БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДОЭЛЕКТРОНИКИ

Кафедра менеджмента

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**инвестиционного проекта**

**"ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ"**

Выполнили:

Гаевой А.Д.

Коробчук А.А.

Матолыгин В.П.

Группа: 121731

Минск 2024

**СОДЕРЖАНИЕ**

1. РЕЗЮМЕ…………………………………………………………………….

[2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ](#_Toc218695210)

[3. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА](#_Toc218695211)

[3.1. Анализ рынков сбыта](#_Toc218695212)

[3.2. Стратегия маркетинга](#_Toc218695213)

[4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН](#_Toc218695214)

[4.1. Программа реализации услуг](#_Toc218695215)

[4.2. Материально-техническое снабжение](#_Toc218695216)

[4.3. Затраты на реализацию услуг](#_Toc218695217)

[5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН](#_Toc218695218)

[6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН](#_Toc218695219)

[7. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ](#_Toc218695220)

[8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА](#_Toc218695221)

[9. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН](#_Toc218695222)

**1. РЕЗЮМЕ**

В представленном бизнес-плане рассмотрена идея создания тренажерного зала, предоставляющего спортивные услуги и возможность проведения досуга для жителей Минска.

Для реализации этой идеи предлагается учредить ООО "FitLife" с уставным капиталом в размере 86 149 рублей. Учредителями выступают...

Доля каждого участника составляет одну и ту же величину – 17 230 рублей.

Динамический срок окупаемости – 2 года и 3 месяца.

Внутренняя норма доходности – 10%.

Для достижения безубыточности тренажерному залу необходимо обслуживать ежегодно не менее 1316 человек. По плану планируется обслуживать 2000 человек.

1. **ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ**

Главной идеей тренажерного зала "FitLife" выступает создание помещения, позволяющего организовать безопасное и активное занятие спортом как для детей, так и для взрослых. В тренажерном зале каждый посетитель сможет провести время с пользой для своего здоровья, отметить важные события и насладиться различными видами спортивной активности. Тренажерный зал предоставляет возможность не только тренироваться, но и насладиться музыкой, просмотреть видеоролики и фильмы, а также установить новые связи.

В тренажерном зале "FitLife" будут предложены следующие виды услуг:

- Обширный ассортимент тренажеров и оборудования для кардио- и силовых тренировок.

- Раздевалки и санузлы для удобства посетителей.

- Вендинговые автоматы с напитками и закусками для поддержания энергии.

- Индивидуальные консультации и тренировки с опытными инструкторами.

Все зоны тренажерного зала будут оборудованы современными тренажерами, обеспечивающими безопасность и комфорт при занятиях. Важным аспектом будет размещение сетчатых разграничителей, чтобы предотвратить столкновения между посетителями. Также все области будут окрашены в цвета, способствующие энергичной атмосфере, а зоны для детей будут оборудованы дополнительными безопасными креплениями и страховками. Все поверхности будут оснащены высококачественными амортизационными матами.

В зоне отдыха/ожидания будут удобные сидения и места для отдыха, где посетители смогут комфортно провести время, наблюдая за тренировками своих друзей и знакомых. Кроме того, гости тренажерного зала смогут наслаждаться выбранным фильмом или музыкой, расслабившись в зоне отдыха.

Такая планировка помещения позволит объединить любителей активного и пассивного отдыха. Те, кто предпочитает активные тренировки, смогут полностью раскрыть свои возможности, выполняя различные упражнения и трюки. В то же время, другие посетители смогут наслаждаться занятиями в своей излюбленной форме, наблюдая за активными занятиями и, при желании, присоединяясь к ним в любой момент.

**3. АНАЛИЗ РЫНКОВ СБЫТА. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

**3.1. Анализ рынков сбыта**

**Общая характеристика рынка**. В настоящее время в стране функционирует значительное количество тренажерных залов, предлагающих различные услуги и программы тренировок. Эксперты утверждают, что рынок тренажерных залов в Беларуси продолжает развиваться и достигнут своего пика еще нескоро.

Потенциальные потребители услуг тренажерного зала могут включать в себя людей разного возраста и уровня физической подготовки. В залы могут обращаться как мужчины, так и женщины, желающие поддерживать свою физическую форму, улучшить свое здоровье или достичь определенных спортивных целей.

Так как спрос на услуги тренажерных залов постоянно растет, особенно среди людей, стремящихся к здоровому образу жизни и активному отдыху, вопрос о привлечении клиентов становится важным для конкурентоспособности и успеха тренажерного зала на рынке развлечений и спорта.

