**Описание предприятия и отрасли**

Компьютерный клуб «Phantom» будет средним по количеству машин компьютерным клубом (20 шт.), расположенным в спальном районе “Дачная” по соседству с мебельным магазином “Юнна Офис”. Основной вид деятельности – предоставление во временное пользование компьютеров с установленными на них современными играми, дополнительный вид – предоставление услуг Интернета, запись CD-R, услуги сканера и принтера. Клуб должен быть оформлен на высоком уровне и предлагать услуги отличного качества, т.е. поставлять на рынок конкурентоспособную услугу.

Так как спрос на компьютерные развлечения и услуги Интернета является постоянным и мало зависит от сезонности, то вопрос занятия клубом части сегмента рынка компьютерных развлечений в данном микрорайоне является лишь вопросом создания преимуществ перед другими конкурентами уже находящимися на этом рынке.

Создание такого рода клуба предполагает учреждение общества с ограниченной ответственностью “Phantom” с минимальным уставным капиталом, составляющим 30 000 рублей. Учредителями указанной фирмы выступают:

1. Сидоров Виктор Иванович.
2. Иванов Алексей Викторович.
3. Петров Геннадий Захарович.

Их доли в уставном капитале равны соответственно 55%, 20% и 25%. Высшим органом управления Общества является Общее собрание участников, которое назначает директора, руководящего и контролирующего деятельность Общества. Таким образом, для успешной работы клуба потребуются следующие работники:

1. Директор (бухгалтер)
2. 2 оператора компьютерного зала
3. 2 охранника
4. Уборщица

На должность директора было предложено назначить Савельева Ивана Павловича, 1972 года рождения, проживающего по адресу: проспект 50 лет Октября 12-26. Наряду с текущим управлением предприятием, принятием хозяйственных решений и предоставлением отчетов по работе предприятия его учредителям Савельев И.П., имея высшее экономическое образование и пятилетний опыт работы по специальности, должен выполнять работу бухгалтера и экономиста, обеспечивая тем самым более эффективную работу фирмы и экономию средств предприятия.

Операторы и охранники будут наняты на конкурсной основе, учитывающей их профессиональные навыки, а также вежливость в общении с клиентами, способность быстро уладить возникшие трудности и решить возможные вопросы.

В качестве потенциальных потребителей услуги выступают подростки в возрасте от 10 до 17 лет, для которых представляет неподдельный интерес возможность ведения виртуальных баталий не с вымышленным врагом, а с живыми людьми. Все это легко реализуется посредством современных компьютерных игр, при этом чувство реальности происходящего напрямую зависит от мощности оборудования, т.к. большинство современных игр просто не пойдут на слабых машинах, а если и пойдут, то явно не доставят большого удовольствия. Учитывая все это, особое внимание в работе фирмы, будет уделяться скорости оборудования, что позволит при соответствующем уровне сервиса привлечь необходимое для получения высокой прибыли число клиентов.

Говоря о конкуренции, необходимо отметить, что целесообразно отнести к числу конкурентов фирмы, предоставляющие услуги, аналогичные услугам клуба. Детальный анализ конкурентов в нашем случае проводится по следующим позициям — месторасположение, время работы, качество и стиль интерьера, качество обслуживания, наличие Интернета, стоимость услуг, наличие мощного оборудования, способного показать современные игры во всей красе, рекламные акции и некоторые другие. Анализировались данные по 4 конкурентам, предоставляющим аналогичные услуги. Краткая характеристика сильных и слабых сторон клуба представлена в Таблице 1.

 Таблица 1

Анализ сильных и слабых сторон ООО «Phantom»

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Высокопроизводительные компьютеры | Много конкурентов по городу |
| Спозиционированность услуги | Много конкурентов в данном районе |
| Деятельность осуществляется по букве закона | Негативное отношение общественности |
| Наличие Интернета | Отсутствие постоянной клиентуры |
| Удачное месторасположение |  |
| Проведение рекламных кампаний |  |

Под высокой производительностью компьютеров понимается:

1. Наличие большой оперативной памяти (1024 мегабайта)
2. Вместимость жесткого диска до 200 гигабайт.
3. Видеокарта с памятью в 256 мегабайт.
4. Процессор с тактовой частотой 3,2 гигагерца.

Спозиционированность услуги подразумевает ее широкую популярность и отсутствие надобности преодолевать барьеры, связанные с ее внедрением на рынок, даже, несмотря на наличие немаленького количества конкурентов.

Выбор места не случаен. Поскольку деятельность данной организации в основном ориентирована на подростков в возрасте от 10 до 17 лет, наличие по соседству общеобразовательных школ № 7, 33 и 43 позволит сформировать необходимый спрос на услуги, обеспечив хорошую загруженность компьютеров.

Наличие Интернета придаст планируемому компьютерному клубу статус Интернет-кафе. Основная услуга компьютерного клуба – компьютерные игры. В клубе «Phantom» будут предложены следующие основные игры:

1. Counter-Strike
2. Quake III Arena
3. Starcraft 3
4. Pirates of the Caribbean
5. FIFA 2003
6. Red Alert 2
7. Call of Duty
8. Need for Speed Underground
9. Unreal Tournament II
10. Painkiller
11. Doom 3
12. Stulker
13. Warcraft III
14. GTA III: Vice City
15. Far Cry
16. Command & Conquer (TM) Generals Zero Hour
17. Diablo II
18. Операция Flashpoint
19. Герои Меча и Магии III
20. Cossacks
21. Il2-Sturmovik
22. Need For Speed Hot Pursuit 2
23. Prince of Persia
24. Half-Life
25. Max Payne 2
26. Heroes 4
27. FIFA 2003
28. Boarder Zone ©1999 Infogrames. Designed and developed
29. Santa Claus In Trouble
30. Commandos 3

Поскольку каждый день в мире появляется несколько новых игр, то, вероятно, ассортимент предлагаемых в клубе игр не будет строго определенным и будет каждый раз обновляться.

В данном компьютерном клубе будут предоставляться для просмотра и прослушивания множество кинофильмов, роликов и музыкальных композиций. Наличие пишущих CD-Rom’ов позволит клиентам клуба за определенную плату записывать их себе на CD-R или CD-RW.

Услуги Интернета, которые будут доступны в клубе, предполагается приобретать у компании «Интеркамсервис».

Стоимость всех предоставляемых клубом услуг приведена в Таблице 2.

Таблица 2.

Стоимость услуг компьютерного клуба «Phantom»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование услуг | Цена |
| 1 час игры с 9.00 до 22.00 (Ежедневно) | по 30 руб. |
| Утренний пакет с 9.00 до12.00 (3 ч. игры) (Ежедневно) | 50 руб. |
| Пакет 3 часа и более с 10.00 до 22.00 (Ежедневно) | по 20 руб.  |
| 1 час работы на ПК с 22.00 до 8.00 | по 22 руб. |
| Ночной пакет с 22.00 до 8.00 (10 часов) с воскресенья по четверг | 100 руб. |
| Ночной пакет с 22.00 до 8.00 (10 часов) пятница, суббота | 120 руб. |
| 1 час (10 Мб трафика) работы на ПК c Интернетом с 9.00 до 8.00 (Ежедневно) | по 45 руб. |
| Каждый следующий Мб трафика | 4 руб. |

