

Разработка стратегии открытия кроссфит-центра в Москве

Вакин А.Н., Пицуха А.В., Асрори А.
Студенты Финансового университета при Правительстве РФ
Научный руководитель – Липатов В.А.,
к.п.н., доцент кафедры «Бизнес-информатика»
Финансового университета при Правительстве РФ

Аннотация. В работе раскрывается механизм открытия кроссфит-центра в Москве. Проведена детальная проработка проекта, начиная от выбора местоположения нового центра и заканчивая расчетами экономического эффекта. При моделировании бизнес-процессов был использован MS Excel.

Ключевые слова: кроссфит-центр, стартап, информационные технологии, маркетинг, финансовое моделирование.

Strategy for opening a crossfit center in Moscow

Vakin, A.N., Pitucha A.V., A. Asrori
Students of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific adviser – V. Lipatov
Ph.D., associate professor of the department «Business – Informatics»
Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract. This paper describes the opening of a crossfit center in Moscow. A deep study of the project was carried out, starting from the choice of the location of the new center and ending with the calculation of the economic effect. When modeling business processes, we used MS Excel.

Keywords: crossfit center, startup, information technology, marketing, financial modeling.

В цифровую эпоху использование информационных технологий играет решающую роль не только при усовершенствовании процессов в существующем бизнесе, но и при реализации новых проектов. Мы считаем, что после окончания эпидемии и введенных карантинных мер бизнесу будет уделяться особое внимание. Особенно пострадал мелкий и средний бизнес. Этим и обусловлена актуальность темы исследования. При выборе отрасли, в которой хотелось открыть свою компанию, мы опирались на тенденции в предпочтениях россиян. Спорт в России пользуется огромной популярностью, наша страна является местом проведения крупнейших международных спортивных соревнований. При выборе сферы спортивной деятельности для нашего проекта нами были рассмотрены возможность предоставления фитнес-услуг, услуг групповых тренировок или кроссфит-центра.

Считаем, что в первую очередь необходимо опираться на насыщенность рынка, в котором планируется реализация проекта. Было проанализировано состояние отрасли в Москве и, как выяснилось, рынок кроссфит-центров не насыщен. В настоящее время наблюдается тенденция популяризации спорта, поэтому можно ожидать стабильный спрос на данные услуги.

Основными рисками для проекта являются высокая конкуренция и обострившиеся в 2020 году экономические проблемы. Среди преимуществ проекта – передовая концепция, расположение в густонаселенном районе и близость к метро.

По результатам анализа российского рынка фитнес-услуг, 47% всего рынка сосредоточено в Москве и Московской области. Ежегодно наблюдается прирост клиентов в 15% и рост цен на 2%. А средняя цена абонемента составляет 8 тыс. руб. при среднем проценте продлений – менее 50%. Один клиент в год в среднем посещает центр 1 раз в неделю [1]. Это около 54 посещений в год. Выручка с кв. м. в Москве центра типа комфорт/эконом в прошлом году составила 31,5 тыс. руб. (рис. 1).

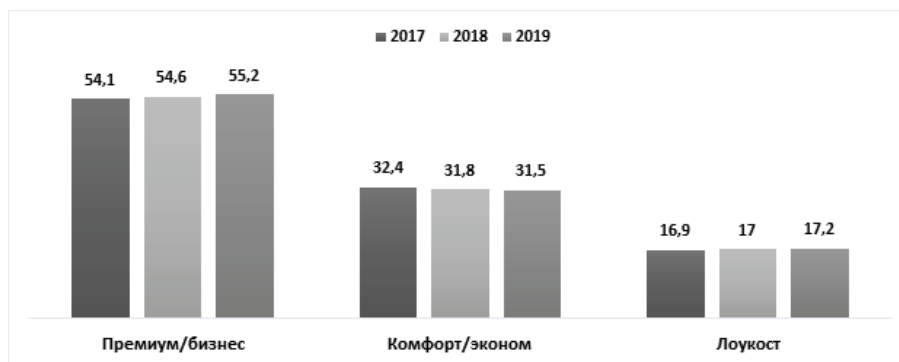


Рис. 1. Выручка с квадратного метра клубов различных форматов в Москве и МО, тыс. руб. на 1 кв. метр площади (источник: Росстат)

Основными клиентами кроссфит-центра являются потребители в возрасте от 18 до 50 лет со средним или выше среднего уровнем дохода (рис. 2).

