РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА СОЗДАНИЯ МИНИ-ГОЛЬФ КЛУБА

Н. В. Апанасович

На современном этапе социально-экономического развития Республики Беларусь сложились благоприятные условия для развития предпринимательской инициативы, реализации инвестиционных проектов, как начинающими бизнесменами, так и успешно работающими компаниями и фирмами.

За последние годы существенно увеличилось число материально обеспеченных людей, которые предпочитают проводить свободное время с семьей вне дома. В Минске ощущается дефицит детских и семейных развлекательных заведений. Для обеспечения качественных услуг по организации активного отдыха предлагается открыть мини-гольф клуб, который станет местом семейного времяпровождения и увлекательных спортивно-оздоровительных развлечений.

Реализация проекта создания мини-гольф клуба позволит отработать современные бизнес-технологии организации активного отдыха, предоставить белорусским гражданам высококачественные, соответствующие мировым стандартам конкурентоспособные услуги в сфере отдыха и развлечений. Важным результатом реализации инвестиционного проекта будет создание дополнительных рабочих мест без привлечения для этого бюджетных средств, увеличение налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

Целью настоящей работы является определение стратегии развития и разработка бизнес-плана создание мини-гольф клуба.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

1. Приведено описание предприятия и продукции;
2. Проведены маркетинговые исследования;
3. Разработан бизнес-план создания мини-гольф клуба;
4. Разработан инвестиционный план;
5. Выполнено прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности;
6. Получены показатели эффективности проекта;
7. Проведен анализ рисков, получены оценки чувствительности и устойчивости проекта.

Мини-гольф – это совершенно самостоятельный вид спорта, которым занимаются миллионы жителей нашей планеты. Минимум затрат, отсутствие противопоказаний по возрасту, весу, физическим возможностям, вот что в первую очередь привлекает в этой игре. Массовость игры в ми-

ни-гольф является еще одним важным базовым конкурентным преимуществом при реализации предлагаемого инвестиционного проекта.

В Республике Беларусь в настоящее время отсутствуют отвечающие необходимым стандартам площадки для игры в мини-гольф. Национальная Федерация мини-гольфа в стране также не создана.

Проведенный анализ конкурентов позволяет заключить, что мини-гольф – совершенно новая «ниша» на существующем сегменте рынка развлечений в г. Минске. На данный момент аналогов, как в Минске, так и по всей Беларуси предлагаемому проекту не существует. Поэтому явные прямые конкуренты отсутствуют, что является важным для оценки рыночных рисков.

Были проведены маркетинговые исследования рынка Минска по административным районам. Из анализируемых данных можно сделать вывод, что Московский административный район является очень привлекательным для создания мини-гольф клуба. Второй по числу проживающих жителей район является только пятым по количеству размещенных объектов развлекательных услуг.

Процесс создания мини-гольф клуба разбивается на два этапа. В рамках первого этапа проводятся маркетинговые исследования, разрабатывается бизнес-план, формируется инвестиционный проект. На втором этапе должны проводиться такие организационные мероприятия как выбор площадки, закупка и установка необходимого оборудования, набор и обучение персонала, организация эффективной текущей хозяйственной деятельности создаваемого предприятия.

Для практической реализации инвестиционного проекта по созданию мини-гольф клуба с использованием Microsoft Office Project разработан календарный план подготовительных мероприятий. Согласно проведенным расчетам длительность цикла создания спортивно-развлекательного мини-гольф клуба составляет 129 календарных дней.

Процентное соотношение сотрудников определено из реальной потребности данного предприятия и может изменяться при возникновении необходимости в дополнительных квалифицированных кадрах. Численный состав - 10 человек. Сведения о среднемесячной заработной плате рассчитаны экспертным путем, исходя из информации кадровых агентств по оплате труда соответствующего квалифицированного персонала.

Общая сумма инвестиций для реализации данного проекта составляет 72 226 дол. США. Доля планируемых для привлечения кредитных ресурсов составляет 72,3%.