Дополнительные услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование услуг | Цена |
| Подключение Flash-ROM к компьютеру администратора | 30 руб. |
| Запись на R-CD клуба + вкладыш \* | 50 руб. |
| Запись на R-CD, RW-CD клиента | 30 руб. |
| Запись на 3,5’’ дискету клуба | 20 руб. |
| Запись на 3,5’’ дискету клиента | 15 руб. |
| Печать листа на принтере в черно-белом формате | 2 руб. |
| Отправление почты администратором клуба | 15 руб. |
| Получение почты администратором клуба (1 Мб) | 15 руб. |
| Услуги сканера (1 страница) | 10 руб. |

**Исследование и анализ рынка сбыта**

ООО "Phantom" создается с целью предоставления в аренду населению компьютерных систем для удовлетворения его потребностей в компьютерных развлечениях, а также получения необходимой информации и возможности живого общения между собеседниками, находящимися за несколько километров друг от друга. Для достижения указанной цели планируется строительство компьютерного клуба в микрорайоне "Дачная" рядом с мебельным магазином "Юнна Офис". Выбор места не случаен. Поскольку деятельность данной организации в основном ориентирована на подростков в возрасте от 10 до 17 лет, наличие по соседству общеобразовательных школ № 7, 33 и 43 позволит сформировать необходимый спрос на услуги, даже не смотря на наличие четверых конкурентов. Кроме того, создание благоприятной атмосферы клуба, активная реклама, высокоскоростные компьютеры, новейшие игры, услужливый и общительный персонал, а также заметность здания должны положительно повлиять на потребителей услуг фирмы, сформировав постоянную клиентуру.

В процессе исследования рынка были выявлены четыре основных конкурента: компьютерные клубы "Sega", "Полигон", "Viper" и Интернет-кафе "ТЕТ-А-ТЕТ", которые оказывают идентичные услуги, но несколько в более узком ассортименте. Хотя они успешно функционируют довольно продолжительное время и успели завоевать определенные доли на рынке посредством работы с постоянными клиентами, существующее положение вещей можно без особого труда исправить, устранив недостатки фирм-конкурентов, особенно приняв во внимание тот факт, что все эти организации работают, мягко говоря, не совсем по закону. Конкуренты по городу во внимание не принимались, поскольку подобная деятельность охватывает, как правило, лишь жителей того спального района, в котором располагается клуб.

С целью охарактеризовать основных пользователей предлагаемых фирмой услуг, а также вывить наиболее распространенные проблемы компьютерных клубов было проведено маркетинговое исследование. Поскольку разом охватить все клубы города невозможно, был выбран наиболее подходящий и схожий с нашим Проектом компьютерный клуб под названием «F-Zone». Для проведения исследования была составлена анкета, на вопросы которой отвечали посетители клуба «F-Zone».

*Анкета*

1. Вы посещаете только этот компьютерный клуб?

1. да
2. нет

2. Сколько раз в неделю вы посещаете этот компьютерный клуб?

1. от 1 до 3 раз
2. от 3 до 5 раз
3. я здесь каждый день бываю

3. Почему вы приходите именно сюда?

1. я рядом живу (учусь, работаю)
2. здесь высокий уровень обслуживания
3. здесь сильные игроки

4. Сколько часов в день вы обычно играете?

1. до 2 часов
2. от 2 до 6 часов
3. от 6 и более

5. В какое время вы обычно посещаете клуб?

1. с 9 до 14 часов
2. с 14 до 19 часов
3. с 19 до 00 часов
4. с 00 до 8 часов

6. Долго ли вам приходится ждать, прежде чем вы сядете играть?

1. всегда есть свободные места
2. до 10 минут
3. от 10 до 30 минут
4. от 30 и более

7. С какой целью вы приходите в компьютерный клуб?

1. просто поиграть, пообщаться с друзьями
2. готовиться к соревнованиям
3. прогуливаю уроки

8. Какой тип игры для вас предпочтительнее?

1. что-нибудь в стиле Counter-Strike’а
2. стратегии или другие интеллектуальные игры
3. гонки

9. Какое значение вы придаете компьютерным играм?

1. развлечение
2. спорт
3. болезнь

10. Как давно вы увлекаетесь компьютерными играми?

1. меньше года
2. от 1 до 3 лет
3. более 3-х лет

11. Есть ли у вас другие увлечения?

1. да
2. нет

12. Откуда у вас деньги на компьютерный клуб?

1. я сам зарабатываю
2. беру у родителей
3. занимаю у друзей

13. Как родители относятся к тому, что вы посещаете компьютерный клуб?

1. не одобряют, беспокоятся за мое здоровье
2. одобряют
3. им все равно

14. Ваш пол

1. мужской
2. женский

15. Ваш возраст

1. от 10 до 17 лет
2. от 17 до 25 лет
3. от 25 и старше

В анкетировании приняло участи 30 человек. Результаты представлены в Приложении 1. На основе полученных результатов удалось выяснить, что возраст основной массы клиентов (67%) колеблется от 10 до 17 лет, то есть главными посетителями компьютерного клуба являются школьники.

Также выяснилось, что лишь 23% из числа опрошенных являются постоянными посетителями клуба, из них 86% приходят играть от 3 до 5 раз в неделю. 60% клиентов приходят в клуб только из-за близости места жительства, учебы или работы, в то время как остальную массу людей привлекает высокий уровень обслуживания, под которым понимается не только высокие технические характеристики компьютеров, но и хорошая отделка помещения, наличие кондиционера, туалета и прочих элементов сервиса, не имеющих прямого отношения к деятельности клуба. Также выяснено, что требования к сервису не зависят от возраста клиента, что предполагает со стороны персонала одинаково уважительное отношение как к 6-летнему ребенку так и 40-летнему мужчине.

На основе полученных данных о времени посещения клуба удалось составить график загруженности компьютеров в течение обычного и выходного дня.

Как видно из графика 1, пик загруженности приходится на период времени с 14 до 19 часов. По данным анкетирования в этот период клиенту приходится ждать от 10 до 30 минут, а иногда от 30 и более минут, прежде чем компьютер будет свободен.

Из второго графика видно, что в выходные дни или праздники количество посетителей резко возрастает. Пик приходится на время с 14 до 19 часов и на время с 00 до 8 часов. Но поскольку второй пик активности клиентов запланирован, так как ночное время оплачивается заранее, то досадной задержки, вызываемой необходимостью ожидания компьютера, не возникает.

В результате исследования, как посетителей, так и персонала клуба, удалось составить своеобразный рейтинг игр, где также указан жизненный цикл товара.

Таблица 3.

Рейтинг игр

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Название игры** | **Жанр** | **ЖЦТ** |
| 1 | Counter-strike | Action | зрелость |
| 2 | Quake 3 | Action | спад |
| 3 | Need for Speed Underground | Гонки | зрелость |
| 4 | Pain Killer | Action | внедрение |
| 5 | Warcraft III | Cтратегия | спад |
| 6 | Doom 3 | Action | внедрение |
| 7 | Starcraft III | Cтратегия | зрелость |
| 8 | Call of Duty | Action | спад |
| 9 | Unreal Tournament II | Action | зрелость |
| 10 | Cossacks – European wars | Стратегия | спад |

Из данной таблицы видно, что наибольшим спросом пользуются игры активного жанра, ЖЦТ которых весьма разнообразен, в то время как большинство интеллектуальных игр находятся в периоде спада, то есть устарели.

В ходе исследования также было выяснено, что основная масса школьников посещает клуб в период между 14 и 19 часами, а люди старше 16 лет предпочитают приходить либо рано утром, либо после 19 часов.

У 83% опрошенных родители не одобряют их увлечение компьютерными играми и беспокоятся за их здоровье, но в тоже время 87% клиентов, как это не парадоксально, деньги на компьютерные игры получают от родителей.