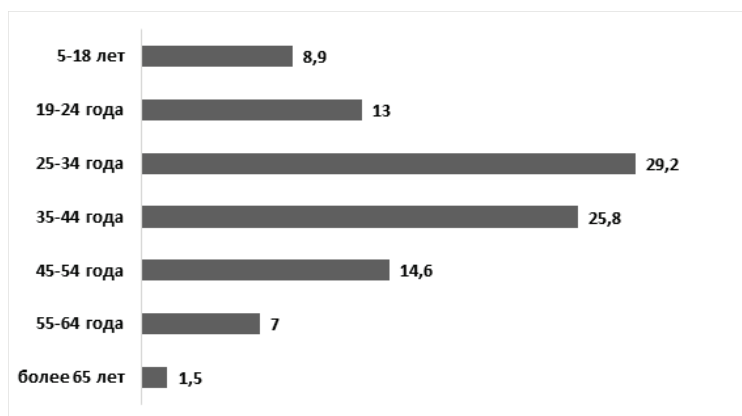


Рис. 2. Структура клиентов фитнес-клубов, % (источник: Росстат)

Для открытия кроссфит-центра необходим ряд документов [2]:

- разрешение на наружную рекламу;
- заключение пожарной инспекции (госпожнадзора);
- документы, подтверждающие регистрацию предпринимательской деятельности: свидетельство о регистрации (ИП), выписка из ЕГРИП (для ИП);
- лицензия по оказанию физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг;
- сертификат, который дает право проводить тренировки по системе Кроссфит;
- договор аренды или подтверждение права собственности;
- трудовые договоры с сотрудниками;
- санитарные книжки сотрудников;
- документы на кассовый аппарат;
- договор на вывоз мусора и ТБО.

При выборе местоположения кроссфит-центра необходимо руководствоваться следующими критериями: численность населения, стоимость аренды и доля молодого населения. Поэтому был выбран Южный автономный округ Москвы [3]. Торговый центр «Ривердейл» вблизи станции метро «Кантемировская» обладает всеми необходимыми условиями для работы кроссфит-центра: большая численность сотрудников, расположенность в густонаселенном жилом массиве с отличной транспортной доступностью, в нем также предоставляются арендные каникулы на 3 месяца.

Предлагаем оптимальный график работы кроссфит-центра (табл. 1).

Таблица 1. График работы

| | |
|-------------|-------------|
| Понедельник | 9.00–21.00 |
| Вторник | 9.00–21.01 |
| Среда | 9.00–21.02 |
| Четверг | 9.00–21.03 |
| Пятница | 9.00–21.04 |
| Суббота | 9.00–21.05 |
| Воскресенье | 10.00–22.00 |

На сегодняшний день в связи с отсутствием сезонности спроса режим клуба постоянный, но с изменением спроса режим будет меняться.

Необходимо также использовать широкий спектр маркетинговых инструментов, в частности рекламные стратегии ATL, BTL, TTL. Так, стратегия TTL рекламы (through the line) позволит сделать акцент на конкретной целевой аудитории и предельно рационально распределить рекламный бюджет [4]. Еще одним инструментом стратегии продвижения станет видеоприложение для клиентов. Его концепция в следующем: инструкторы показывают упражнения, которые клиенты могут отрабатывать в домашних условиях; помимо этого, есть возможность отслеживать личный прогресс, контролировать питание. Приложение позволит снизить ущерб от возможных новых эпидемий и применяемых карантинных мер, а также будет служить хорошим дополнением при работе в нормальных условиях, так как повысит лояльность и удовлетворенность клиентов. Стоимость приложения составит 70 000 рублей.