**Оценка текущей емкости и потенциала рынка**. Прогнозирование динамики спроса. При запуске тренажерного зала планируется обслуживать определенное количество клиентов в месяц, основываясь на оценке емкости и потенциала рынка.

**Описание основных конкурентов.** При анализе конкурентов рассматриваются другие тренажерные залы, расположенные в географической близости от предполагаемого места открытия тренажерного зала.

Таблица 1

Оценка конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | «ADRENALIN» | «GYM EXPRESS» | «GYM24» |
| 1 Месторасположение | Ул. Олешева 1  Ул. Березовая роща  Ул. П.Мстиславца | пр-т. Победителей 84 | ПР-Т. Победителей 7а |
| 2 Время работы | 7.00-23.00 | Круглосуточно | Круглосуточно |
| 3 Дополнительные услуги | Фитнес, личный тренер | Фитнес, личный тренер | Личный тренер |
| 4 Тренажеры | 34 тренажера | 38 тренажера | 54 |
| 5 Кондиционер | Есть | Есть | Есть |
| 6 Система скидок | Ежемесячные скидки, праздничные скидки,дисконтные карты | Праздничные скидки | Нет |
| 7 Парковка | Есть | Нет | Есть |
| 8 Охрана | Нет | Есть | Нет |

Исходя, из приведённых данных, можно отметить, что конкурентными преимуществами создаваемого тренажерного зала могут выступать следующие особенности:

1. Круглосуточный режим работы.
2. Тренажёры.

3. Наличие места для парковки автомобиля.

4. Развитая система скидок: дисконтные карты для постоянных клиентов, разные цены для разного времени суток.

**3.2. Стратегия маркетинга**

**Целевой сегмент**. Тренажерный зал будет привлекать бывших спортсменов (акробатика, прыжки, акробатический рок-н-ролл), любителей экстремальных видов спорта и всех, кто хочет получить захватывающие впечатления от тренировок. Он также будет предлагать услуги для всей семьи, позиционируя себя как спортивное развлечение и отдых.

**Товарная политика**. Тренажерный зал предлагает разнообразные программы тренировок и услуги, которые не только помогут клиентам весело провести время, но и стать более физически подготовленными. Он предлагает альтернативу фитнес-клубам, обеспечивая полноценную тренировку на тренажерах.

**Ценовая политика**. Для создания имиджа тренажерного зала цены на услуги будут поддерживаться на среднем уровне рынка. Ценовая политика будет основываться на принципе "высокое качество - доступная цена". Для привлечения максимального количества клиентов будут рассмотрены возможности для скидок, льготного времени и других акций. Предполагаемые цены на услуги тренажерного зала приведены в таблице 2.

Таблица 2

Ценовая политика тренажерного зала: стоимость абонемента, бел.руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название услуги | Время суток | |
| 700 – 1600 | 1700 – 2300 |
| Разовое посещение | 12 | - |
| Разовое посещение (6 раз.) | 34 | - |
| Разовое посещение (12 раз) | 54 | - |
| Абонемент “84” | 84 | - |
| Абонемент “Full” | 120 | + |

**Политика продвижения**. Для успешного продвижения услуг тренажерного зала на рынке будут использоваться методы стимулирования продаж, создающие дополнительные преимущества перед конкурентами. Например, можно предлагать скидки для постоянных клиентов через дисконтные карты или бесплатные мастер-классы. Также будут проводиться тематические мероприятия в праздничные дни.

**Политика распределения**. Услуги тренажерного зала будут предоставляться на месте, поэтому политика распределения не будет играть большую роль. Однако будет предоставлена возможность клиентам бронировать время на тренировки через сайт или по телефону. Месторасположение тренажерного зала будет очень удобным, находясь на главной улице Минска и рядом со станцией метро, а также обладая большим количеством парковочных мест.

**4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Производственный план состоит в обосновании трех составляющих: программы производства и реализации продукции (услуг), сметы материально-технического снабжения, расчета затрат на производство и реализацию продукции (услуг).

**4.2. Смета материально-технического снабжения**

Предполагается закупать ежегодно следующие материальные ресурсы (табл. 4). Материальные ресурсы в строке «Прочее» приняты как 20 % от суммарной стоимости остальных видов материальных ресурсов.