Таким образом, к основной проблеме клуба, как выяснилось из полученных данных, относится проблема нехватки компьютеров в период с 14 до 19 часов и их относительный простой в остальное время.

Решить данную проблему можно, создав гибкую систему оплаты. То есть, в период с 10 до 14 и с 19 до 00 часов можно снизить цену игрового времени, чтобы привлечь дополнительных клиентов. Или разрешить предварительное бронирование компьютеров на эту часть дня. Однако для нового клуба эти мероприятия будут преждевременными, потому что точно определить загруженность компьютеров до начала работы клуба невозможно.

Другими словами, поскольку рассматриваемый нами клуб относительно невелик, и подавляющее большинство посетителей приходят сюда только из-за близости своего дома, места учебы или работы, то данному клубу, равно как и клубу «Phantom», нет необходимости создавать себе имидж «деловой конторы». Напротив самым подходящим было бы иметь такой образ, который имеет любимое всеми, чистое и опрятное местное кафе, то есть место, где встречаются друзья и хорошо проводят свое время.

**Конкуренты и конкурентные преимущества**

Главными конкурентами ООО "Phantom" являются компьютерные клубы "Sega", "Полигон", "Viper" и Интернет-кафе "ТЕТ-А-ТЕТ", которые оказывают идентичные услуги, но несколько в более узком ассортименте. Не смотря на тот факт, что эти фирмы работают в этой сфере уже много лет, у них, как и у создаваемой нами фирмы есть свои плюсы и минусы. Их анализ приведен в Таблице 3.

Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | ***OOO “Phantom”*** | ***Главные конкуренты*** |
| "Sega" | "Полигон" | "Viper" | "ТЕТ-А-ТЕТ" |
| Производительность оборудования | 5 | 3 | 3,5 | 4 | 3,5 |
| Интерьер | 5 | 4 | 4,5 | 4 | 5 |
| Работа без нарушений законодательства | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Гардероб | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| Заметность здания | 4,5 | 2 | 3,5 | 2 | 5 |
| Зал ожидания | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Наличие постоянной клиентуры | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Время работы | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 |
| Качество сервиса | 4 | 2 | 4 | 3,5 | 4 |
| **Суммарный бал:** | 34,5 | 22 | 30,5 | 26,5 | 32,5 |
| % расхождения от суммарного балла = 45 | 23 | 51 | 32 | 41 | 28 |

Каждый критерий получает оценку от 0 (это наиболее слабая позиция) до 5. Расхождение суммарного балла более чем на 20 % в меньшую сторону по сравнению с конкурентами характеризует тяжёлое положение с точки зрения конкурентоспособности, а более 40% говорит о необходимости ухода с данного рынка.

На основе приведённых данных мы можем сделать вывод, что создаваемое нами предприятие будет конкурентоспособным наравне с компьютерными клубами “Полигон”и ТЕТ-А-ТЕТ . Самым неконкурентоспособным является компьютерный салон “Sega”. ООО “Phantom” будет иметь преимущества высокого порядка (превосходная производительность оборудования, неплохое месторасположение и качество сервиса, наличие системы скидок постоянным клиентам). Помимо всего прочего, работа по букве закона (в части приобретения лицензионного программного обеспечения) позволит избежать никому не нужных проблем с правоохранительными органами и тем самым сохранить имидж фирмы. Конечно, в Петропавловске-Камчатском этот вопрос стоит не так остро как в Москве, и на работу с “пиратскими” версиями популярных программ никто не обращает внимания, тем не менее, лишний раз перестраховаться не помешает.

По статистике Ассоциации по борьбе с компьютерным пиратством (АБКП), по пути наименьшего сопротивления идет примерно 90% российских клубов, предпочитая лицензионному софту нелегальный. Фирмы, которые работают с «левыми» программами, заносятся в черный список Ассоциации. АБКП ежемесячно проверяет компьютерные клубы, и зачастую такие проверки заканчиваются судебными тяжбами по 146 статье Уголовного кодекса «О нарушении авторских и смежных прав». Может случиться и так, что разобраться с пиратом решит сама компания-производитель. Тогда дело будет слушаться в Арбитражном суде, и нарушитель рискует огромными суммами. Согласно закону«О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных» размер штрафа за каждый установленный нелицензионный продукт может быть определен до 50 тыс. МРОТ (5 млн. рублей). Если подобное развитие событий не прельщает, то есть смысл работать на законных основаниях.

**План маркетинга**

План маркетинговых действий ООО “Phantom” включает в себя комплекс мероприятий, направленных на завоевание определенной доли на данном сегменте рынка компьютерных развлечений, на снижение рисков неполучения прибыли, а также на привлечение максимально возможного числа клиентов, обеспечив тем самым стабильность дохода фирмы и возможность дальнейшего расширения бизнеса. Таким образом, целями и задачами Общества являются:

* создание новой «ниши» на существующем сегменте рынка компьютерных развлечений г. Петропавловска-Камчатского,
* окупаемость капитальных вложений за 5 лет,
* получение прибыли на вложенные средства не менее 20% в год.

Целью данного плана маркетинга является создание условий для работы фирмы, при которых она может успешно выполнить свои задачи. В комплекс мероприятий по маркетингу обычно входят следующие мероприятия:

* изучение потребителя услуги фирмы,
* разработка стратегии маркетинга,
* оценка предлагаемой услуги и перспектив развития,
* анализ формы сбыта услуги,
* оценка используемых фирмой методов ценообразования,
* исследование мероприятий по продвижению услуги на рынке,
* изучение конкурентов,
* выбор «ниши» (наиболее благоприятный сегмент рынка).

**Стратегия Маркетинга**

Рыночные возможности фирмы определяются максимальным количеством часов работы оборудования, необходимого для оказания населению услуг по предоставлению в аренду компьютерных систем, с целью удовлетворения потребностей клиентов. Точное время будет определено исходя из графика работы клуба и его посещаемости. Не вызывает сомнения тот факт, что на первых этапах работы предприятия добиться максимальной загруженности ЭВМ не представляется возможным из-за малой известности клуба. Однако по мере признания посетителями высокого качества оказываемых услуг, ООО “Phantom” сможет укрепить свои позиции на рынке посредством продуктивной работы с постоянными клиентами. В связи с этим, развивающий маркетинг, применяемый на ранних стадиях реализации проекта, и имеющий своей целью превращение потенциального спроса в реальный, планируется сменить на поддерживающий для сохранения финансовых результатов деятельности клуба на относительно высоком уровне. Кроме того, поскольку загруженность компьютеров подвержена часовым колебаниям, предполагается использовать отдельные элементы синхромаркетинга, преследующего задачу сглаживания спроса посредством гибких цен. Как уже отмечалось ранее, создаваемое нами предприятие будет осуществлять свою деятельность в микрорайоне “Дачная”, делая ставку на лиц в возрасте от 10 до 17 лет, принимая во внимание близость общеобразовательных учреждений № 7, 33 и 43. Исходя из того, что посещаемость компьютерных клубов напрямую зависит от близости места жительства, учебы или работы, ООО “Phantom” избрало для себя стратегию концентрированного маркетинга, которая заключается в сосредоточении усилий предприятия на одном или нескольких, но обязательно прибыльных сегментах рынка. Поскольку рынок компьютерных развлечений является спозиционированным, что предполагает широкую популярность услуги и отсутствие надобности преодолевать барьеры, связанные с ее внедрением на рынок, даже, несмотря на наличие немаленького количества конкурентов, особых трудностей в работе клуба возникнуть не должно.

