватимуть змінами по 6-7. При роботі у вихідні дні вихідний буде надаватися в другий день на вибір працівника. Графік

роботи інструкторів буде складатися адміністратором на тиждень вперед, з урахуванням побажань працівників. Відпустки працівникам планується надавати в літній період, тому що в цей час очікується падіння попиту на послуги у зв'язку з сезоном відпусток і можливістю проводити час на відкритому повітрі.

Кожен тренажерний зал повинен бути обладнаний сучасними тренажерами і гімнастичними снарядами наступних видів:

1. Для кардіо залу:

- бігова доріжка – 2;
- орбітрек – 2;
- велотренажер – 2;
- вертикальна стійка «пресс+бруси+турнік – 2;
- лавка для преса комбінована «Сигма» – 2 ;
- лавка горизонтальна – 1;
- гантелі з хромовим покриттям (від 0,5; 1;2 до 10 кг.) – 11 пар;
- підставка для гантель з хромовим покриття – 1.

2. Силовий зал:

- жим горизонтальний (м'язи грудей) – 1;
- блок для м'язів спини (верхня тяга) – 1;
- блок для м'язів спини (нижня тяга) – 1;
- тренажер для м'язів спини – 1;
- тренажер для привідних м'язів стегна (зведення ніг) – 1;
- тренажер для відвідних м'язів стегна (розведення ніг) – 1;
- біцепс-машина – 1;
- блокова рамка (кроссовер) – 1;
- лавка для жиму лежачі – 2;
- лавка для преса комбінована «Сигма» – 2;
- лавка горизонтальна – 1;
- підставка для гантель професійніх – 1;
- стійка для присідання – 2;
- підставка для дисків – 2;

- диски прогумований (від 1,25кг. До 50кг.) – 50;
- W-подібний гриф із замками – 1;
- гриф прямий (олімпійський) – 4;
- гантелі професійні (від 6 – до 50 кг.) – 23 пар;
- підставка для штанг – 1;
- ручка канатна – 1.

Партнерами фірми можна вважати торгові марки BodySolid та VASIL GYM обрані нами не випадково, сьогодні це обладнання використовується в багатьох провідних фітнес-клубах світу.

Призначення тренажерного комплексу «VASIL GYM» орієнтоване, перш за все, на професійних спортсменів, а так само для оснащення фітнес-центрів, фірмових центрів здоров'я та тренажерних залів з великою кількістю займаються. Відразу з моменту появи, комплекс «VASIL GYM», заслужив довіру величезного числа споживачів. Надійність конструкцій, ергономічність, швидка і зручна система регулювання снарядів, наявність механізму «полегшеного старту» – забезпечують комфортні та безпечні заняття спортсменам з різним рівнем підготовки.

Також потрібно придбати мебель, оргтехніку, кондиціонери та ін.(див. табл.7)

Виробничі й невиробничі приміщення. На підприємстві повинні бути такі приміщення з площею (кв.м):

- тренажерний зал площею не менше 40 м. – 2;
- роздягальня площею не менше 20 м. – 2;
- роздягальня для персоналу площею 10 м. – 1;
- зал очікування площею (з фітнес-баром) 20 м. – 1;
- вестибюль з гардеробом площею 25 м.;
- кабінет директора площею 15 м.;
- приміщення для адміністрації площею 17 м.;
- господарське приміщення площею 5 м.;
- масажний кабінет 8 м.;

- душові - 5 м. – 2;
- туалети - 5 м. – 2;

Таким чином, загальна площа приміщень під фірму має становити не менше 230 м.кв.

Постачальники:

Для повноцінного забезпечення процесу, пов'язаного з наданням всього комплексу розглянутих послуг потрібне постачання наступного обладнання і матеріалів:

- необхідне технологічне обладнання, включаючи предмети інтер'єру;
- санітарно-гігієнічні засоби (полотенця) використовувані клієнтами клубу;
- продукти для фітнес-бару;
- предмети господарського інвентарю.

Передбачається, що постачання основного технологічного устаткування буде здійснена фірмою «VASIL.biz» (Дніпропетровськ).

Як вибору постачальників предметів іншого господарського інвентаря планується укладення договорів з іншими фірмами.

Оплату сировини і матеріалів планується здійснювати за фактом поставки.

Терміни поставки по кожному виду матеріальних ресурсів визначаються окремо.

Цілями і завданнями підприємства є:

- створення нової «ніші» на існуючому сегменті ринку розважитиний в м.Полтава;

- окупність капітальних вкладень за 2 роки;
- отримання доходу на вкладені кошти не менше 80% в рік;
- створення нових робочих місць.

Метою маркетингу є створення умов для роботи фірми, при яких вона може успішно виконати свої завдання.

У комплекс заходів щодо маркетингу звичайно входять наступні міроприємства:

- вивчення споживача послуги фірми;

- аналіз ринкових можливостей фірми;
- оцінка пропонованої послуги та перспектив розвитку, аналіз форми збуту послуги;
- оцінка, використовуваних фірмою методів ціноутворення;
- дослідження заходів щодо просування послуги на ринку, вивчення конкурентів;
- вибір «ніші» (найбільш сприятливий сегмент ринку).

Ринкові можливості фірми визначаються максимальною кількістю клієнтів, потреби яких фірма може задовольнити за визначаємий період часу. Ринкова можливість безпосередньо залежить від площі приміщення, в якому буде розташовуватися клуб, тому що необхідно обмежити відвідуваність клубу максимальною кількістю людей, при цьому буде зберігатися комфортна обстановка.

При аналізі ціноутворення необхідно враховувати:

- собівартість послуг;
- ціни конкурентів на аналогічні послуги або послуги замітники;
- унікальність даних послуг;
- ціну, яка визначається попитом на дану послугу.

Підприємство працюватиме в будні дні з 7:00 до 21:00 годин та у вихідні з 8:00 до 20:00 годин. Для відвідування необхідно буде придбати абонемент.

Пропонуються такі абонементи:

1. Абонемент денного відвідування.
2. Абонемент повного відвідування.

Абонементи надаються на термін 1, 3, 6, 9 та 12 місяців по 8, 12 та щоденних відвідувань.