Таблица 4

Смета материально-технического снабжения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид | Кол-во ед., шт. | Цена единицы, р. | Стоимость всего, р. |
| **Тренажеры:** |  |  | **37 985** |
| Тренажеры для кардиотренировок | 3 | 2465 | 9860 |
| Силовые тренажеры | 15 | 1675 | 25125 |
| Аксессуары для тренировок | 25 | 120 | 3000 |
| **Для помещения:** |  |  | **995** |
| Зеркало | 3 | 45 | 135 |
| Вешалка | 3 | 40 | 120 |
| Стол компьютерный | 1 | 80 | 80 |
| Кресло | 1 | 120 | 120 |
| Диван для посетителей | 2 | 270 | 540 |
| **Оборудование раздевалок и гардеробной** |  |  | **1 740** |
| Шкафчики | 20 | 75 | 1500 |
| Скамейки | 4 | 60 | 240 |
| **Хозяйственное бытовое оборудование** |  |  | **500** |
| **Аудио-видеотехника** |  |  | **3 900** |
| Мультимедиа акустика | 1 | 1300 | 1300 |
| Компьютер | 1 | 1100 | 1100 |
| Проектор | 1 | 1500 | 1500 |
| **Прочее** |  |  | **500** |
| ИТОГО: |  |  | **45 620** |

**4.3. Расчет затрат на оказание услуг**

Произведем расчет расходов на оплату труда и отчислений на социальные нужды (табл. 5).

Таблица 5

Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | Среднесписочная численность, чел. | Среднемесячная зарплата 1 работника, руб. | Годовые расходы на оплату труда, руб. |
| Директор | 1 | 1500 | 18 000 |
| Заместитель по коммерческой работе | 1 | 1100 | 13 200 |
| Администратор (сменный) | 2 | 1000 | 24 000 |
| Тренер женской группы | 2 | 950 | 22 800 |
| Тренер мужской группы | 2 | 950 | 22 800 |
| Уборщик | 1 | 600 | 7 200 |
| Бухгалтер (аутсорсинг) | 1 | 870 | 20 880 |
| Отчисления на социальные нужды (35 %) |  |  | 62 538 |
| Итого расходов на оплату труда |  |  | 191 418 |

Сумма амортизационных отчислений исчисляется исходя из срока полезного использования, линейной нормы амортизации на полное восстановление основных средств и первоначальной стоимости (табл. 6).

Таблица 6

Расчет амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды внеоборотных активов | Стоимость единицы, р. | Общая стоимость, р. | Срок полезного использования, лет | Амортизация, р. |
| Беговая дорожка | 2465 | 7395 | 5 | 1479 |
| Велотренажер | 2465 | 6700 | 5 | 1340 |
| Силовые тренажеры | 1020 | 5100 | 5 | 1020 |
| Мультимедиа акустика | 1300 | 1300 | 7 | 186 |
| Компьютер | 1100 | 3300 | 7 | 471 |
| Проектор | 1500 | 1500 | 6 | 250 |
| Зеркало | 45 | 135 | 5 | 27 |
| Вешалка | 40 | 120 | 5 | 24 |
| Стол компьютерный | 80 | 160 | 5 | 32 |
| Кресло | 120 | 360 | 6 | 60 |
| Диван для посетителей | 270 | 540 | 6 | 90 |
| Шкафчик | 75 | 1500 | 5 | 300 |
| Скамейка | 60 | 240 | 5 | 48 |
| Торговый автомат | 1300 | 6500 | 7 | 929 |
| Прочее |  | 500 | 5 | 100 |
| ИТОГО |  |  |  | 6356 |

Генеральный директор

Заместитель по коммерческой работе

Администратор

Сотрудники

Инструкторы

Уборщики

Рис. 2 Организационная структура управления

С учетом расчетов, приведенных в табл. 4-6 и допущения, что прочие затраты составляют 15% от суммы остальных элементов затрат, можно рассчитать общие затраты на реализацию услуг клуба (табл. 7).

Таблица 7

Смета затрат на оказание услуг, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Элемент затрат | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Материальные затраты | 45 620 | 45 620 | 45 620 | 45 620 |
| Расходы на оплату труда | 191 418 | 191 418 | 191 418 | 191 418 |
| Отчисления на социальные нужды | 62 538 | 62 538 | 62 538 | 62 538 |
| Амортизация основных средств и нематериальных активов | 6356 | 6356 | 6356 | 6356 |
| Ремонт | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Реклама | 19 800 | 19 800 | 19 800 | 19 800 |
| Аренда | 57 600 | 57 600 | 57 600 | 57 600 |
|  |  |  |  |  |
| ВСЕГО ЗАТРАТ | 388 332 | 388 332 | 388 332 | 388 332 |

**5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

#### Организационная структура управления организацией (батутным центром) представлена на рис. 2.

#### Заместитель директора по коммерческой работе выполняет функции директора во время его отсутствия. Осуществляет организацию работы всех сотрудников фирмы.