**Ценовая политика**

При анализе ценообразования необходимо учитывать: себестоимость услуг, цены конкурентов на аналогичные услуги или услуги заменители, уникальность данной услуги, цену, определяемую спросом на данную услугу.

При определении цен на услуги клуба целесообразным видится ориентация на конкурентов, поскольку спрос на них зависит не только от их качества, но и от стоимости. Другими словами, каким бы мощным не было оборудования, если цены на сдачу его в аренду клиентам будут значительно выше, чем у фирм, предоставляющих аналогичные услуги, рассчитывать на получение высокой прибыли не стоит. Ценовая стратегия должна базироваться на посещаемости клуба и предполагает:

1. Использование механизма гибких цен в зависимости от времени приобретения услуги;
2. Высочайшее качество при тех же ценах, что и у конкурентов;
3. Разработку системы льгот и скидок постоянным клиентам.

Таким образом, предполагается установить следующие цены на услуги компьютерного клуба.

Стоимость услуг компьютерного клуба «Phantom»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование услуг | Цена |
| 1 час игры с 9.00 до 22.00 (Ежедневно) | по 30 руб. |
| Утренний пакет с 9.00 до12.00 (3 ч. игры) (Ежедневно) | 50 руб. |
| Пакет 3 часа и более с 10.00 до 22.00 (Ежедневно) | по 20 руб.  |
| 1 час работы на ПК с 22.00 до 8.00 | по 22 руб. |
| Ночной пакет с 22.00 до 8.00 (10 часов) с воскресенья по четверг | 100 руб. |
| Ночной пакет с 22.00 до 8.00 (10 часов) пятница, суббота | 120 руб. |
| 1 час (10 Мб трафика) работы на ПК c Интернетом с 9.00 до 8.00 (Ежедневно) | по 45 руб. |
| Каждый следующий Мб трафика | 4 руб. |

Дополнительные услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование услуг | Цена |
| Подключение Flash-ROM к компьютеру администратора | 30 руб. |
| Запись на R-CD клуба + вкладыш \* | 50 руб. |
| Запись на R-CD, RW-CD клиента | 30 руб. |
| Запись на 3,5’’ дискету клуба | 20 руб. |
| Запись на 3,5’’ дискету клиента | 15 руб. |
| Печать листа на принтере в черно-белом формате | 2 руб. |
| Услуги сканера (1 страница) | 10 руб. |

**Организационный план**

Как уже упоминалось выше для успешной работы клуба необходимы: директор (бухгалтер), 2 оператора компьютерного зала, 2 охранника, уборщица. Организационную структуру ООО «Phantom» можно представить следующим образом:

Директор

Операторский отдел

Охрана

Обслуживающий персонал

Директором клуба по решению общего собрания учредителей будет являться Савельев Иван Павлович, 1972 года рождения, проживающий по адресу: проспект 50 лет Октября 12-26. Наряду с текущим управлением предприятием, принятием хозяйственных решений и предоставлением отчетов по работе предприятия его учредителям Савельев И.П., имея высшее экономическое образование и пятилетний опыт работы по специальности, должен выполнять работу бухгалтера и экономиста, обеспечивая тем самым более эффективную работу фирмы и экономию средств предприятия. В его основные обязанности входит:

* 1. Организация работы клуба таким образом, чтобы получать максимальную прибыль при минимальных издержках времени и капитала;
	2. Планирование и координирование работы подчиненных;
	3. Своевременное и полное предоставление отчетности о деятельности фирмы ее учредителям.

Операторский отдел будет состоять из 2 операторов компьютерного зала, работающих посменно (1 день работы и 1 день отдыха). В обязанности оператора входит:

* 1. Поддержание бесперебойного процесса работы компьютерной техники;
	2. Помощь клиентам в случае возникновения затруднений в ходе наладки игрового процесса;
	3. Принятие полной материальной ответственности за вверенную ему аппаратуру в случае ее повреждения или кражи.

Профессиональные требования к оператору компьютерного зала:

* 1. Совершенное знание компьютера как со стороны пользователя, так и со стороны технического специалиста;
	2. Знание основных компьютерных игр, умение их настраивать;
	3. Наличие практических навыков работы в Интернете.

Работа охранников также будет посменной. В процессе работы охранник должен:

* 1. Следить за соблюдением порядка в клубе;
	2. Нести полную материальную ответственность в случае кражи или порчи находящейся в клубе мебели.

Под обслуживающим персоналом подразумевается наличие у клуба собственной уборщицы, обязанностью которой является поддержание чистоты и порядка как внутри помещения, так и на прилегающей к нему территории.

Операторы и охранники будут наняты на конкурсной основе, учитывающей их профессиональные навыки, а также вежливость в общении с клиентами, способность быстро уладить возникшие трудности и решить возможные вопросы.

Месячная заработная плата персонала, а также расходы предприятия по ней и платежам в бюджет представлены в Таблице 5.

Таблица 5

Оплата труда работников клуба

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Оклад | Подоходный налог | Пенсионный взнос | Сумма к выдаче | Суммарные расходы  |
| 1 | Директор | 15000 | 1950 | 1694 | 13050 | 16694 |
| 2 | Оператор 1 | 6000 | 780 | 840 | 5220 | 6840 |
| 3 | Оператор 2 | 6000 | 780 | 840 | 5220 | 6840 |
| 4 | Охранник 1 | 6000 | 780 | 840 | 5220 | 6840 |
| 5 | Охранник 2 | 6000 | 780 | 840 | 5220 | 6840 |
| 6 | Уборщица | 4000 | 520 | 560 | 3480 | 4560 |
| ИТОГО: | 43000 | 5590 | 5614 | 37410 | 48614 |

**Производственный план**

Для создания клуба потребуется отапливаемое помещение площадью не менее 185 квадратных метров, а также компьютеры, мебель, кондиционер. Поставщиком компьютерного оборудования выступит ООО “КомпьюЛайн”, расположенное по адресу: улица Владивостокская 37 офис 301. Стоимость и характеристика компьютерной техники приведена в Таблице 6 .