Вартість денного відвідування подано в таблиці 2:

Таблиця 2

Вартість денного абонементу

| Вид абонементу | | Ціна |
|----------------|-----------|-----------|
| 1 місяць | 8 занять | 200 грн. |
| | 12 занять | 250 грн. |
| | щоденно | 375 грн. |
| 3 місяць | 8 занять | 400 грн. |
| | 12 занять | 680 грн. |
| | щоденно | 900 грн. |
| 6 місяць | 8 занять | 780 грн. |
| | 12 занять | 975 грн. |
| | щоденно | 1463 грн. |
| 9 місяць | 8 занять | 900 грн. |
| | 12 занять | 1125 грн. |
| | щоденно | 1688 грн. |
| 12 місяць | 8 занять | 960 грн. |
| | 12 занять | 1200 грн. |
| | щоденно | 1800 грн. |

Вартість повного відвідування подано в таблиці 3:

Таблиця 3

Вартість абонементу повного відвідування

| Вид абонементу | | Ціна |
|----------------|-----------|-----------|
| 1 місяць | 8 занять | 250 грн. |
| | 12 занять | 300 грн. |
| | щоденно | 450 грн. |
| 3 місяць | 8 занять | 600 грн. |
| | 12 занять | 720 грн. |
| | щоденно | 1080 грн. |
| 6 місяць | 8 занять | 975 грн. |
| | 12 занять | 1170 грн. |
| | щоденно | 1755 грн. |
| 9 місяць | 8 занять | 1125 грн. |
| | 12 занять | 1350 грн. |
| | щоденно | 2025 грн. |
| 12 місяць | 8 занять | 1200 грн. |
| | 12 занять | 1440 грн. |
| | щоденно | 2160 грн. |

Вартість абонементу на 12 відвідувань буде дешевше базового (на 8 відвідувань) на 20%, абонементу на щоденне відвідування – на 30%. Таким чином, відвідувачі будуть заохочуватися набувати абонемент відразу на більше занять.

Тривалість відвідувань може становити 1 і 2 години. Крім того, розклад відвідувань планується розбити на 2 частини: з 7:00 ранку до 15:00 годин, з 15:00 до 21:00 години у будні дні та з 8:00 до 20:00. Вартість абонементу в ранкові години складе на 10% нижче, ніж в денний час і на 20%, ніж у вечірньо. Таким чином, буде забезпечене оптимальне завантаження тренажерного залу. Введення послуги на ринок, на мій погляд, повинно пройти успішно.

За деякий час до офіційного відкриття необхідно почати рекламну кампанію. Для цього необхідно, щоб в офіс фірми був проведений телефон і було повністю введено в експлуатацію приміщення приймальні. Тоді ще до відкриття підприємства можна буде організувати продаж абонементів.

Після відкриття фірми доцільно провести рекламну кампанію на місцевому телебаченні. Це дасть потенційним споживачам наочне уявлення про знову відкривається центрі, вартості відвідувань і наявних у центрі зручності. Незважаючи на дорожнечу телевізійної реклами, витрати на неї окупляться.

Після перших двох місяців роботи слід проаналізувати завантаженість залів в кожному з трьох змін і при необхідності провести кампанію по стимулюванню збуту. В якості стимулів можна пропонувати зробити кожне десяте відвідування безкоштовним (в період поганої реалізації абонементів), в період поганої реалізації напоїв, надавати відвідувачам безкоштовний напій в фітнес-барі.

Щомісяця необхідно стежити за «завислими» абонементами. Якщо за абонементами з тривалим терміном дії більшість занять буде припадати саме на останні дні його дії, необхідно буде або відповідно планувати завантаження залів, або скоротити термін дії абонементів, щоб уникнути проблем і черг.

При створенні іміджу престижного (модного клубу) необхідно підтримувати ціни на відносно високому рівні, не повинні бути вище, ніж у конкурентів. Цінова політика фірми повинна будуватися на принципі висока якість – висока ціна. Для максимального використання можливостей фірми необхідно розглянути можливість введення знижок, пільгового часу і т.д. Цінова політика фірми, таким чином, повинна враховувати наступні моменти:

1. Середні валові витрати для виробництва (послуги) на годину (Постійні витрати + змінні витрати) / 1 кількість робітників на годин

2. Ціни:

- спорт зал – 20 грн. за годину;
- масаж (в залежності від виду) – від 15 До 50 грн;
- фітнес бар, в залежності від замовлення клієнтів.

Цінова політика повинна будуватися на принципах максимізації завантаження виробничих потужностей.

Для успішного просування цих послуг на ринку необхідно застосовувати методи стимулювання продажів, які створюють додаткові пріоритети для нашої фірми перед конкурентами. В якості одного з них можна розглянути:

- знижки для постійних клієнтів (або додаткові послуги);
- проведення майстер класів тренувань від провідних спортсменів міста.

Важливим фактором стимулювання продажів послуг є стимулювання роботи персоналу фірми.

В якійсь мірі проблема збуту може розглядатися як функція місця розташування підприємства. Фітнес клуб «Levada-Athletics» розташований в мікрорайоні Левада, де конкуренція практично відсутня, тому що всі фітнес клуби з подібними послугами знаходяться в центрі міста.

Інша сторона проблеми збуту – наскільки добре відомі клієнтам характеристики наданих послуг. Так говорячі про імідж клубу, необхідно відзначити, що дуже міцно пов'язана з процесом встановлення іміджу клубу. Тому клуб передбачає зробити велику рекламу своїх послуг в засобах масової інформації (газети, радіо і т.п.). При створенні реклами та іміджу необхідно акцентувати увагу на спортивно-розважальних можливостях клубу. На будівлі повинен бути встановлений цікавий світловий щит, що повідомляє про клуб, який було б добре видно з прилеглих автодоріг.

Завдання рекламної компанії – забезпечити відвідуваність з перших днів роботи клубу.

Планується зробити замовлення візитних карток фітнес-клубу «Levada-Athletics».

Ще один спосіб стимулювання збуту – це прийом замовлень по телефону, або через інтернет, тобто по запису.

2. ОРГАНІЗАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОЦІНКА СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Організаційна форма власності відповідно до українського законодавства формою власності буде вибрано Товариство з обмеженою відповідальністю, а потім після реалізації проекту перетворено в Закрите акціонерне товариство.

Фітнес клуб працюватиме в будні дні з 7:00 до 21:00 годин та у вихідні з 8:00 до 20:00 годин. (без обіду та вихідних крім свят).

Формуючи штатний розклад та плануючи фонд оплати праці зробимо розрахунок необхідної кількості інструкторів, вважаючи, що за основу вироблення однієї людини приймається 40-годинний робочий тиждень.

У році зали відкриті 16 години в день, 354 день в році.

Загальна кількість робочих годин становитиме:

$$354 * 14 * 2 = 9912 \text{ години}$$

Розрахуємо кількість робочих годин на одного співробітника на рік. В році 250 робочих днів. З них 20 робочих днів будуть припадати на відпустку співробітника, 5 днів неявок через хворобу, 6 днів неявок у зв'язку з навчанням, 1 день у зв'язку з виконанням державних обов'язків.

Таким чином, в середньому один працівник працює:

$$(250 - (20 + 5 + 6 + 1)) * 7 = 1744 \text{ години}$$

Потреба в інструкторів складе:

$$9912 / 1744 = 5,6 = 6 \text{ людей}$$

Визначимо потреба в іншому персоналі, зокрема, в охороні та адміністраторах.