#### Администратор проверяет запись клиентов и знакомит их с инструкторами.

#### Инструкторы детской группы демонстрируют базовые движение и следят за соблюдением техники безопасности.

#### Инструкторы взрослой группы демонстрируют движения средней и повышенной сложности, а также следят за соблюдением техники безопасности.

#### Уборщица осуществляет уборку помещения в моменты перерыва функционирования центра. Осуществляют постоянную уборку туалетных помещений, подают заявки на необходимые принадлежности для помещений администратору.

#### Режим работы батутного центра, без выходных дней. Руководящий персонал и бухгалтер приходят на работу ежедневно.

#### Все сотрудники, работающие непосредственно с клиентами, должны иметь опрятный вид.

**6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

Состав и размер инвестиционных затрат приведены в табл. 8. При этом затраты по статье «Прочие внеоборотные активы» приняты на уровне 40 % от суммы остальных внеоборотных активов. Инвестиции в оборотные активы рассчитывались исходя из планируемой годовой величины себестоимости и длительности одного оборота в 30 дней (экспертная оценка).

Таблица 8

Общие инвестиционные затраты и источники финансирования по проекту

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды затрат | На единицу | Общая сумма |
| **Инвестиции во внеоборотные активы** |  | **59 135** |
| Кардио тренажеры | 2465 | 9860 |
| Силовые тренажеры | 1675 | 25125 |
| Мультимедиа акустика | 1300 | 1300 |
| Компьютер | 1100 | 1100 |
| Проектор | 1500 | 1500 |
| Зеркало | 45 | 135 |
| Вешалка | 40 | 120 |
| Стол компьютерный | 80 | 80 |
| Кресло | 120 | 360 |
| Диван для посетителей | 270 | 540 |
| Аренда 3 мес. | 4800 | 14 400 |
| Реклама | 1650 | 4950 |
| Прочие внеоборотные активы |  | **10 644** |
| **Инвестиции в оборотные активы** |  | **29 545** |
| **ИТОГО** |  | 88 680 |
| Собственные средства |  | 88 680 |
| Заемные средства |  | 0 |

**7. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Расчет чистой прибыли по проекту и направления ее использования приведены в табл. 9.

Таблица 9

Расчет чистой прибыли от проекта, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации | 414 000 | 460 800 | 489 000 | 518 000 |
| НДС | 82 800 | 92 160 | 97 800 | 103 600 |
| Единый налог | 140 | 140 | 140 | 140 |
| Выручка без косвенных налогов | 331 060 | 368 500 | 391 060 | 414 260 |
| Себестоимость | 359 468 | 359 468 | 359 468 | 359 468 |
| Прибыль от реализации | -28 408 | 9032 | 31 592 | 54 792 |
| Прочая прибыль |  |  |  |  |
| Общая прибыль | -28 408 | 9032 | 31 592 | 54 792 |
| Налоги из прибыли | 0 | 1084 | 3791 | 6575 |
| Чистая прибыль | 0 | 7948 | 27 801 | 48 217 |
| Выплачено дивидендов | 0 | 7948 | 27 801 | 48 217 |
| Инвестировано во внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестировано в оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |

Проект баланса по годам реализации проекта представлен в табл. 10.

Таблица 10

Проектно-балансовая ведомость по организации, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Внеоборотные активы | **59 135** | **59 135** | **59 135** | **59 135** |
| Оборотные активы | **29 545** | **29 545** | **29 545** | **29 545** |
| **ИТОГО ПО АКТИВУ** | 88 680 | 88 680 | 88 680 | 88 680 |
| Капитал и резервы (собственные средства) |  |  |  |  |
| уставный фонд | 88 680 | 88 680 | 88 680 | 88 680 |
| нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие источники собственных средств | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО ПО ПАССИВУ** | 88 680 | 88 680 | 88 680 | 88 680 |

Расчет потока денежных средств организации приведен в табл. 11.

Таблица 11

Расчет потока денежных средств по организации, р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ПРИТОК СРЕДСТВ | 500 149 | 460 800 | 489 000 | 518 000 |
| Выручка | 414 000 | 460 800 | 489 000 | 518 000 |
| Вложение в уставный фонд | 88 680 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ОТТОК СРЕДСТВ | **449 516** | **436 321** | **464 491** | **493 491** |
| Оплата материальных ресурсов | 35 850 | 35 850 | 35 850 | 35 850 |
| Выплата заработной платы | 178 680 | 178 680 | 178 680 | 178 680 |
| Налоги и прочие выплаты из себестоимости | 120 429 | 120 429 | 120 429 | 120 429 |
| Налоги из прибыли | 0 | 1084 | 3791 | 6575 |
| Налоги из выручки | 82 940 | 92 330 | 97 940 | 103 740 |
| Выплата дивидендов | 0 | 7948 | 27 801 | 48 217 |
| Прирост оборотных активов | **29 545** |  |  |  |
| Покупка оборудования | **56 604** |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| САЛЬДО | 50 633 | 24 479 | 24 509 | 24 509 |
|  |  |  |  |  |
| Денежных средств на начало периода | 0 | 50 633 | 75 112 | 99 621 |
| Денежных средств на конец периода | 50 633 | 75 112 | 99 621 | 124 130 |