Таблица 6

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№*** | **Наименование****оборудования** | **Описание** | **Количество, шт.** | **Стоимость 1 ед., руб.** | **Общая стоимость, руб.** |
| 1 | Материнская плата | M/B GigaByte GA-8I915P-D Pro Socket775 <i915P> PCI-E +LAN1000+1394 SATA U100 ATX 4DDR-II<PC-4200> | 21 | 4605 | 96705 |
| 2 | Процессор  | CPU Intel Pentium 4 3.2E ГГц/ 1Мб/ 800МГц BOX 478-PGA | 21 | 7650 | 160650 |
| 3 | Память | Kingmax DDR-II DIMM 1Gb <PC-4200> | 21 | 9123 | 191583 |
| 4 | Винчестер | HDD 200 Gb IDE Seagate Barracuda 7200.7 (3200822A) UDMA100 7200 rpm 8Mb | 21 | 4161 | 87381 |
| 5 | Дисковод | FDD 3.5 HD NEC <UF0002-Silver> EXT USB | 21 | 939 | 19719 |
| 6 | Видеокарта | SVGA 256Mb <AGP> DDR Sapphire <ATI RADEON X800 XT> Platinum Edition (RTL)+DVI+TV In/Out | 21 | 21348 | 448308 |
| 7 | CD-RW | DVD ROM & CD-ReWriter 16x/52x/32x/52x LG GCC-4521B <Silver> IDE (OEM) | 1 | 1578 | 1578 |
| 8 | CD-Rom | CD ROM DRIVE 48X IDE Mitsumi FX48хх UDMA | 20 | 609 | 12180 |
| 9 | Колонки | Наушники Cosonic WR-770 (беспроводные ,с регулятором громкости) | 20 | 1458 | 29160 |
| 10 | Колонки | Колонки SVEN SPS-910 Silver (2х5W +Subwoofer 15W) | 1  | 1695 | 1695 |
| 11 | Монитор | 19" MONITOR 0.20 Samsung SyncMaster 997DF | 20 | 10761 | 215220 |
| 12 | Монитор | 17" MONITOR Samsung 173T PSQ +M M/Media с поворотом экрана (LCD, 1280x1024, +DVI) | 1 | 18150 | 18150 |
| 13 | Клавиатура  | Кл-ра Genius KB-29e <Black&Red> Calculator Ergo <PS/2> 104КЛ+30КЛ М/Мед+Roll+Калькулятор | 21 | 912 | 19152 |
| 14 | Мышь | Logitech MX700 Cordless Optical Mouse <M-RY81> (RTL) 8 btn+Roll USB&PS/2 + зарядное уст-во<930754> | 21 | 2103 | 44163 |
| 15 | Коврик под мышь | Коврик для мыши Nova MicrOptic (special for optical mouse) | 21 | 120 | 2520 |
| 16 | Модем | Genius GM56PCI-L PCI 56K (RTL) K56Flex V.90 | 21 | 432 | 9072 |
| 17 | Системный блок | Bigtower INWIN (Q500) ATX 460W (для P4/Xeon) | 21 | 5604 | 117684 |
|  |  |  |  | ***Итого:*** | **1474920** |

ООО “КомпьюЛайн” при покупке оборудования на сумму, превышающую 300000 рублей, предоставляет скидку в размере 11%. Таким образом, расходы на приобретение компьютерной техники составят 1312680 рублей.

Помещение компьютерного клуба будет построено на пустующем ныне месте по соседству с мебельным магазином “Юнна Офис”. Конечно строительство собственного здания – дело не дешевое, однако и у него есть свои плюсы. В частности оно дает возможность расширения бизнеса в случае получения устойчивой прибыли. Кроме того, поскольку по санитарным нормам на каждое компьютерное место должно быть отведено не менее шести квадратных метров, необходимо заранее подыскать просторное помещение. Однако в микрорайоне “Дачная”, где планируется оказывать услуги по предоставления в аренду населению компьютерных систем для удовлетворения его потребностей в компьютерных развлечениях, а также получения необходимой информации и возможности живого общения между собеседниками, находящимися за несколько километров друг от друга, таких сооружений, сдающихся в аренду, просто нет.

В связи с этим, данный бизнес-план предполагает строительство собственного здания по адресу: проспект 50 лет Октября 14/2 на средства, взятые в кредит в банке Камчатка под 20% годовых. Возведение данного сооружения потребует заключения договора аренды земельного участка под капитальное строительство размером 200 кв.м. в Управлении архитектуры, градостроительства и земельных отношений при Администрации Петропавловска-Камчатского и уплаты положенной суммы в размере 2468 рубля. Договор действителен в течение года, а затем подлежит продлению. Материальные затраты на возведение здания представлены в Таблице 7. Стоимость строительно–монтажных работ составляет примерно 875560 рублей. Таким образом, принимая во внимание тот факт, что стоимость материальных ценностей в Таблице 7 представлена без учета НДС, первоначальная стоимость здания составит 875560 + 1773990 = 2649550 рублей.

Специальную мебель для клуба планируется приобрести в торговом доме «Тысяча». Расходы на ее покупку отражены в Таблице 8.

Таблица 8.

Расходы на покупку мебели

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Количество, шт. | Стоимость в руб. | Общая стоимость |
| 1 | Компьютерные столы | 21 | 5200 | 109200 |
| 2 | Стулья-кресла  | 30 | 1000 | 30000 |
| 3 | Вешалка  | 20 | 600 | 12000 |
| 4 | Мебель офисная | 1 | 34000 | 34000 |
| 5 | Стол письменный | 1 | 6000 | 6000 |
| 6 | Диван | 1 | 24000 | 24000 |
| 7 | Кресло | 3 | 10000 | 30000 |
|  |  |  | Итого: | 245200 |

Помимо этого по требованию городской санитарно-эпидемиологической станции каждый компьютерный клуб должен иметь хорошую вентиляцию, в связи с чем будет приобретен кондиционер. Другое специальное требование к компьютерным клубам – нормальный уровень электромагнитного излучения. Чтобы убедиться в его «нормальности», работники СЭС должны зафиксировать коэффициент излучения, исходящего от компьютеров. Проведение замера над каждой машиной обойдется примерно в1000 рублей, так что получение разрешения от СЭС влетит в кругленькую сумму. Все остальные необходимые затраты на обустройство клуба «Phantom» показаны в Таблице 9.

Таблица 9.

Дополнительные расходы на обустройство клуба “Phantom”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование | Стоимость |
| 1 | Кондиционер «LG E-056» | 74200 |
| 2 | Огнетушитель | 4280 |
| 3 | Настенные часы | 850 |
| 4 | Телефон «Samsung» | 3600 |
| 5 | Принтер hp LaserJet 1300 (Q1334A) 20 стр/ мин, USB | 11232 |
| 6 | Сканер Mustek Bear Paw 6400TA Pro | 4869 |
| 7 | Записываемые диски | 9240 |
| 8 | Бумага | 1470 |
| 9 | Лицензия на право заниматься предпринимательской деятельностью | 3150 |
| 10 | Организация доступа к клиентскому порту xDSL по существующей телефонной линии, включая стоимость абонентского устройства, тестирования телефонной линии, выделение 1 IP адреса, предоставление электронного адреса. | 11800 |
| 11 | Подводка телефонной линии и присвоение телефонного номера | 7500 |
| 12 | Замер электромагнитного излучения | 20000 |
| 13 | Стоимость лицензии на право пользования программным обеспечением  | 14700 |
| 14 | Лицензионное программное компьютерное обеспечение | 283500 |
|  | Итого: | 450391 |

После закупки мебели и оборудования планируется следующие их расположение в помещении клуба.

Планируемы затраты времени на реализацию следующих стадий проекта:

1. Регистрация ООО – 2 недели
2. Строительство здания – 4 месяца
3. Закупка и установка оборудования – 1 месяц
4. Закупка и сборка мебели – 2 дня
5. Организация доступа к Интернету – 2 недели
6. Найм работников – 2 недели

Чем больше потенциальных клиентов узнает об открытии клуба, тем лучше. Для начала имеет смысл напечатать небольшой тираж листовок и разбросать их в подъездах ближайших домов. Первые два дня посетителей стоит обслуживать бесплатно. Это позволит не только привлечь в клуб побольше народа, но и проанализировать, какие услуги пользуются популярностью, протестировать работу техники.

За покупкой лицензионных версий программ стоит обращаться в российские представительства европейских компаний-производителей. Продуктами Microsoft занимается его российское отделение, а компьютерные видеоигры надо покупать в российских компаниях, имеющих на них лицензии. Из наиболее известных можно назвать «Soft club» («Quake», «Warcraft III», «Сounter strike), «Buka» («Дальнобойщики», «Герои меча и магии»).