Кількість робочих годин на рік:

$$354 * 14 = 4956$$

Потреба у працівниках:

$$4956 / 1744 = 2,84 = 3 \text{ людини (адміністраторів і охоронців).}$$

Крім того, на підприємстві будуть зайняті дві прибиральниці з графіком роботи через день. До їхніх обов'язків входить провітрювання приміщень, прибирання залів, душових, туалетів, підсобних приміщень. Підключенням

апарату для приготування напоїв та зняттям виручки буде займатися старший адміністратор. В його обов'язки також буде входити складання графіків роботи персоналу, формування маркетингової політики підприємства. В обов'язки економіста-бухгалтера входить виконання фінансової звітності та контроль прибутків і витрат підприємства. Також будуть працювати два персональних тренера, два масажиста, два спеціаліста з харчування, да двоє барменів.

Тепер розглянемо яким чином буде здійснюватися оплата праці співробітників. Усі мають 7-годинний робочий тиждень, виходячи з чого,

встановлені базові оклади. Виняток становлять лише прибиральниці та бармени, які працюють через день. Базові ставки заробітної плати встановлюються працівникам згідно зі штатним розкладом. Премії виплачуються щокварталу,

якщо за підсумками роботи була забезпечена завантаження залів більше 90%.

В кінці року керівництво розглядає можливість виплати одноразової премії всім працівникам за підсумками роботи за рік, величина виплати дорівнює розміру базової ставки заробітної плати.

Складемо таблицю 4 і на її основі визначимо плановий фонд оплати праці.

Таблиця 4

Штатний розклад

| ПОСАДА | Чисельність працівників, осіб | Місячний оклад | Щомісячні витрати |
|-----------------------|-------------------------------|----------------|-------------------|
| Директор | 1 | 3 500 грн. | 3 500 грн. |
| Економіст-бухгалтер | 1 | 2 100 грн. | 2 100 грн. |
| Старший адміністратор | 1 | 1 700 грн. | 1 700 грн. |
| Адміністратор | 3 | 1 500 грн. | 4 500 грн. |
| Персональний тренер | 2 | 1 800 грн. | 3 600 грн. |
| Інструктор | 6 | 1 400 грн. | 8 400 грн. |

| | | | |
|------------------------|-----------|--------------------|--------------------|
| Спацаліст з харчування | 2 | 1 200 грн. | 2 400 грн. |
| Бармен | 2 | 1 100 грн. | 2 200 грн. |
| Масажист | 2 | 1 150 грн. | 2 300 грн. |
| Охоронець | 3 | 1 050 грн. | 3 150 грн. |
| Прибиральниця | 2 | 1 000 грн. | 2 000 грн. |
| Всього | 25 | 17 500 грн. | 35 850 грн. |

Отже, плановий ФОП складе 35 850 гривень на місяць.

Генеральний директор здійснює керівництво роботою клубу, вирішує всі фінансові питання, пов'язані з постійною роботою клубу. Робочий день директора також не нормований.

Інструктори та тренери в клубі працюють позмінно: перша зміна працює з 7:00 до 14:00, друга зміна – з 14:00 до 21:00.

Бармени здійснюють приготування безалкогольних коктейлів і продаж всіх напоїв та продуктів, що знаходяться в асортименті бару.

Робочий день прибиральниці не нормований, тому за угодою вона має право приходити проводити вологе прибирання салону під час зміни, тобто в 14:00 і до кінця робочого дня, тобто о 21:00. Раз на тиждень до її обов'язків входить генеральне прибирання.

Охорона здійснює пропуск клієнтів в клуб. Вирішують питання котрі виникли у разі некоректної поведінки клієнтів і недопуску їх в клуб надалі.

Високі вимоги щодо кваліфікації пред'являються до економіста-бухгалтера, охороні та інструкторам. При прийомі на роботу співробітник проходить випробувальний термін.

Нижче зазначений графік роботи інструкторів, тренерів, масажистів, адміністрації, охорони та прибиральниці.

Таблиця 5

Графік роботи

| ПЕРСОНАЛ | понеділок | | вівторок | | серереда | | четвер | | п'ятниця | | субота | | неділя | |
|---------------------------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | 7:00-15:00 | 14:00-21:00 | 7:00-15:00 | 14:00-21:00 | 7:00-15:00 | 14:00-21:00 | 7:00-15:00 | 14:00-21:00 | 7:00-15:00 | 14:00-21:00 | 8:00-14:00 | 14:00-20:00 | 8:00-14:00 | 14:00-20:00 |
| Адміністратор №1 | + | | | | + | | | + | | | | + | | + |
| Адміністратор №2 | | + | + | | | | + | | + | | | | + | |
| Адміністратор №3 | | | | + | | + | | | + | | | + | | |
| Інструктор (кардіо зал) №1 | + | | | + | | | + | | | + | | | + | |
| Інструктор (силового залу) №2 | + | | | + | | | + | | | + | | | + | |
| Інструктор (кардіозалу залу) №3 | | + | | | + | | | + | | | | + | | + |
| Інструктор (силового залу) №4 | | + | | | + | | | + | | | | + | | + |
| Інструктор (кардіо зал) №5 | | | + | | | + | | | + | | | + | | |
| Інструктор (силового залу) №6 | | | + | | | + | | | + | | | + | | |
| Персональний тренер №1 | + | | | + | + | | | + | + | | | + | + | |
| Персональний тренер № 2 | | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + |
| Масажист №1 | + | | | + | + | | | + | + | | | + | + | |
| Масажист № 2 | | + | + | | | + | + | | | + | + | | | + |
| Охоронець №1 | + | | | + | | | + | | | + | | | + | |
| Охоронець №2 | | + | | | + | | | + | | | + | | | + |
| Охоронець №2 | | | + | | | + | | | + | | | + | | |



Рис. 1. Організаційна структура підприємства

Правила поведінки у силовому і кардіо залі:

1. Дозволяється займатися в залі тільки в спортивного взуття (кросівки з закритим верхом) і в зручній спортивному одязі.
2. Забороняється заняття в залі з оголеним торсом (виняток для дівчат яким є що показати).
3. Для дотримання особистої гігієни необхідно мати під час занять один рушник.
4. Після виконання вправ необхідно повертати снаряди (штанги, гантелі, млинці) у вихідне місце.
5. Забороняється в залі вживання їжі, а також жування жувальної гумки.
6. Забороняється вести себе зухвало (голосно розмовляти і сміятися, вживати ненормативну лексику).
7. Забороняється на кардіотренажерах стрибати, повертатися в сторони, вішати рушники на поручні.
8. Забороняється використовувати тренажери і кардіооборудовані не за призначенням, а також неправильно їх експлуатувати.

9. Забороняється відвідування залу при поганому самопочутті, а також під впливом препаратів або речовин діють на нервову систему (алкоголь, наркотичні речовини, лікарські препарати і т.д.).

10. З усіх питань, що виникають з приводу експлуатації обладнання, а також в допомозі виконання вправ, звертатися до чергового інструктора.

Даний проект на основі маркетингу має малий ступінь ризику. Так, статистика діяльності приватних фітнес клубів міста не має прикладів банкрутства. Навпаки, ця сфера вкладення капіталу вважається прибутковою та привабливою.