**8. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

**Чистый дисконтированный доход (ЧДД). Чистый дисконтированный доход характеризует интегральный эффект от реализации проекта и определяется как величина, полученная дисконтированием отдельно для каждого года чистого дохода (чистая прибыль и амортизационные отчисления) за минусом инвестиционных затрат, накапливаемого в течение горизонта расчета проекта.**

**В данном случае годовой размер чистой прибыли на 1-й год = 0, 2-й – 7948, 3 – 27 801, 4 – 48 217, а годовые амортизационные отчисления на 1-й год = 50 633, 2-й – 24 479, 3 – 24 509, 4 – 24 509, т.е. годовой чистый на 1-й год = 50 633, 2-й – 32 427, 3 – 52 310, 4 – 72 726. Размер инвестиционных затрат равен 86 149р.**

**Примем ставку дисконта в 9 %. Тогда чистый дисконтированный доход на 1-й год = 4 557, 2-й – 2918, 3 – 4708, 4 – 6545. (табл. 12).**

**Таблица 12**

**Расчет чистого дисконтированного дохода**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Денежный поток по годам | 1 | 2 | 3 | 4 |
| -35 516 | **32 427** | **52 310** | **72 726** |
| Денежный поток с накоплением | -35 516 | -3 089 | 49 221 | 121 947 |
| Коэффициент дисконтирования | 1,00 | 0,92 | 0,84 | 0,77 |
| Дисконтированный денежный поток по годам | -35 516 | 29 833 | 43 940 | 55 999 |
| Дисконтированный денежный поток с накоплением | -35 516 | -5 683 | 38 257 | 94 256 |

**Динамический срок окупаемости.** Срок окупаемости, как видно из табл. 12, будет приблизительно 2 года и 3 месяцев.

**Внутренняя норма доходности (ВНД).** Внутренней нормой доходности называется ставка дисконтирования, при котором ЧДД проекта обращается в ноль. Соответствующая ставка определяется итерационным подбором при расчетах ЧДД, с использованием финансового калькулятора или табличного процессора Excel, содержащих встроенную функцию для расчета ВНД. Для оценки эффективности проекта значение внутренней нормы доходности необходимо сопоставлять с годовой ставкой процента по инвестиционным кредитам. В данном случае ВНД будет лишь чуть больше 10 %.

**Индекс рентабельности инвестиций (ИР).** ИР рассчитывается как отношение дисконтированных будущих доходов от реализации проекта к сумме дисконтированных инвестиций. В данном случае он равен 1,003.

**Рентабельность активов** равна:

РА = чистая прибыль / активы = **52 310**/ **86 149р** х 100 % = 60,7 %.

**Рентабельность оборота** равна:

РО = чистая прибыль / выручка от реализации =**52 310/489 000** х х100 % = 10.7%.

**Рентабельность продукции (реализуемых услуг)** равна:

РП = чистая прибыль / затраты = **52 310**/ 359 468 х 100 %= 14.6 %

**Анализ точки безубыточности.** Так как один клиент оставляет в среднем 204 руб., тратя на занятие, и 20 % от этой суммы на спорт питание (всего получается 244,8 руб.), то уравнение выручки будет равно

у = 244,8 · х.

Так как в случае бильярдного клуба практически невозможно выделить переменные издержки на одного клиента, то будем считать, что в данном случае есть только постоянные издержки. В год они составляют

359 468.

Тогда для выхода на безубыточную работу залу нужно обслуживать в год не менее 1468 чел. (359 468/ 244,8). По плану 2000 чел., т.е. на 36,2 % больше.

**9. ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН**

Данный вид деятельности не лицензируется, необходимо получение только лицензии на проведение спортивного обучения.

Место размещения тренажерного зала должно быть согласовано в местной администрации.

Организационно-правовая форма клуба – общество с ограниченной ответственностью. Учредителями выступают (нужно 3 человека). Размер уставного фонда 88 680**р**.

Доля каждого участника составляет одну и ту же величину – 29 560 руб.