По расчетам авторов, для реализации проекта необходим кредит на сумму 1 720 000 рублей под 11,2% годовых (табл. 2).

Таблица 2. Условия кредита

| | | |
|----|-----------------------|---------------------------|
| 1. | Опция кредита | «Молодые предприниматели» |
| 2. | Цели | Открытие бизнеса |
| 3. | Срок | До 36 месяцев |
| 4. | Сумма | От 300 тыс. до 2 млн |
| 5. | Ставка | 11,2% |
| 6. | Залоговое обеспечение | Не требуется |

Проведем расчеты финансовых результатов центра. Выручку подсчитаем, исходя из количества посетителей и стоимости абонементов. Наполняемость составила 410 человек. Темп прироста выручки за 4 года составит 12% (рис. 3).

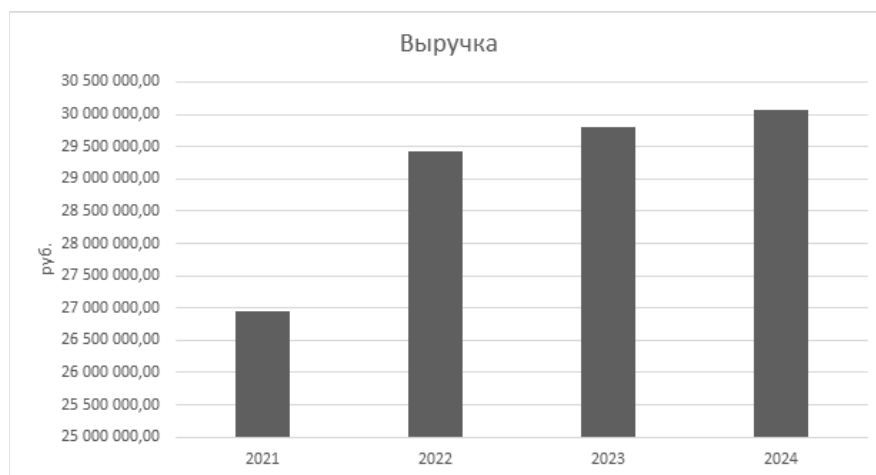


Рис. 3. Выручка 2021–2024 гг. (источник: собственное исследование)

В затратах учтены эксплуатационные расходы, затраты на оборудование и инвестиционные расходы (табл. 3,4,5).

Таблица 3. Эксплуатационные расходы

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|------------------------|------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Себестоимость | | –32 988 000,00 | –32 988 000,00 | –32 988 000,00 | –32 988 000,00 |
| Коммерческие расходы | | –100 000,00 | –100 000,00 | –100 000,00 | –100 000,00 |
| в т.ч. | | | | | |
| ATL | | –20 000,00 | –20 000,00 | –20 000,00 | –20 000,00 |
| BTL | | –50 000,00 | –50 000,00 | –50 000,00 | –50 000,00 |
| TTL | | –30 000,00 | –30 000,00 | –30 000,00 | –30 000,00 |
| Управленческие расходы | | –30 000,00 | –30 000,00 | –30 000,00 | –30 000,00 |

Таблица 4. Инвестиционные затраты

| Статьи затрат (2020 год) | Сумма (руб.) | Компании |
|---|--------------|-----------------|
| Ремонт и переоборудование | 700 000,00 | |
| Реклама | 100 000,00 | |
| Необходимый инвентарь | 565 806,00 | |
| Регистрация ИП | 5800,00 | |
| Мебель | 100 000,00 | |
| Техника | 100 000,00 | |
| Создание приложения | 70 000,00 | |
| Кассовый аппарат (с услугами оператора фискальных данных) | 22 000,00 | |
| Подключение интернета | 500,00 | |
| Заказ одежды с символикой фирмы | 40 000,00 | «Иванычъ Групп» |
| Установка видеонаблюдения | 12 000,00 | Myspacam |
| Кулер с водой | 4000,00 | Aqua work |
| Итого | 1 720 106,00 | |