До окремих видів ризику цього проекту відносяться:

1) невиконання обов'язків постачальниками. Але за умов конкуренції в місті є великий вибір щодо укладення договорів на постачання сировини;

2) зміна цін на сировину та паливно-енергетичні ресурси. Зміна цін викличе їх підвищення на продукцію додаткового інвентаря фітнес-бару, але, враховуючи специфіку контингенту споживачів, це не повинно значно відбитися на зниженні рентабельності підприємства та прибутковості вкладів у розвиток клубу в цілому;

3) вплив конкуренції. Аналіз конкурентоспроможності ресторану та бару (розглянутий у розділі 6) дає змогу сподіватися, що найближчим часом жоден із закладів району не може скласти серйозної конкуренції фітнес клубу “Levada-Athletics”;

4) ризик відсутності збуту. Його вірогідність невелика і обсяги збуту залежать від правильної маркетингової політики фірми;

5) ризик втрати приміщення, у випадку не пролонгації договору оренди приміщення, який діє протягом 4 років, засновник може розглянути можливість викупу приміщення у власність за рахунок отриманого прибутку;

6) обмежені готівкові кошти;

7) обмежений досвід співпраці з підрядниками та будівельниками;

8) невеликий досвід роботи з місцевими органами влади;

9) місцева влада дуже насторожено сприймають питання, пов'язані з використанням землі.

Розглянемо причини, які можуть змінити ступінь ризику планованого бізнесу.

На мій погляд, можуть бути наступні основні причини:

1. Форс-мажорні обставини, пов'язані зі стихійними природними лихами.
2. Зміна політичної ситуації в країні, яка знизить у споживачів інтерес до занять в фітнес клубах.
3. Зміни в податковому регулюванні в Україні.
4. Коливання курсу вільно конвертованої валюти по відношенню до гривні.

Ймовірність виникнення причини 1 в Полтаві нітрохи не вище, ніж у решті світу, і це не є в усьому діловому світі підставою для зниження комерційної активності.

Причина 2 можлива, її вірогідність ще більше зростає у зв'язку з майбутніми виборами. Проте, яке б не було правительство, людям завжди потрібен відпочинок, розваги і тому зміна політичної ситуації навряд чи відштовхне глядача від занять спортом. Інша справа, що ці зміни можуть спричинити за собою зміну відносин власності, іншими словами, експропріацію. Таким чином, ймовірність реалізації причини 2 не так вже й велика.

Можливість появи причини 3 надзвичайно висока. Зміни в оподаткуванні очікуються вже давно. Однак чи введення нового Податкового Кодексу призведе до погіршення фінансового положення об'єктів культури і спорту, до яких відноситься фітнес клуб.

Причина 4 проявляється в Полтаві не досить часто. Однак обвал гривні може погіршити фінансове становище клубу. Але ситуація обвалу не тривала за часом, в іншому випадку вона б призвела до краху всієї економіки країни.

На закінчення треба сказати, що можливе оформлення страхового поліса на страхівку фінансового чи іншого ризику запланованого бізнесу.

Для зменшення ризиків проекту створення фітнес клубу на кожному етапі його здійснення необхідно:

- формуючи цінову політику портібно враховувати платоспроможність потенційних клієнтів, наявність конкурентів та їх цінову політику;

- систематично вивчати ринок продукції і послуг у сфері спортивних послуг;
 - уважно ставитися до вибору партнерів, з якими доведеться безпосередньо працювати в ході розробки нових послуг;
 - проводити продуману рекламну та маркетингову компанії;
 - передбачити можливі дії конкурентів і своєчасно вживати контрзаходи зі згладжування негативних наслідків таких дій;
 - прогнозувати сезонні та інші коливання обсягів надаваних послуг для прийняття адміністративних рішень щодо більш раціонального використання фінансових засобів;
 - ретельно опрацьовувати управлінські рішення при визначенні пріоритетних напрямків діяльності керуючої фірми;
 - встановити жорсткий контроль за витратами, документообігом і комерційною таємницею;
 - особливу увагу приділяється інформаційної та економічної безпеці;
 - ретельно проводити відбір персоналу;
 - проводити систематичну перепідготовку управлінських кадрів і персоналу.
- Ключові фактори успіху створення фітнес клубу:
- оптимально побудована бізнес-модель;
 - професійна команда управління;
 - раціональне інвестування проектів і програм;
 - коректно побудована організаційна інфраструктура;
 - наявність технологічних партнерів і реалізації програми стратегічного партнерства;
 - організована підтримка державних і регіональних органів законодавчої та виконавчої влади.

3. ЮРИДИЧНО-ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Організаційна форма власності відповідно до українського законодавства формою власності буде вибрано приватне підприємство — юридична особа, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян (ст. 113 Господарського кодексу) [1]. Закон не висуває будь-яких вимог до мінімального статутного капіталу приватного товариства. Структура корпоративного управління і режим майна приватного підприємства визначаються його засновником на власний розсуд.

| | |
|--------------------------------|--|
| Перелік необхідних документів: | <p>1) Заповнена реєстраційна картка на проведення державної реєстрації припинення юридичної особи у зв'язку з ліквідацією – 2 прим.;</p> <p>2) оригінал установчих документів;</p> <p>3) акт ліквідаційної комісії з ліквідаційним балансом. Підписи голови та членів ліквідаційної комісії на ліквідаційному балансі повинні бути нотаріально засвідчені. Ліквідаційний баланс повинен бути затверджений засновниками (учасниками) юридичної особи або органом, який прийняв рішення про припинення.</p> <p>4) довідка відповідного органу державної податкової служби про відсутність заборгованості по податках, зборах(обов'язкових платежах);</p> <p>5) довідка відповідного органу Пенсійного фонду України про відсутність заборгованості;</p> <p>6) довідка архівної установи про прийняття документів, які відповідно до закону підлягають довгостроковому зберіганню.</p> <p>7) у встановлених законом випадках додатково подається висновок аудитора щодо достовірності та повноти ліквідаційного балансу.</p> <p>8) у разі якщо юридична особа утворена та діяла на підставі модельного статуту, оригінал установчих документів не подається.</p> <p>9) у разі проведення припинення акціонерних товариств подається копія розпорядження про скасування реєстрації випуску акцій, засвідчена Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.</p> <p>Якщо документи подаються головою ліквідаційної комісії або уповноваженою ним особою особисто, державному реєстратору додатково пред'являється паспорт та документ, що підтверджує його (її) повноваження. В разі подання електронних документів документ, що засвідчує повноваження цієї особи, в електронній формі залучається до документів.</p> <p>Підпис особи, уповноваженої діяти від імені юридичної особи (виконавчого органу), на реєстраційній картці має бути засвідчений відповідною посадовою особою в установленому порядку.</p> <p>Документи, які подаються державному реєстратору, повинні бути викладені державною мовою; реєстраційна картка заповнюється машинодруком або від руки друкованими літерами.</p> <p>Електронні документи оформляються згідно з вимогами законодавства у сфері електронних документів та електронного документообігу, а також електронного цифрового підпису. У разі подання електронних документів реєстраційна картка та документи, крім документів, що засвідчують повноваження уповноваженої особи, засвідчуються електронним цифровим підписом заявника.</p> <p>Документи подаються не раніше 2 місяців з дати публікації повідомлення у спеціалізованому друкованому засобі масової інформації.</p> |
| Вартість послуги | Безкоштовно. |