Стоит помнить и еще одну важную вещь: чтобы установить в компьютерном клубе на законных основаниях программу, нужна специальная лицензия, разрешающая ее коммерческое использование. Продает ее компания-дистрибьютор. Например, компания «Sоft Club» работает по следующему принципу. Владелец компьютерного клуба платит ей 420 евро в год за право на коммерческое использование любого из предоставляемых ей продуктов, плюс к этому покупает коробочные лицензионные версии каждой программы. Причем на каждый компьютер, за которым будет играть клиент клуба, должна приходиться отдельная коробочная версия. Таким образом, приобретение лицензионного программного обеспечения вылетит в кругленькую сумму, однако с целью избежания проблем с правоохранительными органами, экономить на нем не стоит.

**Финансовый план**

Поскольку данный бизнес-план предполагает строительство собственного здания в течении четырех календарных месяцев, приступить к оказанию услуг компьютерный клуб “Phantom” сможет только по истечении указанного срока. Таким образом, заявление о регистрации ООО планируется подать 15 октября 2004 года. По истечении 14 дней, т.е 30 октября 2004 года данное предприятие должно быть зарегистрировано в качестве налогоплательщика. Согласно статьи 26.2 Налогового Кодекса Российской Федерации ООО “Phantom” вправе осуществляет свою деятельность по упрощенной системе налогообложения, предусматривающую замену уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период. Уплата налога производится по итогам одного календарного года по ставке 6% от выручки предприятия. Исходя из вышесказанного для реализации проекта планируется взять 2 кредита.

1. Так, 1 ноября 2004 года, предполагается взять кредит в банке “Камчатка” размером 2649550 рублей под 20% годовых сроком на 5 лет и приступить к строительству здания.
2. 1 февраля 2005 года ООО предстоит взять кредит в “Камчатпрофитбанке” в размере 2010739 рублей под аналогичную ставку и на такой же срок, что и в банке “Камчатка”, и оформить заказ на поставку компьютерного оборудования, мебели и прочих атрибутов, необходимых для функционирования клуба.

1 марта строение должно быть принято Санитарно-эпидемиологической службой и Пожарной охраной и введено в эксплуатацию по первоначальной стоимости 2245380 рублей (в первоначальную стоимость НДС не включается). Первоначальные стоимости остальных основных средств представлены в Таблице 10.

Таблица 10

Первоначальная стоимость объектов основных средств

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование основного средства | Первоначальная стоимость, руб. |
| Компьютерная техника | 1112440 |
| Мебель офисная | 28814 |
| Диван  | 20340 |
| Кондиционер | 62880 |

Предположительная дата открытия клуба – 3 марта 2005 года. Чем больше потенциальных клиентов узнает об открытии клуба, тем лучше. Для начала имеет смысл напечатать небольшой тираж листовок и разбросать их в подъездах ближайших домов. Первые два дня посетителей стоит обслуживать бесплатно.

Это позволит не только привлечь в клуб побольше народа, но и проанализировать, какие услуги пользуются популярностью, протестировать работу техники.

Поскольку деньги на проект предстоит взять несколько раньше, чем ООО “Phantom” приступит к оказанию населению услуг, фактически погашать первый кредит придется не 5 лет, а 4 года 8 месяцев, второй же 4 года 11 месяцев.

Исходя из предполагаемой загруженности оборудования на 85% (17 компьютеров), при условии, что в среднем ежедневно с 22.00 до 8.00 6 компьютеров будут предоставляться пользователям по ночному пакету (120 рублей за один компьютер), остальные же 11 по льготному тарифу 22 рубля в час, а с 10.00 до 22.00 примерно 3 компьютера будут работать по дневному пакету (20 рублей в час), предположительно 2 компьютера будут отведены под работу с Интернетом (45 рублей/ч), а остальные будут стоить 30 рублей в час, ООО “Phantom” на 1 ноября 2005 года (за первые 8 месяцев работы) планирует получить следующий доход в рублях:

1. Предполагаемая выручка от реализации основных услуг – 2222400
2. Предполагаемая выручка от реализации дополнительных услуг: 180000
	1. Подключение Flash-Rom к компьютеру администратора - 2400
	2. Запись на R-CD клуба - 36000
	3. Запись на R-CD, RW-CD клиента - 50400
	4. Запись на 3,5’’ дискету клуба - 9600
	5. Запись на 3,5’’ дискету клиента - 36000
	6. Услуги принтера - 9600
	7. Услуги сканера – 36000

Таким образом, валовая выручка на указанную ранее дату составит 2402400 рублей.

Планируемые затраты предприятия на финансово-хозяйственную деятельность за год представлены в Таблице 11.

Таблица 11

Годовые затраты на предпринимательскую деятельность, без учета погашения кредита.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Структура затрат*** | ***Сумма в рублях*** |
| **1.** | **Расходы на оплату труда** | **650440** |
| **2.** | **Расходы на электроэнергию** | **259673** |
| 2.1 | Осветительные приборы | 52122 |
| 2.2 | Компьютер администратора | 9590 |
| 2.3 | Игровые компьютеры | 149431 |
| 2.4 | Кондиционер | 48530 |
| **3.** | **Амортизация основных средств** | **626887** |
| 3.1 | Компьютерного оборудования | 278110 |
| 3.2 | Мебели офисной | 7204 |
| 3.3 | Диванной мебели | 5085 |
| 3.4 | Кондиционера | 15720 |
| 3.5 | Здания | 320768 |
| **4.** | **Оплата услуг Интернета** | **43896** |
| **5.** | **Коммунальные услуги** | **62000** |
| **6.** | **Непредвиденные расходы** | **10000** |
| **7.** | **Налоговые платежи** | **259674** |
|  | **Итого:** | 1912570 |

Таблица 12

Затраты клуба за 8 календарных месяцев

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Структура затрат*** | ***Сумма в рублях*** |
| **1.** | **Платежи по кредитам** | **1059820** |
| 1.1. | Сумма погашенного кредита | 529910 |
| 1.2. | Проценты за пользование кредитом | 529910 |
| **2.** | **Расходы на оплату труда** | **433627** |
| **3.** | **Расходы на электроэнергию** | **173115** |
| 3.1 | Осветительные приборы | 34748 |
| 3.2 | Компьютер администратора | 6393,3 |
| 3.3 | Игровые компьютеры | 99621 |
| 3.4 | Кондиционер | 32353 |
| **4.** | **Амортизация основных средств** | **417925** |
| 4.1 | Компьютерного оборудования | 185407 |
| 4.2 | Мебели офисной | 4802,7 |
| 4.3 | Диванной мебели | 3390 |
| 4.4 | Кондиционера | 10480 |
| 4.5 | Здания | 213845 |
| **5.** | **Оплата услуг Интернета** | **29264** |
| **6.** | **Коммунальные услуги** | **41333** |
| **7.** | **Непредвиденные расходы** | **6666,7** |
| **8.** | **Налоговые платежи** | **144144** |
|  | **Итого:** | **2305895** |

Сопоставив доходную и расходную части проекта по истечении 8 календарных месяцев функционирования клуба, получается, что чистая прибыль компании составляет 96505 рубля или 4% от валовой выручки. Другими словами рентабельность продаж за этот период должна быть не менее 4%. Полученную сумму в размере 96505 рубля планируется направить в резервный фонд на случай невозможности покрытия затрат в будущем. С 1 ноября 2005 года платежи по кредиту, взятому в банке “Камчатка” предполагается осуществлять ежемесячно исходя из ставки 20 % годовых. Так, за последующие 3 месяца платежи по данному кредиту составят 236254. Помимо всего прочего Валовая выручка клуба за этот период запланирована в размере 1444120 рублей, который должен быть обеспечен увеличением загрузки оборудования и повышением выручки от дополнительных видов работ за счет растущей популярности клуба.