Основными направлениями инвестирования при создании предприятия являются:

1. прединвестиционные затраты;
2. аренда здания для размещения;
3. ремонтно-отделочные работы;
4. закупка, монтаж, ввод в эксплуатацию оборудования, обучение персонала.

Стоимость проектирования и выполнения строительно-монтажных работ принималась в расчетах бизнес-плана согласно экспертной оценке на основании визуального ознакомления с состоянием арендуемого помещения. Стоимость оборудования определялась согласно данным фирмы-изготовителя.

Оценка финансовой устойчивости проекта производилась с использованием показателей чистой прибыли, рентабельности, простого срока окупаемости, динамического срока окупаемости, чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности, остатков денежных средств на конец горизонта расчета показателей бизнес-плана.

Прогнозирование осуществлялось в соответствии с полученными данными, исходя из анализа инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, на основе изучения опыта открытия других предприятий спортивно-развлекательного назначения, экспертных оценок.

Для анализа рисков, связанных с различными аспектами реализации проекта, был использован подход Европейского Банка Реконструкции и Развития к определению проектных рисков по четырем аспектам: производственный, сбытовой, финансовый, правовой. Кроме этого выделен дополнительный аспект – организационный риск, который, как показывает опыт реализации коммерческих проектов в Республике Беларусь, является очень важным.

Чувствительность инвестиционного проекта рассматривается как реакция показателей эффективности проекта на изменение рыночной конъюнктуры. Эффективность проекта определялась методами сравнения, дисконтирования, имитационного моделирования.

Основными результирующими экономическими показателями реализации предлагаемого инвестиционного проекта являются:

- простой срок окупаемости, исчисленный с месяца начала финансирования проекта – 1,33 года;
- динамический срок окупаемости при ставке дисконта 20% годовых, исчисленный с месяца начала финансирования проекта – 1,5 года;
- внутренняя норма доходности на конец 2010 г. – 50%;
- среднегодовая выручка от оказания услуг с НДС – 599 500 дол. США;
- среднегодовая чистая прибыль – 92 000 дол. США;

- среднегодовая рентабельность – 25%.

Предлагаемый инвестиционный проект является высокоэффективным и финансово устойчивым.

Наряду с экономическим эффектом создание мини-гольф клуб имеет важный социальный эффект - воспитание у населения стремления к здоровому, активному образу жизни. Преимущественно это касается молодежи, которая согласно проведенным маркетинговым исследованиям, будет являться одной из основных социально-возрастных групп, посещающих занятия мини-гольфа.

С учетом проведенной оценки емкости рынка рассматриваемых услуг и экспертных оценок можно прогнозировать снижение заболеваемости населения в административном районе месторасположения мини-гольф-клуба в целом на 1 – 1,5% и сокращение неблагоприятных антисоциальных проявлений в среднем на 4 – 5%.

В перспективе, при создании нескольких мини-гольф-клубов, развитии в стране мини-гольфа, как массового вида спорта, в указанном направлении будут активизироваться международные спортивные контакты. Это будет положительно позиционировать Беларусь в международных отношениях, обеспечит ее посещение организованными туристическими и спортивными группами.

Таким образом, проведенный анализ и сопоставления показывают, что предлагаемый инвестиционный проект является высокоэффективным и финансово устойчивым как с экономической, так социальной и имиджевой для государства точек зрения.

УЧЕТ РЕЛЕВАНТНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАТРАТ ПРИ СОЗДАНИИ ЦЕНТРА ТРУДОУСТРОЙСТВА ДЛЯ СТУДЕНТОВ ИБМТ БГУ

Н. О. Иванова

Релевантные затраты – затраты, учитываемые руководством при принятии конкретных решений [1]. По-другому это определение можно сформулировать как «сумма, на которую затраты увеличиваются, а прибыль уменьшается как непосредственный результат конкретного решения руководства».

И те и другие затраты (релевантные и экономические), о которых идет речь в работе являются одним из разделов – одной из составляющих бизнес-плана. В большинстве источников данные затраты предлагается оформлять в виде Производственного плана. И лишь в некоторых источниках, как правило, прошлых лет (начиная с 2005 года и ранее) рекомен-