| | |
|---|--|
| Термін виконання: | Протягом трьох робочих днів з моменту подання документів. |
| Відповідальний за виконання: (його контактні телефони) | Державний реєстратор відділу державної реєстрації юридичних осіб управління з питань державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, тел. 56-97-40. |
| Опис дій: | <p>Державний реєстратор приймає пакет документів від заявників за описом; перевіряє їх на наявність/відсутність підстав для залишення документів без розгляду, у разі залишення документів без розгляду – оформляє відповідне повідомлення про залишення документів без розгляду та повертає документи заявнику за описом документів; за відсутності підстав для залишення документів без розгляду сканує документи до ЄДР; вносить до ЄДР запис про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи в результаті її ліквідації; роздруковує та оформляє реєстраційну картку і повідомлення заявнику про внесений запис про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи в результаті її ліквідації; проставляє на установчому документі відмітку про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи; видає (надсилає рекомендованим листом) голові ліквідаційної комісії (ліквідатору) або уповноваженій ним особі повідомлення про проведення державної реєстрації припинення, другий примірник якого залучається до реєстраційної справи такої юридичної особи; надає відомості про дану реєстраційну дію органам статистики, державної податкової служби, Пенсійного фонду України.</p> <p>Головний спеціаліст відділу долучає документи до реєстраційної справи і передає в архів управління.</p> <p>У разі подання електронного документа державний реєстратор здійснює облік одержаного ним від заявника документа та направляє заявнику підтвердження факту його одержання, проводить необхідну реєстраційну дію та надсилає заявнику відповідний документ у вигляді електронного документа і на паперовому носії. У разі наявності підстави для відмови заявникові надсилається відповідне повідомлення в електронній формі.</p> |
| Місце отримання послуги: | вул. Жовтнева, 36, каб. 23. Прийом документів від заявників та надання консультацій: понеділок – четвер (8.00 - 12.00); видача документів: понеділок - п'ятниця (8.00 - 12.00) . |
| Результати послуги: | Запис в ЄДР про державну реєстрацію припинення юридичної особи в результаті її ліквідації за рішенням засновників, що не пов'язано з реорганізацією; повідомлення про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи; установчий документ з відміткою про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи |
| Порядок оскарження: | Дії або бездіяльність державного реєстратора можуть бути оскаржені до суду у порядку, встановленому законом. |
| Відповідальність: | Державні реєстратори за порушення законодавства у сфері державної реєстрації несуть дисциплінарну, цивільно-правову, адміністративну або кримінальну відповідальність у порядку, встановленому законом. |
| Законодавча підстава | Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців”, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закони України «Про акціонерні товариства», «Про кредитні спілки», «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», «Про місцеве самоврядування», «Про об'єднання громадян», Положення про порядок легалізації об'єднання громадян та інші нормативно-правові акти відповідно до специфіки юридичної особи. |
| Комплект документів згідно з переліком передається | до відділу державної реєстрації юридичних осіб управління з питань державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців виконавчого комітету Полтавської міської ради. |

Зареєстроване приватне підприємство буде знаходитись за адресою: 36004, м.Полтава, проспект Миру, 30а.

Цей розділ розглядає питання фінансового забезпечення діяльності фірми і найбільш ефективного використання наявних грошових коштів на основі оцінки поточної фінансової інформації та прогнозів реалізації послуги в наступні періоди і дає відповіді на наступні питання:

- скільки потрібно коштів для реалізації запропонованого проекту?
- де можна отримати необхідні кошти і в якій формі?
- коли можна чекати повернення вкладених коштів та отримання інвесторами доходу?

Для успішної роботи на фірмі доцільно представляти результати фінансово-господарської діяльності у вигляді системи планово звітних документів.

Планується помірне зростання доходів компанії, баланс у всі моменти часу є позитивним. Витрати на маркетинг становлять не більше 15% обсягу продажів. Залишкова прибуток будуть інвестуватися в розширення компанії та виплачуватися у вигляді винагороди співробітникам.

У засновника фітнес клубу «Levada-Athletics» є власні кошти в розмірі 100 000 гривень яких не вистачає для реалізації даного проекту.

На фінансування капіталовкладення планується залучення довгострокового кредиту в розмірі 200000 гривень терміном на 2 роки.

Сума кредиту визначена на підставі величини початкових інвестиційних витрат у постійні активи, вартість яких за підрахунками фірми становить 200000 гривень без урахування податків.

Графік залучення кредиту відповідає графіку здійснення платежів за проектом. Таким чином, залучення кредиту в розмірі 200000 гривень планується в першому інтервалі планування (перший рік реалізації проекту). Погашення кредиту і виплату відсотків передбачається здійснювати протягом наступних двох років.

Отримання зазначеного кредиту планується здійснити через ПАТ «Полтава-Банк» міста Полтава на 2 роки під 26% річних на і з обов'язковою

виплатою раз на місяць по 8333,33 гривень. Графік залучення і повернення кредиту з даного проекту представлено таблиці 6.

Таблиця 6

Погашення кредиту по місяцях

| МІСЯЦІ | Кредит | Щомісячний % (1,08%) | Основний борг | Платіж |
|---------------|------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|
| 1. | 200 000,00 грн. | 2 166,67 грн. | 8 333,33 грн. | 10 500,00 грн. |
| 2. | 191 666,67 грн. | 2 076,39 грн. | 8 333,33 грн. | 10 409,72 грн. |
| 3. | 183 333,33 грн. | 1 986,11 грн. | 8 333,33 грн. | 10 319,44 грн. |
| 4. | 175 000,00 грн. | 1 895,83 грн. | 8 333,33 грн. | 10 229,17 грн. |
| 5. | 166 666,67 грн. | 1 805,56 грн. | 8 333,33 грн. | 10 138,89 грн. |
| 6. | 158 333,33 грн. | 1 715,28 грн. | 8 333,33 грн. | 10 048,61 грн. |
| 7. | 150 000,00 грн. | 1 625,00 грн. | 8 333,33 грн. | 9 958,33 грн. |
| 8. | 141 666,67 грн. | 1 534,72 грн. | 8 333,33 грн. | 9 868,06 грн. |
| 9. | 133 333,33 грн. | 1 444,44 грн. | 8 333,33 грн. | 9 777,78 грн. |
| 10. | 125 000,00 грн. | 1 354,17 грн. | 8 333,33 грн. | 9 687,50 грн. |
| 11. | 116 666,67 грн. | 1 263,89 грн. | 8 333,33 грн. | 9 597,22 грн. |
| 12. | 108 333,33 грн. | 1 173,61 грн. | 8 333,33 грн. | 9 506,94 грн. |
| 13. | 100 000,00 грн. | 1 083,33 грн. | 8 333,33 грн. | 9 416,67 грн. |
| 14. | 91 666,67 грн. | 993,06 грн. | 8 333,33 грн. | 9 326,39 грн. |
| 15. | 83 333,33 грн. | 902,78 грн. | 8 333,33 грн. | 9 236,11 грн. |
| 16. | 75 000,00 грн. | 812,50 грн. | 8 333,33 грн. | 9 145,83 грн. |
| 17. | 66 666,67 грн. | 722,22 грн. | 8 333,33 грн. | 9 055,56 грн. |
| 18. | 58 333,33 грн. | 631,94 грн. | 8 333,33 грн. | 8 965,28 грн. |
| 19. | 50 000,00 грн. | 541,67 грн. | 8 333,33 грн. | 8 875,00 грн. |
| 20. | 41 666,67 грн. | 451,39 грн. | 8 333,33 грн. | 8 784,72 грн. |
| 21. | 33 333,33 грн. | 361,11 грн. | 8 333,33 грн. | 8 694,44 грн. |
| 22. | 25 000,00 грн. | 270,83 грн. | 8 333,33 грн. | 8 604,17 грн. |
| 23. | 16 666,67 грн. | 180,56 грн. | 8 333,33 грн. | 8 513,89 грн. |
| 24. | 8 333,33 грн. | 90,28 грн. | 8 333,33 грн. | 8 423,61 грн. |
| Всього | 0,00 грн. | 27 083,33 грн. | 200 000,00 грн. | 227 083,33 грн. |