Таблица 5. Затраты на оборудование

| № | Инвентарь | Кол-во | Цена | Сумма |
|----|-----------------------------------|--------|------------|------------|
| 1 | Функциональная рама HARD ФР-4000 | 1 | 156 200,00 | 156 200,00 |
| 2 | Олимпийская горизонтальная скамья | 2 | 31 900,00 | 63 800,00 |
| 3 | Олимпийская наклонная скамья | 2 | 37 400,00 | 74 800,00 |
| 4 | Скоростная скакалка | 4 | 2660,00 | 10 640,00 |
| 5 | Скакалка | 4 | 1150,00 | 4 600,00 |
| 6 | Брусья | 2 | 6490,00 | 12 980,00 |
| 7 | Канаты для лазания с петлей | 1 | 4100,00 | 4 100,00 |
| 8 | Канат | 4 | 6999,00 | 27 996,00 |
| 9 | Гимнастический коврик | 6 | 500,00 | 3 000,00 |
| 10 | Кувалда тренировочная | 2 | 3300,00 | 6 600,00 |
| 11 | Тренировочные шины | 2 | 56 700,00 | 113 400,00 |
| 12 | Резиновая петля | 4 | 390,00 | 1 560,00 |
| 13 | Медицинбол с ручками | 8 | 5400,00 | 43 200,00 |
| 14 | Платформа-полусфера | 2 | 6820,00 | 13 640,00 |
| 15 | Гимнастический мяч | 4 | 715,00 | 2 860,00 |
| 16 | Медицинский мяч | 10 | 2288,00 | 22 880,00 |
| 17 | Боксерская груша | 1 | 3550,00 | 3 550,00 |

Авторские расчеты подтвердили эффективность проекта, а также экономическую целесообразность его реализации. Темп прироста прибыли операционной деятельности составил 38%, темп прироста чистой прибыли от операционной деятельности – 60% в 2022–2024 гг. Ставка дисконтирования составила 26% (табл. 6).