На 1 февраля 2006 года будет наблюдаться следующая картина понесенных расходов:

1. Платежи по кредиту, взятому в банке “Камчатка” – 236254 рубля;
2. Платежи по кредиту “Камчатпрофитбанка” – 804296 рублей;
3. Общехозяйственные расходы – 499871 с учетом налоговых вычетов.

Таким образом, покрыть текущие расходы за счет выручки от реализации услуг не получится, в связи с чем придется задействовать резервный фонд предприятия, после чего в нем останется 204 рубля.

Финансовый результат работы клуба за первый год представлен в Таблице 13

Таблица 13

Прибыль и убытки ООО «Phantom» за первый год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статьи | Сумма, руб. |
| 1 | Выручка от основной деятельности | 3377696 |
| 2 | Выручка от дополнительной деятельности | 950198 |
| ***3*** | ***Валовая выручка*** | ***4327894*** |
| 4. | Платежи по кредитам | 2237972 |
| 5. | Расходы на оплату труда | 650440 |
| 6. | Расходы на электроэнергию | 259673 |
| 7. | Амортизация основных средств | 626887 |
| 8. | Оплата услуг Интернета | 43896 |
| 9. | Коммунальные услуги | 62000 |
| 10. | Непредвиденные расходы | 10000 |
| 11. | Налоговые платежи | 259674 |
| ***12.*** | ***Всего расходов:*** | ***4150542*** |
|  | ***Чистая прибыль*** | ***177352*** |

Просчитав соотношение чистой прибыли предприятия к его валовой выручке, мы получим рентабельность продаж, равную 4%.

С целью ее увеличения, по истечении года успешной работы, в случае существования стабильного спроса на услуги клуба, обеспечивающего неплохой уровень доходности, ООО “Phantom” планирует произвести увеличение цен до следующего уровня:

Стоимость услуг компьютерного клуба «Phantom» на 1 марта 2006 года

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование услуг | Цена |
| 1 час игры с 10.00 до 22.00 (Ежедневно) | по 35 руб. |
| Пакет 3 часа и более с 10.00 до 22.00 (Ежедневно) | по 23 руб.  |
| 1 час работы на ПК с 22.00 до 8.00 | по 26 руб. |
| Ночной пакет с 22.00 до 8.00 (10 часов)  | 140 руб. |
| 1 час (10 Мб трафика) работы на ПК c Интернетом с 9.00 до 8.00 (Ежедневно) | по 55 руб. |
| Каждый следующий Мб трафика | 5 руб. |

Дополнительные услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование услуг | Цена |
| Подключение Flash-ROM к компьютеру администратора | 35 руб. |
| Запись на R-CD клуба + вкладыш \* | 60 руб. |
| Запись на R-CD, RW-CD клиента | 35 руб. |
| Запись на 3,5’’ дискету клуба | 23 руб. |
| Запись на 3,5’’ дискету клиента | 18 руб. |
| Печать листа на принтере в черно-белом формате | 5 руб. |
| Услуги сканера (1 страница) | 15 руб. |

В этом случае, исходя из девяностопроцентной загруженности оборудования днем и семидесятипятипроцентной – ночью, предполагаемая выручка за второй финансовый год по основному виду деятельности составит: 3547800 рублей. Планируемый итог работы предприятия за второй год представлен в Таблице 14

Таблица 14

Прибыль и убытки ООО «Phantom» за второй год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статьи | Сумма, руб. |
| 1 | Выручка от основной деятельности | 3547800 |
| 2 | Выручка от дополнительной деятельности | 1033885 |
| ***3*** | ***Валовая выручка*** | ***4581685*** |
| 4. | Платежи по кредитам | 1550241 |
| 5. | Расходы на оплату труда | 650440 |
| 6. | Расходы на электроэнергию | 255966 |
| 7. | Амортизация основных средств | 626887 |
| 8. | Оплата услуг Интернета | 43896 |
| 9. | Коммунальные услуги | 84000 |
| 10. | Непредвиденные расходы | 10000 |
| 11. | Затраты на приобретение лицензии на ПО | 14700 |
| 12. | Затраты на покупку компьютерных игр | 45000 |
| 13. | Прочие расходы | 104070 |
| 14. | Налоговые платежи | 274901 |
| ***12.*** | ***Всего расходов:*** | ***4150542*** |
|  | ***Чистая прибыль*** | ***971584*** |

Предполагаемую чистую прибыль за второй финансовый год, как и за все последующие, планируется распределить следующим образом: 70% - поделить между учредителями Общества пропорционально их долям в уставном капитале, а оставшиеся 30% отправить в резервный фонд. При поддержании выручки от реализации услуг на данном уровне (4581685 рублей) за последующий отчетный период компьютерный клуб “Phantom” понесет следующие расходы и получит следующие доходы:

Таблица 15

Прибыль и убытки ООО «Phantom» за третий год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статьи | Сумма, руб. |
| 1 | Выручка от основной деятельности | 3547800 |
| 2 | Выручка от дополнительной деятельности | 1033885 |
| ***3*** | ***Валовая выручка*** | ***4581685*** |
| 4. | Платежи по кредитам | 1363828 |
| 5. | Расходы на оплату труда | 650440 |
| 6. | Расходы на электроэнергию | 255966 |
| 7. | Амортизация основных средств | 626887 |
| 8. | Оплата услуг Интернета | 43896 |
| 9. | Коммунальные услуги | 84000 |
| 10. | Непредвиденные расходы | 10000 |
| 11. | Затраты на приобретение лицензии на ПО | 14700 |
| 12. | Затраты на покупку компьютерных игр | 45000 |
| 13. | Прочие расходы | 104070 |
| 14. | Налоговые платежи | 274901 |
| ***12.*** | ***Всего расходов:*** | ***3473688*** |
|  | ***Чистая прибыль*** | ***1107997*** |

В конце третьего года работы ООО планируется вновь увеличить цены на 15% и повысить заработную плату работников на 33,5%. Месячные расходы на оплату труда за четвертый финансовый год представлены в Таблице 16.

Таблица 16

Оплата труда работников клуба

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Должность | Оклад | Подоходный налог | Пенсионный взнос | Сумма к выдаче | Суммарные расходы  |
| 1 | Директор | 20000 | 2600 | 2088 | 17400 | 22088 |
| 2 | Оператор 1 | 8000 | 1040 | 1120 | 6960 | 9120 |
| 3 | Оператор 2 | 8000 | 846 | 1120 | 6960 | 9120 |
| 4 | Охранник 1 | 8000 | 500 | 1120 | 6960 | 9120 |
| 5 | Охранник 2 | 8000 | 500 | 1120 | 6960 | 9120 |
| 6 | Уборщица | 5500 | 715 | 770 | 4785 | 6270 |
| ИТОГО: | 57500 | 6201 | 7338 | 50025 | 64838 |

Таким образом, годовые затраты на оплату труда составят 778056 рублей, финансовый результат сложится из следующих показателей:

Таблица 17

Прибыль и убытки ООО «Phantom» за четвертый год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статьи | Сумма, руб. |
| 1 | Выручка от основной деятельности | 2908250 |
| 2 | Выручка от дополнительной деятельности | 1336500 |
| ***3*** | ***Валовая выручка*** | ***4244750*** |
| 4. | Платежи по кредитам | 785284 |
| 5. | Расходы на оплату труда | 778056 |
| 6. | Расходы на электроэнергию | 255482 |
| 7. | Амортизация основных средств | 626887 |
| 8. | Оплата услуг Интернета | 43896 |
| 9. | Коммунальные услуги | 84000 |
| 10. | Непредвиденные расходы | 10000 |
| 11. | Затраты на приобретение лицензии на ПО | 14700 |
| 12. | Затраты на покупку компьютерных игр | 45000 |
| 13. | Прочие расходы | 263500 |
| 14. | Налоговые платежи | 254685 |
| ***12.*** | ***Всего расходов:*** | ***3604414*** |
|  | ***Чистая прибыль*** | ***1185526*** |

По предполагаемым результатам данного отчетного периода можно сделать вывод, что рентабельность продаж составит 24,75%. Это свидетельствует о более эффективной работе предприятия в этом году по отношению к первым двенадцати месяцам функционирования клуба.