У підприємства є власні кошти в розмірі 100 000 гривень.

Підприємство має намір взяти кредит в ПАТ «Полтава-Банк» міста Полтава на один рік під 26% річних на 2 роки і з обов'язковою виплатою раз на місяць по 8333,33 гривень (див. таблицю 5).

Визначення суми інвестицій, необхідних для реалізації проекту.

На підставі попередніх оцінок, зроблених у розділі 2, складемо таблицю і визначимо вартість основних фондів створюваного підприємства:

Таблиця 7

Визначення вартості основних фондів, необхідних для реалізації проекту

| Стаття витрат | Кількість | Ціна | Сума |
|---|-------------------|-------------|-------------|
| Комплект меблів у кабінет директора | 1 | 10 000 грн. | 10 000 грн. |
| Комплект меблів в адміністративний відділ | 1 | 30 000 грн. | 30 000 грн. |
| Линолиумове покриття | 190м ² | 100 грн. | 19 000 грн. |
| Персональний комп'ютер | 3 | 4 500 грн. | 13 500 грн. |
| Принтер | 2 | 900 грн. | 1 800 грн. |
| Ксерокс | 2 | 500 грн. | 1 000 грн. |
| Велотренажер | 2 | 1 100 грн. | 2 200 грн. |
| Бігова доріжка | 2 | 3 500 грн. | 7 000 грн. |
| Вертикальна стійка «прес + бруси + турнік» | 2 | 500 грн. | 1 000 грн. |
| Орбитрек | 2 | 3 700 грн. | 7 400 грн. |
| Лавка для преса комбінована «Сигма» | 2 | 350 грн. | 700 грн. |
| Vasil Neo Gym | 1 | 4 195 грн. | 4 195 грн. |
| Жим горизонтальний (м'язи грудей) | 1 | 3 888 грн. | 3 888 грн. |
| Блок для м'язів спини | 1 | 2 550 грн. | 2 550 грн. |
| Блок для м'язів спини (нижня тяга) | 1 | 2 400 грн. | 2 400 грн. |
| Тренажер для м'язів спини | 1 | 2 560 грн. | 2 560 грн. |
| Тренажер для привідних м'язів стегна (зведення ніг) | 1 | 3 150 грн. | 3 150 грн. |
| Тренажер для відвідних м'язів стегна (розведення ніг) | 1 | 2 900 грн. | 2 900 грн. |
| Біцепс-машина | | | 0 грн. |
| Блокова рамка (кроссовер) | 1 | 3 700 грн. | 3 700 грн. |
| Гриф | 4 | 1 500 грн. | 6 000 грн. |
| Лавка для жиму лежачі | 2 | 890 грн. | 1 780 грн. |
| Підставка для гантель професійні | 1 | 1 300 грн. | 1 300 грн. |
| Підставка для гантель з хромовим покриття | 1 | 880 грн. | 880 грн. |
| Стійка для присідання | 2 | 2 500 грн. | 5 000 грн. |
| Підставка для дисків | 4 | 400 грн. | 1 600 грн. |
| Диск прогумований 1,25 кг | 4 | 45 грн. | 180 грн. |
| Диск прогумований 2,5 кг | 4 | 91 грн. | 364 грн. |

| | | | |
|--|----|-------------|---------------------|
| Диск прогумований 5 кг | 10 | 152 грн. | 1 520 грн. |
| Диск прогумований 10 кг | 6 | 303 грн. | 1 818 грн. |
| Диск прогумований 15 кг | 6 | 455 грн. | 2 730 грн. |
| Диск прогумований 20 кг | 6 | 605 грн. | 3 630 грн. |
| Диск прогумований 25 кг | 6 | 758 грн. | 4 548 грн. |
| Диск прогумований 50 кг | 2 | 1 295 грн. | 2 590 грн. |
| Замок для грифа | 8 | 212 грн. | 1 696 грн. |
| Гантель з хромовим покриття 0,5; 1,2-10 кг | 22 | 2 250 грн. | 2 250 грн. |
| Гантель Професійна 6, 8, 10 - 50 кг | 46 | 25 750 грн. | 25 750 грн. |
| W-подібний гриф із замками | 1 | 667 грн. | 667 грн. |
| Ручка канатна | 1 | 303 грн. | 303 грн. |
| Шафки для одягу | 35 | 800 грн. | 28 000 грн. |
| Апарат для реалізації напоїв | 1 | 5 000 грн. | 5 000 грн. |
| Комплект меблів в зал очікування | 1 | 8 000 грн. | 8 000 грн. |
| ДВД плеєр | 2 | 400 грн. | 800 грн. |
| Плазмовий телевізор | 2 | 4 300 грн. | 8 600 грн. |
| Комплект для гардероба | 1 | 10 000 грн. | 10 000 грн. |
| Комплект меблів у вестибюль | 1 | 6 000 грн. | 6 000 грн. |
| Обладнання душовою | 2 | 10 000 грн. | 20 000 грн. |
| Обладнання туалету | 2 | 5 000 грн. | 10 000 грн. |
| Пилосос | 1 | 1 200 грн. | 1 200 грн. |
| Пилосос миючий | 1 | 2 000 грн. | 2 000 грн. |
| Кондиціонер | 3 | 2 500 грн. | 7 500 грн. |
| Міксер для коктейлів | 1 | 1 200 грн. | 1 200 грн. |
| Всього | | | 291 849 грн. |

Таким чином, вартість основних фондів становить 291 849 гривень.