Таблица 6. Финансовые расчеты

| | | Итого | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|----|---|--------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | Выручка | 116 247 300 | 0 | 26 958 750 | 29 431 350 | 29 796 000 | 30 061 200 |
| | НДС | -19 374 550 | | -4 493 125 | -4 905 225 | -4 966 000 | -5 010 200 |
| 2 | Эксплуатационные затраты | -132 472 000 | | -33 118 000 | -33 118 000 | -33 118 000 | -33 118 000 |
| | НДС в эксплуатационных затратах | 22 078 667 | | 5 519 667 | 5 519 667 | 5 519 667 | 5 519 667 |
| 3 | Прибыль от операционной деятельности | | | -806 075 | 1 668 962 | 2 036 048 | 2 303 685 |
| 4 | Инвестиционные затраты | -1 720 106 | -1 720 106 | | | | |
| | НДС в инвестиционных затратах | 286 684 | 286 684 | | | | |
| 5 | НДС к оплате | 2 704 117 | | 1 026 542 | 614 442 | 553 667 | 509 467 |
| | НДС выплаченный | -19 374 550 | | -4 493 125 | -4 905 225 | -4 966 000 | -5 010 200 |
| 6 | Налог на имущество | -77 978 | | -23 150 | -20 713 | -18 276 | -15 839 |
| | Стоимость имущества на 01.01 | 4 873 634 | | 1 433 422 | 1 290 080 | 1 146 737 | 1 003 395 |
| | Стоимость имущества на 31.12 | 4 300 265 | | 1 290 080 | 1 146 737 | 1 003 395 | 860 053 |
| | Амортизация | -573 369 | | -143 342 | -143 342 | -143 342 | -143 342 |
| | Среднегодовая стоимость | 4 586 949 | 1 361 751 | 1 218 408 | 1 075 066 | 931 724 | |
| 7 | Налог на прибыль | | | -83 095 | -450 429 | -305 407 | -345 553 |
| 8 | Чистая прибыль от операционной деятельности | | | -889 171 | 1 218 533 | 1 730 641 | 1 958 132 |
| 9 | ЧОК | | | -662 360 | | | |
| 10 | CF от операционной деятельности | | | -381 647 | 1 976 316 | 2 427 650 | 2 610 941 |
| 11 | CF от операционной и инвестиционной деятельности | | -1 720 106 | -381 647 | 1 976 316 | 2 427 650 | 2 610 941 |
| 12 | Получение кредита | 1 720 106 | 1 720 106 | | | | |
| | Погашение кредита | | 0 | 16 122 | -33 379 | -40 721 | |
| | Остатки по кредиту | | | 1 736 228 | 1 702 848 | | |
| | Проценты по кредиту | -404 091 | | -204 007 | -200 085 | | |
| 13 | Cash Flow от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности | 6 171 191 | 0 | -569 532 | 1 742 853 | 2 386 929 | 2 610 941 |
| 14 | FCFF | | -1 720 106 | -569 532 | 1 742 853 | 2 386 929 | 2 610 941 |
| 15 | Cash flow накопленным итогом | 10 335 229 | 0 | -569 532 | 1 173 320 | 3 560 249 | 6 171 191 |
| 16 | Коэффициент дисконтирования | | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 17 | D Cash Flow | | 0 | -451 723 | 738 115 | 1 776 404 | 2 442 217 |
| 18 | D Cash Flow нарастающим итогом | | 0 | -451 723 | 286 393 | 2 062 797 | 4 505 013 |
| 19 | Среднегодовая прибыль в постпрогнозный период | | | | | | 2 498 935 |
| 20 | Остаточная стоимость в постпрогнозный период | | | | | | 10 249 939 |
| 21 | Остаточная стоимость в постпрогнозный период | | | | | | 4 056 360 |

На основе проведенных расчетов, можно утверждать, что кроссфит-центр окупится через 1 год и 3 месяца. Ставка IRR больше ставки дисконтирования, что говорит о целесообразности инвестирования в проект, $NPV > 0$, что свидетельствует о прибыльности бизнеса. Показатель PI также высокий (табл. 7).

Таблица 7. Показатели эффективности проекта

| Итоговые показатели | | | |
|---------------------|-----------------------------------|-------------------|---------------------|
| № | Наименование показателя | Единица измерения | Значение показателя |
| 1 | Простой срок окупаемости | Год | 1,33 |
| 2 | Дисконтированный срок окупаемости | Год | 1,61 |
| 3 | IRR | % | 47,25% |
| 4 | NPV | Руб. | 8 561 373 |
| 5 | PI | | 4,977235909 |

Выводы:

- 1) кроссфит набирает популярность в России. В крупнейшем сегменте рынка – в Москве – наблюдается слабая насыщенность специализированными спорткомплексами, таким образом, открытие кроссфит-центра – перспективное решение;
- 2) показатель NPV положительный, Показатель IRR больше ставки дисконтирования, а значит, разработанный проект – инвестиционно-привлекателен.

Список литературы

1. Султанов Г.С., Тулейко Е.В., Султанова Э.А., Эскендеров А.Г., Янковская Д.Г. // Современные тенденции в экономике и управлении: проблемы и направления // под редакцией Абакарова М.И. / УДПО «Махачкалинский центр повышения квалификации». Москва, 2016.
2. Козлов Е.В. Моделирование работы предприятия в условиях риск-ситуаций // Экономика. Бизнес. Информатика. 2017. Т. 3. № 4. С. 386–390
3. Шакиров Ф.А. Законы бизнеса // Экономика. Бизнес. Информатика. 2016. № 3. С. 311–322.
4. Шамилев С.Р. Проектное Финансирование в РФ: специфика и перспективы развития // Электронный мультидисциплинарный научный журнал с порталом международных научно-практических конференций «Интернетнаука». 2017. № 5. С. 1–21.