Таблица 18

Прибыль и убытки ООО «Phantom» за пятый год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование статьи | Сумма, руб. |
| 1 | Выручка от основной деятельности | 3209260 |
| 2 | Выручка от дополнительной деятельности | 1580680 |
| ***3*** | ***Валовая выручка*** | ***4789940*** |
| 4. | Платежи по кредитам | 785284 |
| 5. | Расходы на оплату труда | 778056 |
| 6. | Расходы на электроэнергию | 273564 |
| 7. | Амортизация основных средств | 320768 |
| 8. | Оплата услуг Интернета | 43896 |
| 9. | Коммунальные услуги | 95000 |
| 10. | Непредвиденные расходы | 10000 |
| 11. | Затраты на приобретение лицензии на ПО | 14700 |
| 12. | Затраты на покупку компьютерных игр | 45000 |
| 13. | Прочие расходы | 189000 |
| 14. | Налоговые платежи | 287396 |
| ***12.*** | ***Всего расходов:*** | ***2842664*** |
|  | ***Чистая прибыль*** | ***1947276*** |

Рентабельность продаж за пятый финансовый год составила 40,65%, что объясняется отсутствием необходимости начислять амортизацию по компьютерному оборудованию и снижением платежей по кредитам. Таким образом, за 5 лет финансово-хозяйственной деятельности клуба чистая прибыль составила 5389735 рублей, из которой 1563715 рублей было направлено в резервный фонд фирмы, а остальные 3826020 рублей были распределены между учредителями следующим образом:

1. Сидоров Виктор Иванович – 2104311 рублей
2. Иванов Алексей Викторович – 765204 рубля
3. Петров Геннадий Захарович – 956505 рублей

Исходя из полученных данных, можно рассчитать следующие показатели, характеризующие окупаемость данного бизнес-плана по созданию компьютерного клуба:

Простая окупаемость, равная отношению чистых инвестиций к среднегодовому денежному притоку от капиталовложений, причем в состав денежного притока наряду с чистой прибылью входят и амортизационные отчисления, найдется следующим образом: ПО = 4660289 /1643610,2 = 2,8 года. Хотя у этого показатели есть масса недостатков, в частности, не учитывается фактор времени, денежные притоки должны быть одинаковы, что редко бывает в реальной жизни, он позволяет заведомо исключить неконкурентоспособные и неудачные проекты.

Таким образом, для более точной оценки окупаемости проекта следует использовать такой показатель, как чистый дисконтированный доход (ЧДД), на основе которого можно рассчитать срок окупаемости проекта.

Таблица 19

Анализ чистого дисконтированного дохода при ставке доходности 20%

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Период | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Денежный поток | -4660289 | 804239 | 1598471 | 1734884 | 1812413 | 2268044 |
| Коэффициент. Дисконтирования при I = 20% | - | 0,8333 | 0,6944 | 0,5787 | 0,4823 | 0,4019 |
| Дисконтный денежный поток | - | 670199 | 1110049 | 1003984 | 874042 | 911476 |
| Накопленный дисконтный денежный поток | -4660289 | -3990090 | -2880041 | -1876057 | -1002015 | -90539 |

Таким образом, при данной ставке доходности инвестиции окупятся чуть более чем за 5 лет.

**Анализ рисков проекта**

Основной риск проекта – недостаточная занятость компьютерного клуба, которая не обеспечивает при заданных ценах на услуги рентабельность проекта. Главный источник данной проблемы – неправильно выбранное помещение в плане территориального расположения. Тем не менее, можно выделить следующие негативные моменты, способные повлиять на доходность вложения инвестиций.

Таблица 20

Риски реализации бизнес проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Риски Si (i = 1….n) | Отрицательное влияние на прибыль | Группа приоритета  |
| ***S1.*** Недостаточная занятость компьютерного клуба | Снижение чистой прибыли – в лучшем случае, в худшем – неокупаемость вложенных инвестиций | Q1 |
| **S2.**Недостатки проектных работ | Рост стоимости строительства |
| **S3.**Невозможность клуба приступить к работе в указанные сроки | Невозможность осуществления своевременных платежей по кредитам |
| **S4.**Несвоевременная поставка необходимого оборудования | Увеличение срока ввода мощности | Q2 |
| **S5.**Изношенность оборудования | Увеличение затрат на ремонт |
| **S6.**Недостаточный уровень заработной платы | Текучесть кадров | Q3 |
| **S7.**Рост налогов | Снижение чистой прибыли |

Предполагается, что первая приоритетная группа в 6 раз весомее последней, т.е. f=6. Таким образом, удельный вес группы с наименьшим приоритетом найдется следующим образом: W3 = 2/ (3\*(6+1)) = 0,0952.

W1 = 6\*W3 = 0,5712.

W2 = 0,3336

В связи с этим можно сделать вывод, что удельный вес первых трех простых рисков (из первой приоритетной группы) составит 0,1904; удельный вес рисков из второй группы приоритета будет равен 0,1668 и удельный вес двух оставшихся рисков установится на уровне в 0,0476.

Для оценки вероятности наступления рисков использовались мнения трех экспертов, которые представлены в Таблице 21.

Таблица 21

Вероятность наступления события

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Риск*** | ***Мнения экспертов*** | ***Вероятность***  |
| **I** | **II** | **III** |
| **S1** | 25 | 35 | 45 | 35 |
| **S2** | 20 | 40 | 45 | 35 |
| **S3** | 15 | 25 | 40 | 27 |
| **S4** | 10 | 5 | 5 | 7 |
| **S5** | 90 | 85 | 90 | 88 |
| **S6** | 45 | 45 | 45 | 45 |
| **S7** | 25 | 30 | 35 | 30 |

Общая оценка рисков проекта выглядит следующим образом:

Таблица 22

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Риски*** | ***Удельные веса*** | ***Вероятность*** | ***Балл*** |
| S1 | 0,1904 | 35 | 6,7 |
| S2 | 0,1904 | 35 | 6,7 |
| S3 | 0,1904 | 27 | 5,1 |
| S4 | 0,1668 | 7 | 1,2 |
| S5 | 0,1668 | 88 | 14,7 |
| S6 | 0,0476 | 45 | 2,1 |
| S7 | 0,0476 | 30 | 1,4 |
|  |  | ***Итого:*** | ***37,9*** |

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что сказать определенно наступит ли риск или нет невозможно, хотя, скорее всего в своей работе ООО “Phantom” сумеет избежать определенных трудностей, обеспечив стабильность получения доходов и минимизацию возможных расходов.

**Библиография**

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации.
2. Маниловский Р.Г. Бизнес-план. Методические материалы. Издание второе, дополненное, 2002.
3. Ковалева А.М. Финансы. –М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Методика данных расчетов и оценки. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 2002.
5. Райан Б. Стратегический учет для руководителя. - М.: Аудит, ЮНИТИ,2002.