На зазначені предмети буде використовуватися прискорена амортизація, таким чином, сума амортизації обчислюється таким чином:

$$291\,849 / 5 = 58\,369,8 \text{ гривень на рік.}$$

Складемо таблицю 8 і розрахуємо вартість нематеріальних активів створюваного підприємства.

Таблиця 8

Розрахунок величини нематеріальних активів

| Найменування активу | Сума |
|-------------------------------------|------------|
| Державна реєстрація договору оренди | 1 200 грн. |

| | |
|----------------------------------|-------------------|
| Витрати по установі підприємства | 4 000 грн. |
| Всього | 5 200 грн. |

Виходячи з того, що норма амортизації на нематеріальні активи становить 10 років, розрахуємо середньорічну суму амортизаційних відрахувань:

$$A = 4200 : 10 = 420 \text{ гривень.}$$

Норма амортизаційних відрахувань в цьому випадку складе 10%.

Оскільки у своїй діяльності підприємству не потрібні матеріальні цінності, що використовуються в процесі виробництва, оборотний капітал необхідний на наступні потреби:

- закупівля канцтоварів
- оплата послуг друкарні на друк абонементів
- заправка апарату для приготування напоїв
- реклама
- інші поточні витрати.

Суму необхідного оборотного капіталу, достатню для покриття цих витрат, можна визначити в 3700 гривень..

Загальна сума необхідних інвестицій складе:

$$291\,849 + 4200 + 3700 = 299\,749 \text{ гривень.}$$

Планові звіти готуються спільно економістом-бухгалтером і адміністратором. Завершальною формою звіту буде балансовий звіт, підготовлений бухгалтером, форма якого затверджена законодавством. Плани звіту готуються щонеділі по кожній групі товарів і послуг, потім все переноситься в загальний звіт, за яким розраховуються коефіцієнти, що визначають підсумки роботи фірми. У даній частині бізнес-плану фітнес клубу належить відповісти на ряд непростих питань. Головні з них – скільки коштує відкрити фітнес клуб і чи вигідно відкривати такого виду клуб .

На початку необхідно скласти перелік витрат, що наведений у таблиці 9.

Перелік витрат на виробництво

| | |
|--|-------|
| Прямі витрати 1 | |
| зарплата персональних тренерів, грн./місяць | 3600 |
| зарплата інструкторів, грн./місяць | 8400 |
| амортизація тренажерів, грн./місяць | 10000 |
| зарплата адміністраторів, грн./місяць | 4500 |
| типографічні витрати, грн./місяць | 400 |
| зарплата барменів, спец. З харчув. та масажистів , грн./місяць | 6900 |
| Витрати на утримання підприємства: | |
| оренда приміщення , грн./місяць | 18000 |
| комунальні платежі, грн./місяць | 300 |
| електроенергія, грн./місяць | 400 |
| телефон , грн./місяць | 100 |
| інтернет, грн./місяць | 150 |
| охорона, грн./місяць | 3150 |
| Витрати на утримання основних фондів: | |
| послуги фітнес-бару, грн./рік | 12000 |
| оплата запчастин, грн./рік | 1500 |
| Амортизація | |
| основних фондів, крім тренажерів | 20% |
| нематеріальних активів | 10% |
| Витрати на управління: | |
| директор | 3500 |
| економіст-бухгалтер, грн./місяць | 2100 |
| старший адміністратор, грн./місяць | 1700 |
| спеціаліст з харчування, грн./місяць | 1200 |
| прибиральниця, грн./місяць | 1000 |
| канцелярські витрати, грн./місяць | 300 |
| Витрати на реалізацію: | |
| реклама, грн./місяць | 2000 |

На підставі переліку витрат підготуємо кошторис витрат на виробництво на перший рік роботи підприємства при коефіцієнті завантаження залів 0,9. план обслуговування складає: $0,9 \cdot (354 \cdot 14 \cdot 2) = 89\,208$ годин на рік.

1 Примітка. Витрати на придбання кави, чаю, какао і цукру, а також одноразового посуду для апарату по реалізації напоїв сюди не включаються, тому що апарат не відноситься до основного виробництва. Витрати на утримання апарату калькуються окремо, потім планується встановити націнку в 1-2 гривні на кожну чашку напоїв.

Складемо окремі кошториси на прямі, загальнофірмові і позавиробничі витрати.

Кошторис на прямі витрати:

- зарплата – $35850 * 12 = 430200$ гривень;
- соцстрах (32%) – 137664 гривень;
- амортизація тренажерів – 120000 гривень;
- типографські витрати – 4800 гривень.

Кошторис на утримання і експлуатацію устаткування(РСЕО):

- запчастини (комплект) – 1500 гривень;
- робота (послуги) – 2500 гривень.

Кошторис на загальнофірмові витрати:

- оренда $18000 * 12 = 216\ 000$ гривень;
- комунальні платежі $300 * 12 = 3600$ гривень;
- освітлення $400 * 12 = 4800$ гривень;
- зарплата 31 грудня = 460000 гривень;
- соцстрах $460000 * 0,32 = 147200$ гривень;
- інше (канцелярські витрати, телефон, охорона) – 3700 гривень.

Амортизація інших основних фондів та нематеріальних активів:

$3700 + 420 = 4120$ гривень.

Кошторис на комерційні витрати:

- інше (реклама) $2000 * 12 = 24000$ гривень.

Оформимо отримані дані в таблицю 10.

Таблиця 10

Кошторис витрат на виробництво

| Елементи витрат | Прямі | РСЕО | Загальні | Комерційні | Всього |
|-----------------------|---------------|-------------|---------------|--------------|----------------|
| Запчастини (комплект) | | 1500 | | | 1500 |
| Оренда | | | 216000 | | 216000 |
| Комунальні платежі | | | 3600 | | 3600 |
| Електроенергія | | | 4800 | | 4800 |
| Типографія | 4800 | | | | 4800 |
| Послуги | | 2500 | | | 2500 |
| Заробітна плата | 430200 | | 460000 | | 890200 |
| Соц. страх. | 137664 | | 147200 | | 284864 |
| Амортизація | 120000 | | 4120 | | 124120 |
| Інші | | | 3700 | 24000 | 27700 |
| Всього | 692664 | 4000 | 839420 | 24000 | 1560084 |

На підставі складеної нами таблиці 10 можна скласти калькуляцію собівартості усередненої години.

Таблиця 11

Собівартість умовного замовлення

| Калькуляція | Річна програма (89208 годин) | На 1 годину (грн.) |
|------------------------------|---------------------------------|--------------------|
| Типографічні витрати | 4800 | 0,05 |
| Амортизація тренажерів | 120000 | 0,74 |
| Зарплата основного персоналу | 430200 | 0,21 |
| Соціальне страхування | 119040 | 1,33 |
| РСЕО | 13500 | 0,15 |
| Загальнофірмові витрати | 843975 | 9,46 |
| Комерційні витрати | 24000 | 0,27 |
| Разом | 1555515 | 12,22 |

На підставі даних, отриманих в таблиці 10, розглянемо, яким чином буде формуватися ціна на кожен вид абонементів. Визначимо мінімальну ціну години. Вона буде складатися з собівартості, ПДВ і мінімального рівня прибутку в 15%.

Мінімальна ціна 1 години занять: $12,22 * 1,2 * 1,15 = 16,86$ гривень. Виходячи з цін конкурентів, ми визначили середню вартість разового абонемента в 20 гривень. Враховуючи цінову політику конкурентів складемо ціни на абонемент денного відвідування та повного відвідування(табл.2;3):

Мінімальна ціна години буде в ранковий час при купівлі абонемента на один місяць 12 денних відвідувань: $250 / 12 = 20$ гривень. таким чином, ціни на абонементи навіть з урахуванням усіх знижок визначені правильно.

Плановий обсяг реалізації визначаємо з усередненого значення вартості години в 20 гривень:

$$89208 * 20 = 1784160 \text{ гривень.}$$

На підставі цих даних можна визначити величину балансової прибутку:

$$1784160 - 1555515 = 228645 \text{ гривень.}$$

2 Примітка. Валовий прибуток від реалізації напоїв через апарат складе 1-2 гривні з чашки, таким чином, оскільки денну виручку визначити важко, ми припускаємо, що середній прибуток від даного автомата складе близько 3000 гривень на місяць.

Прибуток від реалізації продукції була визначена нами в попередньому розділі. Для визначення балансового прибутку необхідно визначити суму позареалізаційних витрат. Суму цих витрат буде складати величина податкових відрахувань:

- єдиний податок в розмірі 43 гривні за місяць = 516 гривень;

- податок в пенсійний фонд = $500 * 12 = 6000$ гривень;

- податок на утримання житлового фонду та об'єктів соціально-культурного призначення – 1,5% від обсягу реалізації = 26762 гривень.

Разом позареалізаційних витрат: $516 + 6000 + 26762 = 33278$ гривень

Балансовий прибуток складе: $228645 - 33278 = 195367$ гривень.

Податок на прибуток 25% : $195367 * 0,25 = 48842$ гривень.

Чистий прибуток: $195367 - 48842 = 146525$ гривень.

Тепер можна розрахувати показники рентабельності проекту.

Спочатку розрахуємо питому рентабельність, що характеризує прибуток на 1 гривню реалізації. Вона розраховується діленням балансової прибутку до товарообігу:

$$P_{уд} = П / Т * 100\% = 195367 / 1784160 * 100\% = 11\%$$

Тепер визначимо розрахункову рентабельність (відношення чистого прибутку до сумарних витрат підприємства, включаючи позареалізаційні витрати і податок на прибуток)

$$P_{розр} = ЧП / (С + Р_{позареал.} + П_{приб.}) * 100\% = 146525 / (1555515 + 33278 + 48842) = 9\%$$

Таблиця 12

Звіт про прибутки та збитки

| | 1 рік діяльності | | | | | | Всього (грн.) |
|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------|------------|------------|---------------|
| | 1 квартал | | | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | |
| | 1 місяць (грн.) | 2 місяць (грн.) | 3 місяць (грн.) | грн. | грн. | грн. | |
| 1. Виручка від реалізації | 90 000,00 | 91 300,00 | 89 700,00 | 296 000,00 | 298 790,00 | 301 000,00 | 1 166 790,00 |
| 2. Постійні витрати | 61 826,67 | 61 736,39 | 61 646,11 | 184 396,67 | 183 584,16 | 182 771,67 | 735 961,67 |
| - обладнання | 12 160,00 | 12 160,00 | 12 160,00 | 36 480,00 | 36 480,00 | 36 480,00 | 145 920,00 |
| - заробітна плата | 17 500,00 | 17 500,00 | 17 500,00 | 52 500,00 | 52 500,00 | 52 500,00 | 210 000,00 |
| - оренда | 18 000,00 | 18 000,00 | 18 000,00 | 54 000,00 | 54 000,00 | 54 000,00 | 216 000,00 |
| - маркетингові послуги | 2 000,00 | 2 000,00 | 2 000,00 | 6 000,00 | 6 000,00 | 6 000,00 | 24 000,00 |
| - амортизація | 10 000,00 | 10 000,00 | 10 000,00 | 30 000,00 | 30 000,00 | 30 000,00 | 120 000,00 |

| | | | | | | | |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|--------------|
| основних фондів | | | | | | | |
| – відсоток по кредиту | 2 166,67 | 2 076,39 | 1 986,11 | 5 416,67 | 4 604,16 | 3 791,67 | 20 041,67 |
| – погашення кредиту | 10 500,00 | 10 409,72 | 10 319,44 | 30 416,67 | 29 604,17 | 28 791,66 | 120 041,66 |
| 3. Змінні витрати | 1 500,00 | 1 700,00 | 1 500,00 | 4 500,00 | 6 000,00 | 6 000,00 | 21 200,00 |
| 4. Податки | 2 629,35 | 26 087,12 | 26 035,47 | 77 136,60 | 76 089,27 | 74 330,93 | 282 308,74 |
| 5. Сумарні калькуляційні витрати | 65 956,02 | 89 523,51 | 89 181,58 | 266 033,27 | 265 673,43 | 263 102,60 | 1 039 470,41 |
| 6. Валовий прибуток | 24 043,98 | 1 776,49 | 518,42 | 29 966,73 | 33 116,57 | 37 897,40 | 127 319,59 |
| 7. Кредит та особистий капітал | 23 375,00 | 23 375,00 | 23 375,00 | 70 125,00 | 70 125,00 | 70 125,00 | 280 500,00 |
| 8. Інші витрати | 3 700,00 | 2 000,00 | 2 000,00 | 6 000,00 | 6 000,00 | 6 000,00 | 25 700,00 |
| 9. Балансовий прибуток | 15 000,00 | 18 100,00 | 20 200,00 | 56 146,20 | 57 920,00 | 61 206,00 | 228 572,20 |

З метою оцінки ефективності проекту приймемо, що обсяг реалізації не змінюватиметься. Розрахуємо чистий дохід від реалізації проекту (Показник ефекту від реалізації проекту).

$$ЧД = \sum_{i=1}^T ЧП_i - К$$

T – кількість років дії проекту. У нашому випадку приймемо цей термін за 5 років.

K – сума інвестицій, визначена нами в таблиці 6, яка дорівнює 299 749 гривень:

$$ЧП = 146525 * 5 - 299 749 = 432876$$

Тепер розрахуємо індекс прибутковості - показник ефективності інвестицій, кількість гривень прибутку, отримане на 1 гривню вкладених інвестицій:

$$ІД = \sum_{i=1}^T ЧП_i / К$$

$$ІД = 146525 * 5 / 299 749 = 2,44$$

Нарешті, можна розрахувати термін окупності проекту, тобто число років, необхідних для того, щоб чистий прибуток зрівнялася з величиною інвестицій.

$$T_{ок.} = К / ПП_{сер.}, де$$